

Vedlegg 6 – Transkribering av intervju

M = Moderator

I = Informant

Vedlegg 6.1. – Transkribering av intervju med casebedrift A

M: Ja da er vi i gang

M: Du har stilling purchaser?

I: Stemmer

M: Hvor lenge har du vært det?

I: I 7 år

M: I 7 år

M: Og hva inngår da i dine primære arbeidsoppgaver?

I: Det er innkjøp av varer til produksjon. Ansvar for varer, er det feil vare som går inn må det korrigeres. Ansvar for varer frem til forbruker?

M: Vareflyten til bedrift?

I: Ja

M: Hvis du kan si litt om bedriften, hvilken bedrift det er, kjernevirksomhet?

I: Vi er produksjon av display og computer til maritimt miljø i hovedsak. Det er kjerneområdet.

M: Og da produserer dere egne produkter?

I: Ja

M: Hvem er kundene?

I: Kundene, vi leverer til de som leverer brosystemer for eksempel, til større båter både innenfor industri, cruise, militært.

M: Så dere leverer til et ledd som leverer større løsninger for produksjon?

I: Stemmer ... (utydelig)

M: Et lite sidespørsmål. Du sa du var purchaser. Er det flere som har den stillingen?

I: Ja, tre til.

M: Hvordan er bredden i sortimentet?

I: Det er ... ganske bredt, men det går fra glass, mekanikk, kabler, paneler, det er emballasje, forbruksmateriell, mye forskjellig. Custom deler vi tar inn selv og som leverandører lager for oss. Og hyllevarer.

M: Hvor stor del av omsetning utgjør innkjøp?

I: 40-50%

M: Da går vi inn i dybden på det.

M: Foreligger det en standard prosedyre for innkjøp som de fleste produktene dere kjøper inn følger, eller er det større variasjon i prosessen mellom produkt til produkt?

I: det varierer litt, den innkjøper som har ansvar for forbruksmateriell får mer behovet levert fra produksjon, og går så inn på SPO, Supplier Purchase Order, og legger inn varer som skal kjøpes. Jeg kan for eksempel på glass som det ikke går så mye av, bruke purchase bildet der behovet kommer opp basert på vår backlog, og da trigger det er innkjøpsbehov. Varene som ligger i purchase (utydelig), har ganske kort ledetid, så det blir en reaksjonsordre. Da trigger du oss fra purchase bildet og oppretter spor SPO derfra. Det er en kortsiktig reaksjonsordre på backloggen. Vi har og en annen innkjøpsmetode etter forecast som gjelder for de neste to årene, hvor vi ser lengre trend som gjør oss kapable til å bestille varer med lengre ledetid, 4-5 mnd ledetid. Paneler, hovedkort. Forecast gjør at vi kan se lengre enn det RamBase tillater oss. Men vi går fortsatt inn i Rambasen og oppretter purchase order og plottet inn ordrene våre, sender til de forskjellige leverandørene. Vi bruker RamBase til å følge ordrene gjennom Supply Order Management, vi bruker Supplier Buffer Management til å følge opp alle ordrene vi har aktive.

M: Så ingen ordre går manuelt, alt gjennom systemet?

I: Ja

M: Men varer med lang ledetid baserer dere på forecast?

I: Ja

M: Har du noe innsikt i hvordan forecast utarbeides?

I: Salg har et eget ark i Excel, hvor de fører inn estimert kundebehov basert på modeller. Vi har en egen stilling som behandler alle arkene fra selgerne, og månedlig leverer hun et forecastark til hver innkjøper hvor vi da går inn på hver modell og legger inn de delene som ligger i RamBase som er godkjent, og vi ser da behovet for hver del i faner.

M: utydelig

I: I RamBase så er det backlog den strekker seg ikke to år, i hvertfall ikke i så stort volum som vi reelt kommer til å ha.

M: SÅ det er en begrensning der i forhold til at dere må ha prognoser lengre enn det RamBase tillater, og derfor må det eksterne grep til?

I: Ja, før Forecast var det vanlig at selgerne la inn det som det var kalkulert for, og produksjonen laget (gange ordre) på standardvarer, ser du har laget 20-30 stykker av standardvarer som er på lager for hurtigsalg, selger vil lage ordren basert på hva som var forventet, så varen ville vært klar.

M: Vet du hva de baserer prognosen på?

I: Det er kontakt med kunde.

M: historie tall (utydelig)

I: Vi har alle forecast versjonen som vi ser tilbake utviklingen på. Selger baserer de nye oppdatert tallene basert på kommunikasjon med kundene.

M: Så de snakker med kundene og kartlegger behov?

I: Ja

M: Så det er ikke prognosemodeller som gjennomsnitt?

I: Nei

M: Så det er de to som hovedsakelig er prosedyrene og det som er avgjørende faktor er ledetiden på produktene

I: Ja

M: Men innenfor de to grupperingene er det standard prosedyre på innkjøp, det er kun den klassifiseringen som foreligger

I: Ja

M: Skjønner.

M: Vi har på en måte vært inn på det, og du vil oppleve at ting går tilbake, det er litt flyten i det.

M: Hva er det som trigger et innkjøp, du nevnte litt innledningsvis ordre.

I: Ja, det er når en selger legger inn en customer order acknowledgement, kalle det, trigger det da et produksjonsbehov hos oss da produksjonsplanlegging oppretter et (utydelig) order ark for antall enheter, modell som trengs, når det trengs, og legger det på plan, production plan, og når det arket frislippet for innkjøp hver måned, så kommer det innkjøpsbehovet opp i purchase-fanen våres for hver modell som er inkludert i den delen i produksjonsarket. (Utydelig setning). Det trigger innkjøp hos oss, men som kortsiktige varer og langsiktige ...

M: Hvordan unngår dere fragmenterte innkjøp, altså hvis det kommer fortløpende triggerpunkt eller kommer inn ordrer fortløpende, og kjøpe inn i batch eller bulk er jo definitivt billigere. Hvordan løser dere dette i forhold til å ikke kjøpe inn ofte og lite, men ...

I: Ja det er, å forhandle fram i kontrakt, vi kan få legge inn ordre på store volum men levert i batcher som gir større frihet.

M: Rammeavtale da, utarbeide en rammeavtale

I: Ja

M: Gjelder det de fleste artiklene dere har?

I: Nei, de kommer litt an på leverandører, det kommer an på segment, på glass har det vært motvillighet på leverandørene, fordi de har rett og slett ikke plass for eksempel til å gi oss lager, fordi de ønsker å produsere opp lister(?) også når de første er i gang, så de har rett og slett ikke kapasitet til å gi oss den fleksibiliteten. Men nå i det siste har det begynt og løsne og blir bedre men ut i fra hvordan leverandørene sitt marked er, har de det travel og har lite kapasitet så mister vi fleksibiliteten. Er det mindre aktivitet gir de oss fleksibiliteten igjen.

M: Skjønner. Men artikler som ikke oppnår rammeavtaler. Hvor ofte kjøper dere inn den typen artikler?

I: Ja, vanskelig å si.

M: Trenger ikke være supernøyaktig.

I: Kommer litt an på. Produksjon av 20 enheter kan fortsatt trigge innkjøp av 200 enheter ... order quantity ...

M: Så dere lagerfører en del selv og da

I: Ja

M: Men det ligger på leverandørmarkedet, det er ikke begrensninger i systemet

I: Nei

I: Men de fleste endringer på ordrer da, si vi har en produksjonsordre på 20 enheter har trigget kjøp av 25 stk glass, også går det to uker så får vi en produksjonsordre til, basert på 9 kundeordre, så bruker vi Supplier Request Change dokumentet for å be om dekking av volumet på innehaende ordre fremfor å legge ny.

M: Det fungerer fint gjennom systemet?

I: Ja, det fungerer fint. Det å bare følge opp når de ikke har svart, søke opp i dokumentet.

M: der ligger hele loggen?

