

Projekter der skaber løbende forbedringer

It-løsninger øger indtjeningen

Schleidt er en lille virksomhed med lange traditioner. Alligevel er virksomheden gået forrest i anvendelsen af it i styringen af byggesagerne. Det gør det lettere at styre projekterne og dokumentere arbejdet overfor kunderne - begge dele noget der kan mærkes direkte på bundlinjen.



Mikael Schleidt, direktør i Schleidt.

Schleidt A/S har drevet murer-virksomhed i Haderslev gennem fire generationer. Størrelsen har varieret, men i dag er der 10 fastansatte.

Foto: Anders Bach



Når opgaverne bliver for store, taber man styringen, og styring er alt

Mikael Schleidt

Et samlet system styrer sagerne gennem alle faser

Schleidt bruger programmet Visuel til små- og mellemstore virksomheder til at styre projekterne fra tilbud til efterkalkulation. Fx bruger de kalkulationsmodulet, og er meget engagerede i at få det til at virke godt for branchen. Desuden bruger de tillægsprogrammet Notes til at holde styr på al kommunikation undervejs i projekterne. Hver sag følger et 'flow' fra tilbuddet er givet, over salgsprocessen til de aftaler, der bliver lavet undervejs.

- På den måde er al information om projekterne samlet et sted. Det betyder, at alting bliver faktureret, og det er meget vigtigt for at sikre sagsøkonomien. For der er jo kun én til at betale, siger Mikael Schleidt.

Systemet er lidt af en omvæltning for selskabet. Mikael Schleidts far havde oplysninger om kunderne på kort – placeret i et skab, sorteret efter fornavn. Det nye system har i alt kostet dem 3-400.000 over tre år at få op at køre. Det er alt for meget for et selskab af hans størrelse, men han føler, de har været nødt til det.

- Det giver en langt bedre risikoafdækning at bruge systemet, men det giver også en bedre styring af selve sagen. Det kræver bare, at man har en bærbar med, som man kan betjene på stedet, når man kommer ud til kunderne eller underentreprenørerne, fortæller Mikael Schleidt.

Han har tidligere oplevet at miste en million af overskuddet på en stor sag, fordi de ikke havde tilstrækkeligt detaljeret dokumentation af deres arbejde.

- Når en sag er slut kan ingen huske, hvorfor den var bøvlet, og så gælder det om at have dokumentationen i orden, fortsætter Mikael Schleidt.

Schleidt optræder ofte som underentreprenør for de store entreprenører og her er det særligt vigtigt at have en god dialog med dem. Der kan systemerne også understøtte klarhed i aftalerne.

Tag kun de opgaver du kan tjene penge på

Schleidt har valgt, at de kun holder sig til fliser og klinker i de opgaver, de selv udfører. Når han tager større sager, lægger han resten ud til underleverandører.

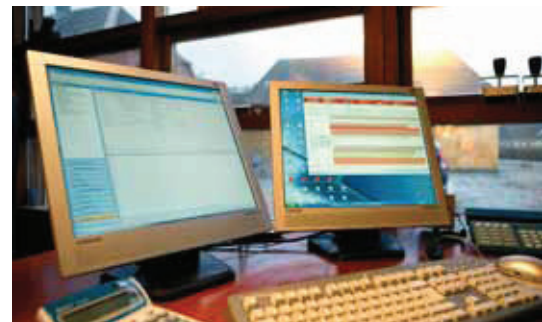


Foto: Anders Bach

Store sager ser attraktive ud i starten, men der kommer altid problemer, som er svære at håndtere for en lille virksomhed. Hvis de var større, ville de nok kunne overskue større og mere forskelligartede opgaver. Klinkerne og fliserne er ikke de største entrepriser. De udgør en mindre del af omsætningen i opgaverne end at lave bygningskallen, men for Schleidt er dækningsbidraget på denne type opgaver højere.

- Når opgaverne bliver for store, taber man styringen, og styring er alt. For ellers sker der fejl, siger Mikael Schleidt. Deres estimater i beregningerne i tilbuddene skal helst ramme rigtigt. Derfor kigger de sagerne igennem, når de er



Foto: Anders Bach

Fakta

Visuel

Visuel er et windows-baseret sæt af programmer, designet til bygge- og anlægsvirksomheder. Der er fx moduler til administration, finans og sagsstyring. Desuden findes en række tillægsmoduler til mere specialiserede opgaver.

afsluttet, for at finde ud af, hvor de lavede fejl.

I dag er det kun Mikael Schleidt, der taster i systemet. Næste skridt er at inddrage medarbejderne mere i, hvordan systemet virker, så de i højere grad kan medvirke til at registrere, det de oplever. Desuden vil de arbejde mere med partnerskaber med fx gulvfirmaer, for at få adgang til kunder.

- Vi starter med at give en betydelig rabat på den første opgave, men til gengæld have en klar aftale om, hvordan prisen er på de følgende opgaver, hvis resultatet er godt. Det skaber tillid, forklarer Mikael Schleidt.

Positive tilbagemeldinger fra både kunder og medarbejdere

Den it-bårne sagsbehandling giver kunderne en god oplevelse, fordi de helt klart og lynhurtigt kan se, hvad der er aftalt.

- Det er vigtigt at afstemme forventninger inden og gøre det rigtigt grundigt. Ellers bruger vi alt for meget tid på at lave om og diskutere efterfølgende, siger Mikael Schleidt.

For svendene har it-systemet ikke været den store omvæltning. De får bare arbejdsedlerne på print i stedet for, at de er skrevet i hånden. I en lille virksomhed er it-systemerne især interessante for lederen og i Schleidts tilfælde også for projektlederen. De har ansvaret for at udnytte værktøjerne og sikre maksimal kontrol med sagerne.

- Vi har overvejet at vælge endnu mere avancerede it-løsninger, men i vores lille butik kan det ikke lønne sig at have mobile systemer. Indkøbet er for dyrt. Vi bruger ugesedler en gang om måneden, så vi vinder ikke noget ved daglig registrering. Til gengæld kunne mobile løsninger være smarte til reparationer, hvor der er behov for fotodokumen-

Når en sag er slut kan ingen huske,

hvorfor den var bøvlet, og så gælder det om

at have dokumentationen i orden

Mikael Schleidt

tation og hurtige aftaler, men vi udfører næsten ingen reparationer. Det er vigtigt at vælge en løsning, der matcher virksomhedens behov, fortæller Mikael Schleidt.

Brug medarbejdere med de rigtige kompetencer

Et råd Mikael Schleidt vil give videre er, at medarbejdernes kompetencer skal matche det arbejde, de udfører. Det giver glattere medarbejdere – og er bedre for bundlinjen:

- Det er vigtigt, at medarbejderne er dygtige til det de laver. Kontordamen skal være en dygtig kontordame, og håndværkeren dygtig på sit felt. Kombinerer man dygtige medarbejdere og høj kvalitet med at styre efter tal og evaluering – så har man grundlaget til en sund virksomhed, afslutter Mikael Schleidt.