

# Jabra, GN Netcom – Klar för tillväxt

**R**educerade kostnader och en plattform som gör det enkelt att växa. Det är några av fördelarna för Jabra, som har implementerat ERP-lösningen Microsoft Dynamics AX 2012.

En kund kontakter Jabras säljbolag för att beställa varor – antingen genom EDI eller personligen. Systemet säkerställer att det inte saknas uppgifter för att slutföra beställningen varefter den överförs via Intercompany till det centrala supply-chain-bolaget. Här konsolideras orderarna och logistikpartners globala logistik-hubb i Hongkong får besked. Om varan inte finns på lager skickas en inköps order till den kinesiska producenten. När ordern är tillverkad får logistikpartnern återigen information och säkerställer leveransen och slutligen faktureras och bokförs ordern. Hela flödet sker automatiskt och manuell handpåläggning behövs sällan, så effektivt fungerar Jabras leveranskedja. Företaget producerar och säljer headsets globalt och har implementerat ERP-lösningen Microsoft Dynamics AX 2012.

-Vi hade en äldre version av Microsoft Dynamics NAV som var skraddarsydd för oss. Dels genom många funktioner som vi själva hade kodat och dels genom integrationer till tredjepartsmoduler; säger Kenneth Ullmann, som är CIO för Global IT hos Jabra.

Lösningen var omständlig och dyr att underhålla, de många modifieringarna gjorde att Jabra inte kunde uppdatera lösningen utan ett stort utvecklingsarbete då företaget var fast i den gamla lösningen.

-Det fanns utsikter till affärstillväxt men lösningen kunde inte stötta denna utveckling och vi visste att om vi ville ha en ny lösning, det var så det började och framöver ville vi fokusera på tillväxt, säger Kenneth Ullmann.

## EN HJÄRTOPERATION

Företaget har använt ERP-lösningen Microsoft Dynamics AX 2012 standardfunktionalitet i vid utsträckning och begränsat antalet anpassningar så mycket som möjligt.

Jabra har även implementerat Microsoft Dynamics AX-modulerna Invoice Workflow, Travel & Expense samt HR; funktioner som tidigare låg utanför ERP-systemet. Fokus under införandet var riktat mot den automatiserade leveranskedjan, inter Company-handel och integration med samarbetspartners. Jabra valde att gå i drift i 20 länder samtidigt, vilket kan få varje IT-chef att bli lite extra skakig.

- En gradvis utrullning var omöjlig. Den höga automatiseringen i vår leveranskedja kunde inte hanteras med två system utan betydliga utgifter för interimslösningar och manuellt arbete. Därför gick alla våra 800 användare på 22 bolag simultant i drift. Samtidigt gick vår EDI-lösning – som hanterar 90.000 dokument per månad för kunder, leverantörer och logistikpartner – också live, säger Kenneth Ullmann och fortsätter:

## CASE STUDY

### MICROSOFT DYNAMICS AX

#### Kort om lösningen

- Uppgradering från Microsoft Dynamics NAV till AX 2012
- Supply Chain Management, Finance, Travel and Expense, Invoice, Workflow, Fixed Assets, HRM
- Hög grad av automatisering i Supply Chain
- Avancerad uppsättning i Finance med en stor andel av automatiska koncernbokningar
- Komplexa integrationer via EDI, BizTalk, Scribe
- Tät integration mellan Dynamics AX och Dynamics CRM
- Integration mot SAP Business Warehouse för rapportering och finansiell konsolidering
- Standard Dynamics AX 2012 PDM-lösning med integration till webbsida
- Employee Self Service portal med Invoice Workflow, Travel Expense och HR
- "Big Bang" utrullning i alla 20 länder samtidigt

*“CGI var mer än en leverantör. Genom hela projektet fokuserade de på kvaliteten. Det handlade inte bara om konsulttimmar, men om att skapa den bästa lösningen.”*

**Kenneth Ullmann**, CIO Global IT hos Jabra, GN Netcom

- Det var en hjärtoperation i verksamheten eftersom vår leveranskedja är automatiserat. Därför var det nödvändigt att alla integrationer till EDI-systemet fungerade från början.

### KLART ATT VÄXA

- Påverkan på företaget var häpnadsväckande liten. Allt producerades, levererades och fakturerades som planerat. Det var en succé, säger Kenneth Ullmann.

På längre sikt kräver standardlösningen mindre underhåll och utveckling, och därför är kostnaderna för underhåll och drift mindre. Standardlösningen är dessutom lätt att uppgradera och det dagliga arbetet går snabbare.

- En uppgift som t.ex. att addera nya bolag i lösningen och anpassa en intercompany uppsättning kunde tidigare ta veckor eller månader. Idag kan vi göra det på några dagar, säger Kenneth Ullmann.

Standardlösningen betyder att alla funktioner hämtar data på samma ställe. Det ger en stor transparens och säkrar datakvaliteten. Om t.ex. orderns information ändras från en säljare så är det synligt i produktionen på en gång. Lösningen gör det möjligt för Jabra att agera snabbt och flexibelt, vilket är nödvändigt i en bransch som användarelektronik.

- Vi har fått en motorväg att köra på. Ska vi sätta upp nya bolag, kunder eller leverantörer så kan det göras med ett klick. Vi har fått en plattform där allt faktiskt är enklare och som stödjer vår tillväxt, säger Kenneth Ullmann.

### DET HANDLADE OM DEN BÄSTA LÖSNING

När du ska genomgå en hjärtoperation, vill du vara säker på att kirurgen är duktig vilket Jabra gjorde genom att de tog in och utvärderade CVs från CGIs konsulter.

- Vi kunde se att CGIs konsulter hade erfarenhet som gjorde att vi kunde känna oss trygga, säger Kenneth Ullmann.

- I implementationen agerade CGIs konsulter som en förlängning av vårt eget företag, de var t.ex. med under driftsättningsveckan och vi kunde diskutera lösningen med dem. Det samarbetet var guld värt för hela projektet, säger Kenneth Ullmann och fortsätter:

- CGI var mer än en leverantör. Genom hela projektet fokuserade de på kvaliteten. Det handlade inte bara om konsulttimmar, men om att skapa den bästa lösningen.

#### Fördelar för Jabra, GN Netcom

- Lösningen stödjer bolagets tillväxt
- Stöd till mycket automatiserad leveranskedja
- Sänkta kostnader till underhåll och utveckling
- Stabil lösning med data samlat på ett ställe, transparens och enkel datavalidering

#### OM JABRA, GN NETCOM

Jabra producerar och utvecklar headset. Bolaget är en del av GN Store Nord-koncernen, som även äger GN Resound och producerar hörselapparater.

Jabra har cirka 900 anställda, säljkontor över hela världen och omsätter över 2 miljarder DKK (ca 2,5 miljarder SEK).

Läs mer på [www.jabra.dk](http://www.jabra.dk).

*“Påverkan på företaget var häpnadsväckande liten. Allt producerades, levererades och fakturerades som planerat. Det var en succé!”*

**Kenneth Ullmann**, CIO Global IT hos Jabra, GN Netcom

#### YTTERLIGARE INFORMATION

Kontakta oss för mer information om Dynamics AX eller våra andra lösningar på:  
[info.se@cgi.com](mailto:info.se@cgi.com)

For more information, please contact us at [info.se@cgi.com](mailto:info.se@cgi.com) or visit [www.cgi.com](http://www.cgi.com).