I: Ja, søker bare SAC og så kan du søke i dine egne dokument, sortere etter status så ser du.

M: Så i forhold til det dere lagrer, har dere på en måte kalkulert dere frem til et bestillingspunkt eller sikkerhetslager dere må ha

I: Vi kan legge inn local stock, minimums-stock på lokallager, men jeg bruker det på enkelte varer vi absolutt ikke vil i nærheten gå tom av. Det er det som går i så og si alt, det kan være folie som vi legger på displayet, beskyttelsefolie, pakking. Der er det greit å beregne seg fram til hva som er månedlig forbruk også gange det med 2 hvis du har en måneds ledetid. Så vet du når du har to måneders lager igjen burde du bestille. Det bruker vi på de foliene og festebrakettene til displayet. Det er kjipt å gå tom for de. Så da er det sånn minimums-stock på de to, at vi ikke skal gå lavere enn et visst punkt før du har ny bestilling inne.

M: Så da har du historisk forbruk da ...

I: Ja

M: og ja ... tlf ringer ...

I: Ja og lage prognoser basert på det, på minimums-stock

I: Ja for når du legger det inn i minimums-stock får du det og opp i purchase-fanen istedenfor, ja, da er det minimums-stock som trigger det. Så det søker du opp i purchase-fanen ...

M: Okay.

M: Nå var vi inne litt på det med klassifisering og vi nevnte de to klassifiseringene i forhold til lengden på ledetid. Det finnes ikke noen andre klassifiseringer?

I: Nei ikke i systemet. I systemet klassifiserer vi delene ut ifra hva det er, om det er kit, eller P for part, men det spiller ikke ... det det spiller inn på innkjøp, inngår det i et produkt hos oss, et display, så er det liksom P part så inkluderes det i building materiale, og inngår det i RamBase som en del av et display så blir det igjen skapt et innkjøpsbehov når vi skaper innkjøpsordren. Men vi har og deler som bare er en expense, part X. Det kan være basert på NRE engineering, forskjellige kostnader, det blir da en SPO requisition. Det er et engangsinnkjøp.

M: Før dere fikk dette systemet, hadde dere en annen måte å klassifisere på?

I: Nei, det har alltid vært sånn så lenge jeg har vært.

M: Slik jeg forstår klassifiserer dere etter formål.

I: Ja

M: Ja, at det er formålet med produktet som gir klassifiseringen, hvor det skal ende opp, utgjør hvilken klassifisering det tilhører.

I: Ja

M: Er det sånn at dere deler det inn i for eksempel forbruksvarer, varer som er mer sekundærstrøm for bedriften, det kontra det som direkte skal tilfredsstillere behov for kundene.

I: Jeg mener det er fortsatt er klasse P. Det ligger nødvendigvis ikke inkludert i building materiale, så det er jo ikke et innkjøpsbehov men heller det at vi sender ut en supplier purchase order (SPO) til leverandører som tar i mot det og så kjøper vi det ut av RamBasen via kjøpsordre til oss selv, og selger det ut og setter det på forbrukshyllen. (utydelig setning) Når det blir tomt i forbrukshyllen går beskjeden tilbake til innkjøper at det forbruksmateriale er tomt og vi trenger mer, så legges det ny inn i RamBasen.

M: Okay.

M: Er det sånn at dere klassifiserer etter viktigheten på produktet?

I: Nei alle produkter er like viktig.

M: Hovedsakelig formål det går ut fra

I: Ja

M: Det går fint å klassifisere i RamBase?

I: Ja, vi bruker kit og class P-part, expense. Det er nesten for eksempel etter at en part er opprettet har du ikke muligheten til å endre den class.

M: Så du er litt fastlåst da. Hva gjør du da hvis du må endre?

I: Ja. Det er det som er litt, hvis du velger feil når du oppretter og velger expense istedenfor P for part, må du sette statusen til halvferdig eller ferdig, si ubrukt, og så opprette helt ny.

M: Okay. Så du må rett og slett begynne på nytt.

I: Ja.

M: Skjønner.

M: Vi har vært litt inne på det. Men skulle du sette opp en linje, eller prosess for innkjøpet, fra start til slutt. Hvordan ville du beskrevet den sånn stegvis?

I: Ja. Prosess for innkjøpet.

M: Fra behovet oppstår på en standardisert vare.

I: Ja det er jo å åpne purchase-fanen og se at det er et behov der, hvis du ser en part ligger der med et behov så trykker du Enter på parten, velger SPO fra den leverandøren du ønsker, den valutaen du ønsker, får opp et Supplier Purchase Order ark og da antallet, og da parten, og valuta og pris som du har valgt, som da ligger klart. Hvis alt er klart og du ikke trenger å øke eller redusere volum, ser at prisen stemmer med det som er oppgitt, er det å trykke F12 og velge (utydelig), men da er det jo ofte leveransebetingelsene som transportør, sånt ligger allerede fast inne for hver leverandør.

M: Hvordan er det med oppfølging i tilfelle dere har fått f.eks. for lite eller det er mange på varene

I: Det er inne med varemottak, vi bruker Supplier Backlock Management SBM, følger opp spor og det som kalles SOA Supplier Order Acknowledgement, det er det vi har fått bekreftelse fra leverandørene, følge opp ordrene som vi har mottar eller sendt ut. Der og hvis vi da mottar varene og om antallet er feil, du kommer inn, si du har bestilt 100 stk og det leveres 99. Mottak av varemottak tar da i mot 99. Det som sittes igjen i systemet er en Supplier Order Acknowledgement med 1 stykk på seg. Hvis jeg sjekker SMB da, vil det stå SOA på 1 stykk. Da er det greit for meg og bare klikke i den oversikten på SOAen, jeg ser det blinker en SOA på 99 stykk, oftest da har jeg en avtale med leverandører da når det er den type avvik sletter vi automatisk rest på 1 stykk. Før det blir til nytt SOA ark så antall i 0, godkjenner SOA og ordren fulgt opp.

M: SÅ dere gjør ikke mer når det er små avvik?

I: Nei av og til tar varemottak kontakt med meg og hører om vi har fått for mye eller for lite, stemmer det, skal vi bare legge det inn på lager slik det er. Hvis ikke de reagerer, reagerer regnskap. Vi har tatt i mot 100 og varemottak har ikke sett det er avvik og har bare lagt inn 100 på ordren. Så ser for eksempel regnskap at det bare er mottatt 100 stykk. Så det er for meg å spore opp igjen og spørre leverandøren hva skjedd her, er det avvik, og spørre varemottak og lager om å telle de.

M: Sånn som du sa, det å velge ønsket leverandør. Hvordan vil det fungere, optimalt eller?

I: Ja, så lenge du har lagt inn det inne på en artikkel part, så har du alltid purchase fanen, du går inn der og har lagt inn pris fra forskjellige leverandører og så får de opp som leverandører som alternativer når du skal leite ... (utydelig) inn koden SVO(?)

M: Så du kan rangere de med hensyn til pris da f.eks.

I: Ja

M: er det noe annet du kan rangere på, for eksempel ledetid

I: Nei du har bare et valg på ledetid. Som oftest velger jeg worst case.

M: Okay, i forhold til at du kan rangere etter pris, opplever du da at det alltid er den rimeligste som er det riktige alternativ?

I: Som oftest ja.

M: Okay ja.

I: Og i mange tilfeller har vi ikke noe valg, det ha vært at på noe mekanikk er det støpeform for flere hundre tusen kroner som er investert, jeg har ikke annet valg enn den ene. Da er det ikke noe å lure på.

I: På hovedkort er det en leverandør som har fått utviklet det, og det er den prisen vi har, den er låst. Når noe skjærer seg er det der vi går.

M: Ja

I: Så det er ikke alltid vi har den luksusen med å ha flere kvalifiserte. Det er kanskje litt enklere produkter typer glass hvor vi har tre fire leverandører, og enkel mekanikk som da er frest ut, som det går på.

