



Fra ingenting til komplet it-løsning på blot 9 uger

Tiden var knap, da Pandora Jewelry besluttede sig for at åbne sin egen engelske salgsafdeling i Newcastle. I et tæt samarbejde med Concare it lykkedes det at få it og kontor klar til medarbejderne på blot 9 uger.

Smykker fra Pandora Jewelry forhandles i mere end 25 lande verden over og flere kommer til hele tiden. I efteråret 2008 besluttede Pandora Jewelry selv at overtage salget og distributionen på det vigtige engelske marked.

Den nye afdeling skulle stå klar 5. januar 2009 med it, indretning og lager, så de omkring 25 medarbejdere, der udgør den engelske stab, kunne tage fat på opgaverne fra første arbejdsdag.

En ambitiøs plan, der krævede, at alt klappede. På det tidspunkt var lokalerne ikke engang fundet endnu.

- Det var en betingelse for at komme i mål, at vi arbejdede på flere fronter på samme tid. Vi havde kun et par måneder til at klare alt det praktiske. Sideløbende med at håndværkerne arbejdede på at gøre de fysiske rammer klar, gik Concare i gang med at bygge hele it-opsætningen med serverrum, software og pc'er op på vores hovedafdeling i Danmark.

Her blev tingene testet igennem i praksis, så vi var sikre på at kunne flytte et komplet og køreklart it-system fra Danmark til England, siger Corporate Development Director Thomas Ryge Mikkelsen.

Det hører med til historien, at serverrummet havde en tilsvarende høj prioritet i Newcastle. Det skulle være klar til brug før afdelingens andre rum. Alt sammen for at Concare it's konsulenter kunne sætte it-løsningen op, mens håndværkerne klarede det sidste rundt omkring.

Konstruktivt samarbejde

I test- og implementeringsfasen var konsulenter fra Concare it stort set på arbejde hver eneste dag hos Pandora

Jewelry i Danmark. Den tætte daglige kontakt var med til at give klare fordele.

- Det betød, at vi kunne træffe de nødvendige beslutninger hurtigt og holde fast i dem bagefter. Hele vejen i gennem har det været et godt og konstruktivt samarbejde. Det begyndte allerede i startfasen, hvor Concare it kom med et udspil til opsætning af udstyr og software, der dækkede alle vores ønsker og krav i Newcastle. Et flerårigt samarbejde betyder, at de kender vores måde at arbejde på, siger Thomas Ryge Mikkelsen.

Sat op på en lille uge

Medio december blev servere, pc'er, laptops osv. pakket ned i flyttekasser og transporteret til Newcastle, hvor Concare it's folk tog over igen.

- Derefter varede det kun en lille uge at få det hele sat op på stedet og gøre systemet klar til brug, siger Thomas Ryge Mikkelsen.

Hjalp brugerne i gang

- I den første uge efter åbningen var en konsulent fra Concare parat til at hjælpe brugerne og få rettet op på de små børnesygdomme, som typisk viser sig, når man tager et nyt system i brug.

Det kunne være spørgsmål om, at et password ikke virkede, siger Thomas Ryge Mikkelsen.,

Andre Concare konsulenter trænede afdelingens 10 sælgere i at bruge den specielle SuperOffice CRM-løsning, som Pandora Jewelry anvender.

- SuperOffice er et godt salgsværktøj, der gør det let for ledelse og medarbejdere at være opdateret om kundedata, ordrer osv. Det særlige ved vores løsning

er, at sælgerne er udstyret med en håndscanner til at registrere ordrer ude hos kunderne, som bagefter kan overføres til vores ordresystem uden yderligere besvær, siger Thomas Ryge Mikkelsen.

Succes gav mere

Den hurtige og målrettede implementering af Newcastle-afdelingen har givet Pandora Jewelry mod på at gentage succesen.

I den forbindelse har Concare it fået ansvaret for at etablere it-systemet i en kommende ny afdeling i Polen.

Vigtige gevinster:

- Målrettet test og implementering af it-systemet
- Tæt samarbejde om funktionalitet og behov
- Levering af køreklar løsning
- Opstilling og klargøring på under en uge
- Brugersupport on location i startfasen