M: Det er pris det da?

I: Ja som oftest pris ja.

M: Er det på grunnlag av at dere allerede har levert en teknisk spesifikasjon til krav på produktet som må oppfylles

I: Ja

I: Vi har på både glass og mekanikk at det skal være feilfritt

I: Ja det har de alle levert samples på, og vært enige, så det er bare basert på pris.

M: Ja for dere vet at alle er innenfor kravene, så da er det kun pris som gjenstår som kriteriet

I: Ja

I: De alle har ganske lik ledetid på varene, så da blir det som oftest pris som er hovedskillnaden mellom alternativene

M: Ja forstår

M: Sånn i forhold til den prosessen du beskriver, har jeg inntrykk av at det er du eller purchaser, du og de andre er vel på purchasing, som har ansvar for aktiviteten fram til mottak.

I: Ja

M: Hvordan fordeler dere opp innkjøp i mellom dere, for du gjør noe innkjøp og nestemann noe, hvordan blir det organisert?

I: Det er da på hver part, så er det inne i purchase fanen, velger du innkjøpsansvarlig, den som står i fanen der får behovet i sin purchase-fane.

M: Så hver innkjøper har tildelt et gitt antall produkter som de er ansvarlig for, sørger for da, ansvar for innkjøp

I: Ja ja. Og det har vært litt blandet per segment og litt blandet per prosjekt.

M: Hvordan fungerer inndelingen med hvilke produkter som går til hvem

I: Det er litt basert på som jeg sa tidligere basert på segment, i nyere tid så har det og vært litt på hvilke prosjekt du som innkjøper har vært med på fra starten av, så da blir det litt mix. Så jeg har vært litt innom litt forskjellig. For eksempel på et prosjekt så fikk jeg kabler. Jeg har vært innkjøper for kabler ett år og to. Så har det gått tilbake til innkjøper som har generelt de fleste kablene. Så er det da noen modeller kanskje blir overført som blir overført til hun igjen, så går vi inn i purchase-fanen på artikkelen og velger hun som innkjøper igjen. Det kan være gamle kabler som har vært discontinued som vi ikke har endret med eller ikke tenkt på. Så kan det komme spørsmål fra service eller annet hvis noe skjer, så står jeg fortsatt som innkjøper, så kommer det opp spørsmål, så du blir ikke ferdig.

M: Men det kan være det blir rot i hvem som blir ansvarlig for hva

I: Ja, nå er segmentene litt delt, men prinsippet er at du som innkjøper er ansvarlig for de delene du har. Finne den fanen, purchase og purchase Group.

M: Så inn i systemet tildeles en innkjøper et visst antall produkter

I: Ja, det er litt sånn basert på at du får tegninger fra R&D, og hvilke prosjekt du er med på, og hva du er med og starter på.

M: Sånn som det du sa med kabler.

I: Mhm

M: Hvordan går du da fram utenom systemet? For du må sikkert finne leverandørene manuelt?

I: Ja mmmm, det ville vært og kontaktet den tidligere leverandøren av kablene før han ble discontinued, det kan være kablene fortsatt er fine, men det er at vi ikke produserte den modellen som kabelen gikk til lenger, det var tomt på lager, tomt på servicelager, ikke inkludert i aktiv modeller, ergo så satt vi den i status discontinued. Det kan godt være leverandører har full mulighet til å levere, det kan være leverandør har ekstra lager igjen som han ikke fikk solgt oss før vi sluttet av. Så det er å sende forespørsel på mail. Det er svært sjeldent vi bruker quote-alternativet i RamBase. Jeg har aldri brukt det.

M: Men sånn som du sender ut ordre, gjør du det og per post eller

I: Nei jeg bruker RamBase og RamBase sender epost for meg

M: Så når det er kun når det er quote at når (utydelig)

I: ... har noe igjen, mulighet til å levere et annet antall enn servicebehov, den type ting går på epost.

M: Ja.

I: Har dere egen sånn kontakt leverandør

I: Nei

Fortsettelse del 2:

M: Tar den opp nå ja flott

M: Okay. Og da har hver innkjøper som ansvarlig for sitt segment, det overordnede ansvar for å se at den prosessen blir ryddig gjennomført.

I: Ja

M: Okay

M: Hvordan gjennomføres nyanskaffelser? Når dere skal introdusere et nytt produkt ikke tidligere er kjøpt inn?

I: Ja da er det en RFQ prosess som jeg vet, det er litt avhengig av hvilke typer produkt som skal produseres. Si at det er en mekanisk del som skal freses så går kanskje tegninger fra ingeniør over til innkjøper som sender ut tegningen til det selskapene som kan levere den typen produkt for oss, og spør om pris, og det produktet blir da gitt pris per epost. Alt dette foregår per epost foreløpig. Ingeniør ber innkjøper opprette parten i Rambase, og opprette artikkelen, så går beskjeden tilbake til ingeniøren at artikkelen er opprettet, han kan endre status på artikkelen. Men foreløpig har bare leverandøren fått informasjon per epost. Forespørsel på volum og sånt kan inngå i quoten (utydelig) går fortsatt på post. Så legger innkjøper inn prisene som er gitt fra de forskjellige leverandørene, og ut ifra det så kan innkjøper eller prosjektleder gjøre en bestemmelse på hvilken leverandør som skal levere fra samples. Så samples bestilles gjennom en SPO. Purchase order. Og det kan da være NRE med samples, som er en egen SPO requisition på NRE kostnad for x artikkel. s

M: Så ingeniør, tegning, epost, kontakte for pris og så registrere artikkelen, så blir det å sende SPO til valgt leverandør.

I: Ja stemmer.

M: Okay

M: Hvilken grad registreres på teknisk spesifisering i systemet, altså når artikkelen registreres ..

I: Legger inn tegning på attachment på artikkelen.

M: Okay, så den

I: I segmentet glass så har vi allerede en spesifisering som er avtalt, en grunnsesifisering på alt glass som skal leveres som er avtalt mellom leverandøren. Så de vet allerede at alle glass som de gir quote på, skal være innforbi den kvaliteten. Og det står at den spesifiserer antirefleksiv quoting, så skal det være den quoting som allerede er avtalt, så når jeg får en glassting fra ingeniør, sender jeg til de

leverandørene. De vet allerede kvalitet og materiale vi forventer de, så kan de heller gi quote på om det er silketrykk endringer, eller størrelse glass endringer.

M: Når dere kontakter nye leverandører med nyanskaffelse, er det da, jo grundigere teknisk spesifisering det er på den, jo færre leverandører vil du jo, er det sånn at den er helt nøyaktig fra starten av, eller er det noe som tilpasses?

I: Det kommer an på produktet. Ofte mekanikk og glass og kabellengder endrer seg ikke så ofte, med mindre vi selv finner ut at det må justeres for å få produktet til å. Er det PCB kort, hovedkort og sånt, så kan det være at de i utviklingsfasen så kan det være i utviklingsfasen så er det kommunikasjon mellom ingeniørene i de forskjellige selskapene og ingeniørene våres, kartlegge hva som er best løsning. Det kan være kostnadseffektivitet, produkteffektivitet, forskjellig

M: Så det varierer litt etter hvilken artikkel det er snakk om

I: Ja

M: Forstår.

M: Har dere ting som dere forvalter, outsourcer til andre?

I: Ja, vi har fått produkter ferdig produsert og levert av leverandørene.

M: Så dere tar av og til slike beslutninger om å lage det selv eller få andre til å gjøre det?

I: Ja

M: Den delen av prosessen kommer vel i etterkant av ingeniør, altså når ingeniør er blitt innblandet og ser at det kanskje her blir utenfor vår ...

I: Ikke før der igjen. Før der igjen, product management.

M: Okay det er så tidlig ja

I: Ja mhm

M: Først så oppstår behovet, så begynner vi å se om lage eller kjøpe, så går det videre eventuelt der i fra

I: Ja ja

M: Er prosessen lik hvis det skal være et nytt produkt men dere har allerede kjennskap til leverandørene som kan levere det?

I: Hvis vi ikke har kjennskap til leverandørene så er det jo litt forsiktig når vi går fram. Da må det fram NDA (?) kontrakter, opprette manufactueing og leverandør-kontrakter i forarbeid før vi gir våre egne produserte tegninger. Men fortsatt alt går på epost utenfor RamBasen.

M: Ser du som en nødvendighet eller som en svakhet med systemet?

I: Jeg ... jeg har ikke tenkt så mye over det. Det har bare vært naturlig å sende per epost nå. Jeg ser, skulle vi brukt RamBasen til dette så hadde vi fått mye større leverandørfilter. Akkurat nå når vi oppretter leverandøren så er det jo bare å registrere den. Du får ikke noe forskjell på en som, skal jeg

si, er den i status (utydelig) så kan det være den er ny men ikke helt godkjent ennå. Det er greit å se om du har alle kontrakter på plass, NDA, leverandør, har du noen spesifikasjoner som gjør at de vet hva slags kvaliteter som skal være på et produkt, type ting.

M: Så da går det mer på klassifisering da, istedenfor pris kunne du hatt kvalitet, hvor lenge den har vært leverandør og litt sånn forskjellig

M: Altså flere kriterier til (utydelig) leverandører på.

I: Ja ... godkjenne leverandøren, ikke bare registrert og ikke registrert.

M: Så har du valgmuligheter

I: Ja

I: Hvis (utydelig) legger en ledetid per leverandør og ikke bare en generell.

M: Ja det ville jo gitt større mulighet til å filtrere

I: Ja for på hver leverandør så kan du legge inn buffer på transport for eksempel. Hvis jeg trenger varene 1. mai så kan jeg legge inn 14 dager, så vil RamBasen forteller meg at jeg bør ha bestilt varene innen en viss dato, 1 april, så jeg har det to uker før produksjonsstart, så jeg har den bufferen, men per part så har vi ikke mulighet til å legge til ledetid for leverandør. Vi har en fast.

M: Så dere har en fast per artikkel

I: Ja per artikkel ja.

I: Så det kan være at en leverandør sier at han trenger 10 uker på gi deg den, så kommer neste og sier jeg trenger bare 6, da må jeg bare velge 10 uker, 70 dager,

M: De må ha den (utydelig) for sikkerhetsskyld

I: Ja ja selv om begge to bare hadde transportbuffer på 14 dager. Jeg kan ikke komme og sette leverandøren sin buffer annerledes, da kan det komme på neste (utydelig) at jeg trenger 10 uker på, da er det likt, på en annen vare.

M: Riktig, så du må ha standard for leverandøren som overordnet ledetid.

I: Ja, for leverandøren sin buffer går jo på alle delene som leverandøren har gitt pris på, men inne på hver part så må du

M. Er det forskjellig

I: vite hva de forskjellige leverandørene har gitt.

M: Ja forstår

M: Sånn når dere foretar for eksempel et nykjøpt, vil du si at det er større deler av organisasjonen som er involvert da,

I: ja

M: eller er det helst dere?

I: Det er vi, innkjøperne, som alltid legger inn innkjøpsordren til leverandør på samples. Men såklart flere i organisasjonen som er involvert, det kan være product management som ønsker samples, det kan være ingeniører som ønsker samles, prototype av pilot som vi trenger til å bygge de første enhetene, og alle er veldig spent for å se de første enhetene som kommer inn og se om det opprettholder kvalitetsforventninger, om det er ny leverandør eller eksisterende.

M: ja

M: spennende

I: ja

I: som oftest på nye prosjekter i den startfasen, er det et prosjektteam

M: ja

I: da kan det være alle fire innkjøperne er involvert, fordi vi har alle våre egne deler i prosjektet, som skal rapporteres inn, men da er det fortsatt at (utydelig) går i Rombasen, du får kanskje informasjon tilbake fra leverandørene på epost, vi legger det inn i RamBase, også er det f.eks. i felles møter hvor vi oppdaterer fra hver vår bit hva som blir med i prosjekt.

M: der er det vel gjerne flere parter som er involvert fra product management ...

I: ingeniører, prosjektledere ...

I: en ting er jo hvordan prisene legges inn i Rambasen på artikkelen. Per i dag legger innkjøperne inn alt manuelt selv, det kan bli veldig tungvindt for nylig fjernet RamBase muligheten til å kopiere prisene fra forrige revisjon til den nye.

M: åja

I: vi har diskutert dette her på innkjøpsavdelingen og, en innkjøper var veldig bestemt på at det var en stor fordel, jeg og en annen synes det var en enorm svakhet. Si at jeg har ett glass, og vi gjør silketrykket en millimeter mindre, en centimeter eller hva man gjør, prisen blir den samme. Produsenten endrer ikke prisen sin, så mister jeg for eksempel fem priser fra tre-fire forskjellige glassleverandører i prosessen over, og da må jeg sitte og plote alt inn igjen manuelt selv, og da mister jeg fort et kvarter, 20 min, halvtime av dagen min, bare på en artikkel så skal vi sitte der og skrive. Verre for han på mekanikk som har hundre og ørten artikler. Han har priser fra fire fem selskaper, han har sikkert 10 forskjellige priser basert på volum og må sitte og bare trykke og trykke og trykke

M: rett og slett fordi han ikke får muligheten til å kopiere videre samme prisen

I: ja ja

M: ja

I: veldig irritert

M: men det er jo veldig bra vi får ...

I: han, kollegaen min da, har jo tidligere jobbet hos X. Han sa at det som var kjempe i systemet deres da var at de forskjellige leverandørene hadde tilgang til å gå inn og legge inn priser på produktene sine selv, de hadde ikke tilgang til hele systemet men tilgang til å oppdatere priser selv. Jeg ser jo svakheten med det med en gang at vi ikke ønsker å endre prisen, så må vi lese av, men på en annen måte slippe og bruke timesvis av dagen for å legge inn manuelt hadde vært fantastisk.

M: ja det er jo veldig viktig poeng å få fram

I: ja

M: absolutt

I: sånn system så måtte det være et godkjenningssprosess da

M: ja det måtte det jo vært eventuelt slik at de ikke kan herje selv.

I: ja

M: hmm

M: ja

M: før vi begynner på konkrete så har jeg et spørsmål

M: Hva slags utdanning har dere som kjøper

I: Jeg har master i business og administrasjon

M: siviløkonom da?

I: ja

I: det har kollegaen min og, også er jeg litt mer usikker på utdannelsen til de to andre innkjøperne

M: har dere tatt noe sånn innkjøp utenom det?

I: nei ikke noe annet enn mastergraden

M: har dere en måte å måle innkjøpene deres på gjennom KPI

I: ikke på oss innkjøp så måler vi ikke KPI på innkjøp men KPI på leverandørene.

M: Ja, hva slags KPIer er det?

I: det er bekreftelse av ordrer, bekreftelse av SPO, der inngår jo antall ordrer som er sendt i måneden, hvor mange, altså prosentvis av ordrer som blir godkjent i måneden og antall dager i gjennomsnitt det tok å godkjenne det. Ja. Så en leverandør kan kanskje ha fått 10 ordrer fra oss, de har godkjent 9, og hvis det er i gjennomsnitt 10 er svaret 3 dager. Den kopien kommer fra rapport fra Rambasen, men jeg støtt må si til leverandørene er at alle statistiske tall må du ta med en klype salt, for det kan være at jeg ser ser rapporten 1.03 til 31.03, sender jeg en ordre 28.03, så er den kanskje ikke godkjent når jeg ber han se nøyaktig på de datoene, da får du status ikke godkjent på en ordre, eller ikke bekreftet ordre. Men det kan være første (utydelig) ligger i bekreftelsen der og den er faktisk helt som forventet, men i rapporten får du en feil.

M: ja ikke sant

I: så hvis vi ser at alle ordre skal være bekreftet innen en måned som kriterie for negativ anmerkning, så kan du være uheldige. Du kan ha fått 100 ordre så får du 10 av de den siste måneden. Du kommer til å gå på en smell. Men det er sånt vi må hente ut en rapport, må hente ut noen tall og se på det. Vi sier til leverandøren og at du ikke får stryk selv om du har hatt en horribel måned hvor alt går dårlig er det ikke nødvendigvis din feil. For neste kriterie går på leverte ordre, så tar vi utgangspunkt i antall ordre som er mottatt den måneden i vinduet jeg ser på, fortsatt 01.03-31.03, har mottatt 10 ordre, så deler han det opp i om det kommer inn for seint, tidlig eller on time, sånn i forhold til supplier order acknowledgement dokumentene våres som sier mer forventet dato inn. Da operer vi med at vi tar leveringsdato fra leverandør og plusser på en buffer. 7 dager i Norge, 14 dager fra utlandet. Det skal da være en buffer som skal gi nok tid fra transport og registrering av varemottak, for den rapporten vi bruker i Rombasen sier den kommer ontime, for tidlig eller forseint basert på SSA som er stock assignment, i status 3, som betyr at det er da vi legger den på lagerhyllen. Men leverandør (utydelig) levert i tide, skal leverandøren da straffes fordi transportør roter og sender den rundt halve verden, det kan være en enkel forsendelse med lastebil til Norge. VI har vært innom Finland først. Ting har skjedd.

M: Det går ut på leverandøren

I: Ja så kan det være vi får masse varer inn, klarer ikke håndtere trykket, blir stående tre fire dager ekstra og det blir registrert for seint. Det skjer.

M: Ja

I: Og der og må jeg bare si at tallene er tallene, du kan ikke se deg blindt.

M: Nei, (utydelig) straffe leverandøren hvis ikke du ser nøye på det

I: Ja, så gang på gang så sitter jeg med leverandører, det kan være audit(?) hos oss, og kunder, og leverandører som går på besøk og viser tallene. Vi må bare si at grenser for hvor straff eller ekstra tiltak med leverandørene, med oppfølging og sånt, det må bare vurderes. For det kan være at leverandører har bare excellent rating i leverandørkopien våres, så har du plutselig to måneder med action required, da kna det være det er noe muffins. Men en måned med røde tall og neste måned tilbake til excellent, så vil det sannsynlig ha skjedd noe uvanlig, noe som ikke nødvendigvis er deres.

M: Systemet tillater indikasjoner på ting, men i det tilfellet der så må det vurderes av menneske.

I: Ja for det, så jeg på muligheter til at rapporten tok utgangspunkt i SSA status 1 så endrer tidlig i mottaksprosessen våres, når DBI opprettes, waybelin(?) men da er det fortsatt liksom svakheter, kan transportør kan han og rote. Og ja, og siste kriteriet våres da er feilregistrert, vi henter ut en rapport som viser alle parter brukt av leverandøren den måneden i det vinduet, så ser vi på antall feilregistrert, QR, Quality accuracy Report, antall QR på det produktet, parten, så ser vi med antall hvor mye leverandøren har brukt og antall feil leverandøren har den måneden, og så får en generell feilprosent for for den leverandøren som ikke bør gå over 2%. Så da får han negativ anmerkning om prosentfordelingen er for høy.

M: Skjønner

M: Og det er de overordnede kopiene

I: Ja så det er jo ordrebekreftelse, leveringsdyktighet, også er det kvalitet.

M: Ja riktig

M: Men ingen målparametre på intern innkjøpsprosesser?

I: Nei

I: Vi har sånn, hva heter det igjen, hmm, kommer ikke på hva det er, men det er en sånn mal på ferdighetene til oss på avdelingen, det inkluderer innkjøp og produksjonsplanlegging, så det er det sånn Matrix på hva vi selv vurderer hva vi har ferdigheter i i RamBasen, til å håndtere.

M: Er det noe vi kan få se?

I: Ehh ja, vi kunne sikkert det. Den ligger ikke i RamBasen, vi bruker den i et Word dokument

M: Hvis vi kan få kopi på det og se på.

M: Så er det siste delen

M: Da er det litt mer sånn formelt

M: Når implementerte dere RamBase?

I: Ja, før jeg kom her ...

M: Så det har vært der lenge

I: jeg begynte i 2010 og da var første arbeidsdagen min å bli kjent med RamBase

M: Så da er ikke du helt kjent med formålet for anskaffelsen og de tingene der

I: nei

M: Hvis du tenker deg liksom du skulle anskaffe det i dag og ikke hadde noe system, hva ville vært suksessfaktoren eller viktigste kriteriene for å implementere det da?

I: Det er jo sporbarheten.

M: Det er den som er tyngste moment

I: for oss ja, det er så og si, nå sitter det i fingertuppene, bla frem og tilbake til kundreordre, og se produksjonsordre, ordre til innkjøper og leverandører, alt flyter og klikker seg frem og tilbake.

I: Så en ting jeg skulle ønske var annerledes der, var en funksjon som var endret. Tidligere så må du klikke deg gjennom vinduer i RamBasen, klikker for eksempel, står inne på et supplier order acknowledgement-ark, og klikker inn videre til part, stock arket, ett eller annet, så var det før et anker som gjorde at hvis du trykket Esc så hoppet det bare et vindu tilbake. Hvis du nå trykker Esc så kan du hoppe tilbake til sist det var, holdt på å si anker på leddet, da hoppet du så langt tilbake, det medfører mange flere klikk per dag.

M: Ja ja

I: Og det jeg tenker når jeg skal jobbe effektiv og ha flyt i arbeidsdagen min, så færre klikk og mer direkte. Jeg synes fortsatt av det jeg jobber med at bare flyten fram og tilbake i arkene, og linkene mellom, og sporbarheten i RamBase er utmerket.

M: (utydelig) informasjon da tidligere

I: tidligere på informasjon ja, og ser hva som har endret seg.

M: Ja

I: I begynnelsen tok det jo bare tid å bli kjent med forkortelsene, og hvor det kommer med og trykke deg fram og tilbake, men når det begynner å komme blir du enda bedre til å se på, den røde Ren helt oppe i høyre hjørne, på for eksempel parter kan du se all informasjon på hvordan det har utviklet seg, du på innkjøp, hvis du er inne på en ordre, og du trykker på F12 så kan du se på transaction log, da ser du alt som har hendt med den innkjøper fra du har sendt ut SPOen gjennom alle ordrebekreftelsen gjennom alt, til den ligger på stock assignment, lager, og til invoice betalt. Du har all informasjon der med linker og det du trenger.

M: Hvor mange avdelinger er det som er involvert i Rambase systemet i forhold til innkjøp?

I: Jeg føler i hvertfall innkjøp og produksjon bruker det mest, produksjonsplanlegging, jeg føler R&D til dels med å endre status på prototype-deler, men og bygging av bom, men det tror jeg det stopper litt for de. Salg til å legge inn ordre, behandler kundeordrene, quote-dokument.

M: Hva er din, kanskje litt vanskelig å svare på, men opplevelse av de andre avdelingenes følelse ovenfor systemet, sånn i forbindelse med brukervennlighet og føler de det er for teknisk, synes de det er greit å bruke, ehm...

I: jeg tenker at, for ingeniørene er det veldig greit teknisk, men det er jo lite for de, annet enn å legge inn building materiale, og få innkjøper til opprette deler, og følge status på deler, så jeg tenker for ingeniørene er det mer ett informasjonsverktøy.

M: Ja, det er det de bruker det som

I: Ja, informasjon på status på delene, og som informasjon ut til resten av selskapet via building materialet som bygd.

M: Ja

M: Så salget da, har du noe inntrykk av deres opplevelse?

I: Jeg har lite inntrykk av deres opplevelse av RamBasen, fordi salg er så spredt opp til, noen selgere sitter her, så har vi noen selgere som sitter rundt om i verden, så jeg ser de svært sjeldent.

M: Ja. Ja nei det er klart hvis det er litt fragmentert så er det vanskelig å si noe om, men absolutt, ja.

M: Men for deg og dine arbeidsoppgaver, si de andre innkjøperne. Hvordan føler du at systemet er tilpasset deres behov i forhold til innkjøp?

I: Systemet er tilpasset veldig bra.

M: Okay så du er fornøyd med brukervennligheten

I: Jeg er veldig fornøyd

M: og selvfølgelig har vi snakket om en par ting som må tas høyde for, men det generelle

I: det generelle er veldig bra ja

M: så det er ingen klare begrensninger, det er ingen en annen måte du ville drevet innkjøp på som systemet ikke tillater

I: Nei det er bare det som er nevnt tidligere med hvis du skulle behandlet nye leverandører i systemet annerledes, og brukt systemet på den måten til å sende ut quote, og legge inn nye tegninger og be om quote. Vi har ingen prosedyre for det i RamBasen, så vi må se for oss hvordan det kunne vært, om vi fikk ny tegning fra ingeniøren nå, og blitt bedt om å opprette artikkelen, så hadde vi gått inn i RamBase og opprettet artikkelen, lagt inn tegningen, men når du går derfra til å sende ut forespørsel om quote til leverandørene, det har vi ikke brukt enda. For det ville så være om vi hadde lagt artikkelen i status 2, som betyr for oss sample status proto sample, med tegning på, attachment, og laget en quote, opprettet, kunne jeg valgt bare en leverandør på den ene quoten men kunne og valgt en tegning følge med, til, altså, ja. Litt sånn tenker jeg.

M: Ja

I: For da hadde vi eliminert epost. Akkurat nå sitter jeg bare å kopierer samme eposten tre-fire ganger for skriver først teksten og endrer på den til en leverandør, så er det bare å kopiere den videre, legge til dokumentet på nytt, stryke ut navnet

M: ja, men det er jo ting som tar tid

I: ja, så velge en eller flere leverandører på en quote, så er det greit at leverandørene vet at de andre ikke har fått den.

M: Selvfølgelig. Det må jo være i deres favør.

I: Ja

M: Så er det jo mange systemer som er integrert i eposten og, så går det an å huke av for sende bilde og beskrivelse skjedd automatisk, det er mange måter å gjøre det på.

M: Okay men bare for sånn, så er det mer funksjonalitet du mangler som er årsaken til at du ikke bruker quoting per i dag, det er rett og slett for begrenset

I: ja eller jeg at jeg ikke har prøvd det tidligere heller, jeg vet det er en sånn supply quote funksjon, men jeg har ikke testet den ut engang så jeg vet ikke hva den går på, den var ikke integrert i våre prosedyrer når jeg ble innkjøper så det har ikke vært noe å begynne med, jeg har ikke tenkt på at det kan være en funksjon som fungerer.

M: ja okay riktig, så det kan ha noe med det å gjøre og, det kan være en barriere for å begynne å bruke det

I: ja

M: ja okay det er nyttig absolutt

M: du opplever i utgangspunktet å bruke RamBase fungerer fint, og du har inntrykk av at de andre innkjøperne føler det

I: ja ja, og den, hvis det er noe som er frustrerende så er det de to tingene som allerede er nevnt; det at du hopper for langt tilbake når du skal tilbake dit på bildet, det er pris og tid det tar, men ellers er det ikke Rambase jeg reagerer på, men heller Citrix (?) for eksempel som vi sitter i, som får RamBasen til å være for treig, vi trykker og så tar det, det skal jo være øyeblikkelig ...

M: så det er operativsystemet bak som ...

I: ja operativsystemet bak som heller er ...

M: jeg skjønner ja ja

M: ja

M: ja nå er det sånn spørsmål mer generelt, det har vi snakket om og vært innom

M: ja men vi er egentlig kommet veldig godt i gang

M: er det noe mer du har å tilføye som ikke er kommet med, i forhold til ...

I: nei ikke som jeg kan komme på

M: nei vi har fått dekket veldig mye så det

M: så er det å sende en mail om det er noe mer

I: ja bare sende spørsmål

M: og her vi har ikke noe direkte tilknytning, vi er på en måte eksterne som bare skal vurdere hvordan kundene opplever det og komme med anbefaling til Hatteland, så det er bare velment i forhold til å forbedre systemet, så det blir spennende og se hva de andre sier og, om det er noen felles trekk

I: ja mhm

M: så sa du litt sånn innledningsvis om produkter med høy ledetid at

I: ja lang ledetid

M: ikke fungerte helt optimalt

I: ja jeg vet for et par år tid siden så jobbet RamBase med å lage en forecast hit, men etter vi prøvde dette fant vi ut at det ikke fungerte ikke for oss,

M: så de lagde en funksjon på det men det var ikke godt nok

I: nei det fungerte ikke for oss, i hvertfall ikke slik det var ment, slik jeg nevnte så bruker vi det på modellnivå og ser heller på deler, men jeg vet ikke hvordan forecast biten fungerte med RamBase, det ble sjekket ut over meg for å si det sånn, og ikke ble implementert.

M: så det var det noe mangler da

I: ja riktig

M: vet du hva som var manglene

I: nei det er det jeg ikke vet, men jeg vet det ble undersøkt av superbrukere her og sånt, men det ble ikke tatt i bruk

M: så det er kanskje noe (utydelig) der da?

I: (utydelig) vet det sikkert

M: ja

M: og det, ja, for det er jo lite optimalt at en del av prosessen skal foregå eksternt i systemet bare fordi det er lange ledetider

I: ja

M: og hvis det er eneste begrensningen burde det ikke være noen stor barriere egentlig for X å ordne det

I: ja

M: og det må vi absolutt se på

M: happy?

M: ja det er ikke noe mer vi kommer på

M: det var det med nøkkeltall systemet henter ut, hvis (utydelig)

I: vi bruker å kalle det kompetansematrix

M: åja

I: ja kompetansematrix

I: det er basert på kompetanse i RamBase

M: det har du i et word dokument

I: ja

M: har du tilgang til mail til X her?

M: jeg har de her i kopi med (utydelig)

I: ja

M: så jeg kan jo sende deg en mail om du skulle finne det

M: litt greit å se hvordan (utydelig)

I: ja

M: vi kommer ikke på noe mer så håper det er greit om vi sender en mail

I: ja

M: så må du gjøre det samme om det er noe du har glemt

I: ja

M: da stopper vi den

Vedlegg 6.2. – Transkribering av intervju med casebedrift B

M: Sånn overordnet kan du si vi ønsker å kartlegge hvordan dere foretar innkjøp av ulike artikler, og hvilke faktorer som påvirker hvordan innkjøpsprosesser blir gjennomført, det er det overordnede

I: Ja

M: Da begynner vi bare på formalitetene

M: Hvilken stilling har du i bedriften?

I: Jeg har ansvar for innkjøp

I: Hovedsakelig tjenester, X har blant annet ansvar for materialinnkjøp, så er det mulig at jeg blir mer og mer involvert i det etterhvert som tiden går, men per nå så er det innkjøp av tjenester.

M: Så det er for eksempel hvis dere lyser ut eksternt arbeid og sånt?

I: Ja, og inspeksjonstjenester, overflatebehandling, trenger vi gjenger, så spesielle lisensierte gjenger, så må vi kjøpe ut det

M: ja okay

M: da er det litt spennende å se du og X gjør det likt eller ulikt på en måte, det er det vi vil, at systemet skal være tilpasset ulike innkjøpsprosesser, hvis dere har en prosess for tjenester og en prosess for råvarer så skal det likevel støttet det

I: Ja

M: Hvor lenge har du vært her? Du er jo (utydelig), men oktober

I: Ja. Jeg har vært innkjøper i 15-20 år så

M: Så erfaringen er der

I: Ja

M: X da, vet du sånn ca?

I: Nei jeg tror han har vært her i 8-9 år.

M: Ja

M: Og dine primære arbeidsoppgaver er, du nevnte det du gjør innkjøp av tjenester

I: Ja. Så er det mye oppfølging. Typisk. Så er jeg litt på med på (utydelig) også primært planlegging, registrere (utydelig), planlegge jobbene og operasjonen også videre

M: ja

M: Kan du si to ord om bedriften, altså jeg tenker mer på hvilken type bedrift, kjernevirksomhet, sentrale arbeidsområder sånn i korte trekk?

I: Ja det er et tilvirkning av utstyr til oljerelatert virksomhet. 99% av vår omsetningen er der, og totalt overstyrt og kundestyrt, ingen egne produkter.

M: Ja

M: Det er bare egne råvarer da?

I: Ja du kan si det sånn, men hadde vi ikke hatt behov for de hadde det ikke vært for kundene.

M: Har du noen formening om hvor stor andel av omsetningen som går til innkjøp, eller som er innkjøp?

I: Nei, det vet jeg ikke.

I: Men du kan si at på grunn av at vi har høy arbeidssetning på ekstern dreining vil det mer høyere enn vi gjorde det selv.

M: Ja det er på en måte innkjøp det og

I: Ja det er jo det, og viser igjen koblingen sånn sett. Det er mye større logistikk enn vi har kapasitet til selv.

M: ja skjønner

M: Er det noen andre enn du og X som driver innkjøp?

I: Nå er det ikke det. Før jeg begynte var det fordelt jevnt over på mange på grunn av at det var nedgangstider og de ville fordele arbeidsoppgaver, du måtte hjelpe hverandre.

M: Ja

I: Det er en og annen sporadisk selger som setter en annen PO da men det er ikke ofte

M: Nei

M: Videre tror jeg det hadde vært fordel og vente litt på X

M: Er det mye hovedsakelig på norsk innen oljeindustri, eller er det mye eksport?

I: vi leverer til norske kunder som eksporterer sine produkter

M: ja okay

M: Så det er oljeindustrien da som er den største kunden?

I: Ja

M: Er det sånn at, eller hvem er det som tar av seg det leddet når dere transporterer det ut til kundene?

I: utydelig

<X kommer>

M: det passer fint for vi har kommet til den delen der vi snakker om forskjellige rutiner, men først så fortalte du at du har jobbet her i 8 år

I: Ja. (utydelig) 2011 så har en del erfaringer (utydelig)

M: Men begynte du før dere fikk det eller?

I: Ja det gjorde jeg

M: Da går vi mer inn på den innkjøpsdelen da av intervjuet.

M: Da går det på, foreligger det noen standard prosedyre på innkjøp av ulike artikler, eller varierer prosessen mye fra produkt til produkt? Nå er det jo hovedsakelig råvarer dere kjøper inn og tjenester, men hvordan, er det noe stor variasjon i innkjøpsprosesser mellom ulike artikler?

I: Egentlig ikke. Klart det er litt forskjell på materiale kontra eksterne tjenester da, det er to veldig forskjellige ting, men det går egentlig bare på å sende ut en spesifisering mens eksterne tjenester er mer tegninger, tegningsunderlag og sånn, og så er det ikke så mye mer enn det.

I2: Du kan si at vi kjøper ikke eksterne tjenester på prognoser

M: Nei

I2: Det gjør du på material

M: Ja

M: Så den overordnede prosessen er relativ lik men det foreligger selvfølgelig klare ulikheter mellom material og tjenester.

M: Ja

M: Ja

M: Kan du si litt om den prosessen, altså sånn fra start til slutt i forhold til å kjøpe inn?

I: Det er vel sende ut et behov, spørre etter pris og leveringstid, det gjør jeg bare per mail faktisk, og sende gjennom en spesifisering da, så enkelt er det, så plotter jeg det inn etterpå fordi det er så

(utydelig), det kan være være noe helt annet enn det en klarer å få tak i, det er ikke dermed sagt at jeg får tak i det jeg vil ha. Så plotter jeg det inn i systemet når jeg vet hva som er tilgjengelig og sånt, ja

M: Så du avklarer på forkant i mail,

I: Ja

M: Og så når du vet hva det blir så går det inn i systemet

I: Ja

I2: Da er det basert på at det tilfredsstillter spesifikasjonen men ikke nødvendigvis dimensjonen.

M: Okay

I2: Sant, så (utydelig setning videre)

M: Men sånn når dere kontakter leverandører så er det forskjellige dere kan velge mellom?

I: Ja det er det

M: Hvordan går dere frem da når dere skal velge leverandør?

I: Nei altså jeg sender forespørsel ut til flere, så velger jeg ut strategisk da selvfølgelig hvem jeg vil kjøpe fra, så er det mye på tilgjengelighet, kvalitet, til rette prisen og sånt.

M: Ja skjønner

I: Så er det litt i henhold til godkjente leverandørliste. Hvis vi skal forholde oss til det formelle prosedyreting og alt.

M: Ja

M: Er der sånn stort sett bruke kjente leverandører eller bruker du nye leverandører med ...

I: Ikke ofte

M: Nei

I: da må det være noe nytt, et behov som ikke kan skaffes fra de kjente leverandørene.

M: Sånn som når du snakker om behov, hvordan er det dere merker at det oppstår, er det et bestillingspunkt dere når eller.

I: På behov ... jeg er jo en planlegger så jeg legger, planlegger inn i RamBase hva som trengs, så vil den regne ut og gi meg et eksakt behov på hva jeg trenger, så jeg går ut i fra det.

M: Ja

I2: Basert på strukturene på artikler som legges inn.

M: Mhm

M: Men da blir det i stor grad prognoser dette baserer seg på med tanke på at dere ikke lagerfører egne varer?

I: Ja

M: Hvordan utarbeides disse prognosene?

I: Nei det går på etter historikk, som vi lager produkter om igjen, det er jo mange faste kunder, vi vet litt, sånn cirka hvor mye de vil ha behov for på lager til enhver tid, forskjellige materialer

M: Er det sånn sesongvariasjon sikkert og?

I: Nei ikke nødvendigvis. Det vil være (utydelig) uansett, du vet liksom nøyaktig når vi kjøper et produkt kontra et annet produkt, så du må bare føle deg fram til hvor mye du faktisk vil ha liggende av verdier og sånn fra før av.

M: Så det går mer på tidligere historikk og relasjon til kunden,

I: Ja

M: så dere skaper et estimat ut fra det, det er ingen modell som brukes

I: Nei det er ikke mulig

I2: det går på magesfølelsen

I: vi har ingen tidsutsikter, det er ingen av kundene som sier at 1.5 neste året vil vi bestille så og så mye, for de vet ikke selv en gang hvor mye de vil selge, ting skjer fort i markedet, ting snur fort, det er lite utsikter i grunn

M: i hvertfall i det markedet der

I2: det jeg har erfaring X sin måte å arbeide på i forhold til stål, material, så går det noe på magesfølelser, erfaring, den (utydelig) delen, ut i fra at det er kalkulert risiko og godkjent risiko, (utydelig), også når han registrerer inn og (utydelig) så får han det faktisk behovet, og da vil han se forskjellen mellom det som er kjøpt på prognoser og eget estimat, og det som faktisk regner med.

M: mhm

I2: hvis det er en viss match der, må vi kjøpe inn det faktiske behovet, for å tilfredsstille alle behov, så det er to, den faktiske delen som det er prosedyrer på, jeg tror ikke det er så mye prosedyrer på risiko eller behovsinnkjøp, der er det ikke sagt så mye om, det er andre er mer definert som (utydelig) Selvfølgelig, vi kjøper ikke inn (utydelig og snakk i munnen på hverandre) prognoser klarer det.

M: Skal vi se. Da har vi tatt det med behov trenger jeg, men er det sånn at

I: (noe snakking i bakgrunnen om rommet og presentasjon)

I: Men det som jeg gjør er behovsberegnet, det er jo faktisk behovet ut ifra hans registrering og kundeordrer. Så da registrer kundeordrer, så da er det artiklene får sin struktur, altså produksjonsstruktur, og der ligger eksterne jobber. De dukker opp som behov inne i RamBase, og ut ifra det så genererer jeg SPO da som det heter i RamBase.

M: Som blir sendt ut automatisk til de ...

I: Ja det er jo helt, både prosedyrebestemt eller styrt, og systemstyrt utifra hvilke muligheter det er i RamBase.

M: Forstår

M: Litt tilbake til det med klassifisering. Finnes det noen klassifiseringer i forhold til, vi snakket litt om det, i forhold til råvare, men har du noen klare klassifiseringer eller er det litt sånn basert på produkt?

I: (utydelig) mener med klassifisering?

M: altså inndeling av ulike artikler da, altså forskjellige råvarer tilhører ...

I: vi deler det inn i material, materialkvalitet, dimensjoner, det er vel det som er klassifisering kan du si. Vi vil gjerne ha liggende 10 forskjellige dimensjoner i materialkvaliteter, eller annet, hva som er tilgjengelig også videre

M: Ja

M: Så det går litt på varens art da, altså hvilken type ...

P: Ja

M: Og kriteriene som legges til grunn der er for eksempel typer dimensjoner, noen flere typer forskjellige kriterier som ... du nevnte kvalitet

I: nja, det finnes jo materialkvaliteter som har forskjellig spesifikasjoner, de blir og separert, det blir laget egne artikler på det kan du si, noen typer skal ha forskjellig hardhet enn de andre, og da skiller vi de utifra en egen artikkel på hver av de for å gjøre det enklest mulig.

M: Er det noe som er litt mer kritisk artikler enn andre, som kanskje er litt knapphet på eller det går mye av?

I2: jeg tror ikke det er noe klassifisering ut ifra kritikalitet

I: nei det er det ikke

I2: det er ikke noe ABC-analyse eller noe som ligger til grunn, her er det sånn at en klassifiserer innenfor hver (utydelig) Stone?, fra SSA nummer, er det ikke det de gjør

I: jo

I2: altså hver stang er unike, og kapper du, er hver del ulike, så du kan egentlig klassifisere helt ned til siste ...

M: komponentet på en måte

I: så kan du få en litt større forståelse, få en litt større informasjon om det, hver materialdel vi har, skal ha et unikt sertifikat, materialsertifikat, som skal gå gjennom godkjenningsprosessen der vi legger til nummer på hver eneste SSA, som er unikt for hver eneste bolt.

M: Så en komponent sier sin egen klassifisering, det er ikke en overordnet kategori for inndeling av produktet, det er rett og slett at hver komponent har sitt eget nummer og der mot sin egen klassifisering.

I: noe er bestilt mot en kunde som er en spekka og mot en annen, så kan du ikke bruke det materialet som, i grunn du skal ha, men en annen kunde fordi de har andre spesifikasjoner på det. Da må du kunne skille det på ett vis.

M: Ja

M: Det blir litt sånn i forhold til at dere er ordrebasert, så det blir ofte til formål, dere tar inn til et spesifikt formål og gir igjen kunden det de skal ha

I: Ja

M: Interessant

M: Hvordan gjennomfører dere gjenkjøp? Altså artikler dere har kjøpt inn tidligere, er det bare en standard prosedyre for å kjøpe opp mer, eller går dere mer inn i en omfattende prosess?

I2: Tenker du på forespørsel, om forespurte produkter.

M: Ja

I2: Det er jo og at vi står egentlig, eh, gis jo rom til vurderinger, og vi vurderer det jo fra gang til gang, jeg forespør mindre enn X

I: I utgangspunktet blir det sendt ut en forespørsel hver eneste gang det er et behov

M: Så flere, altså vi må konkurrere litt om å få levere

I: Ja med mindre det er en avtale, si at du avtaler med noen at de har bestilt inn spesifikk til (utydelig), da blir det jo mer gjenkjøp.

M: ja har du noe formening om avtale, altså hvor mye ...

I: nå har jeg ingenting i grunn, det er ikke tredd i kraft ennå engang

M: så det blir mer rammeavtaler fremover da

I: ja

M: okay

M: Det overordnede ansvaret, du har ansvar for materialflyten og du for tjenesteflyten i overtrekk.

I og I2: ja

M: Det er ikke flere mennesker involvert i akkurat den prosessen

I: Nei egentlig ikke

M: Nei

M: Okay

M: Hvordan brukes RamBase systemet opp i den prosessen her?

I: Nei det er litt som jeg forklarte tidligere da at det genereres ut i fra når det legges inn en ordre og det genereres en sånn PO da? Da kommer liksom ting inn i, opp i PUR(?) at materialet så og så mye trengs, eller så og så mye mangler, så linker de opp til de forskjellige SPOene. Og det samme med eksternt. Da legges den seg over, så ser han hva behovet er. Vi er ikke så veldig flinke da til å sende ut forespørsel gjennom Rambase.

M: er det via mail det i større grad?

I: Ja vi har funnet ut det er best

M: Er det noe grunn til det?

I: Det er fordi det er litt lettere å kommunisere på den måten synes vi selv. Det er liksom litt fram og tilbake og hvis jeg ikke får tak i akkurat det jeg sendte ut forespørsel om gjennom Rambasen så må vi gå inn og endre på det og sende ut nytt for eksempel så. Det letteste er bare å ta det gjennom mail og så legge det inn riktig med en gang.

I2: Jeg var ikke klar over at det var forespørsels ... (latter)

I2: Kan vi ikke generere SPO med det samme da.

M: Ja. Det kan du. Gå inn og velge artikkel så går du videre. Så velger du leverandør.

M: Det er også litt interessant, det er rett og slett kommunikasjonsflyten som er bedre med å gjøre det gjennom mail.

I: Ja altså. Så har jeg ikke. Jeg ser ikke noe grunn til å bruke den for akkurat det formålet.

I: Neida, så det er bare å være helt ærlig at vi ikke har noen føringer for systemet

I2: Det kan godt være det er ulike gevinster, gevinster å bruke det enn X har.

I2: Spesielt når du kan endre leverandøren og generere SPO direkte.

M: Ja. Det er litt vanskelig å vite alle muligheter som er der og kan jeg tenke meg.

M: Det kommer vi litt inn på nå. Når vi snakket om nyanskaffelser at da finner du et behov, sender ut en forespørsel, hvilke kriterier utenom selvfølgelig teknisk spesifisering, den må jo være på plass, men hvilke kriterier vektlegger dere i den prosessen?

I: Nei det går jo litt på erfaring da. Hvem stoler vi mest på, hvem leverer på tiden. Alle vi bruker kan egentlig tingene sine

M: Ja

I: Så så det står ikke på det. Men er det kort/godt forhold vi ønsker å ha til leverandør. Så går vi gjerne litt oftere til den da selv om denne prisen kan være litt høyere, men vi stoler på de og har et bedre forhold til de.

M: Ja skjønner. Men er det sånn at du av og til går og velger leverandøren inn i Rambase, eller er det sånn som du gjør manuelt?

I: Tenker du i forveien?

M: Ja når du har funnet deg et produkt så skal du ut og finne en referanse

I: Ja av og til så går jeg, det går ikke gjennom RamBase noe selger. Det gjør det ikke.

M: For der går det an å for eksempel liste opp etter pris, men det tar du sånn manuelt vurdering av hvem du skal bruke.

I: Ja. Som sagt så er det et selvfølgelig at alle har det samme produktet liggende på lager så det er ofte at du finner kun en, det er ikke noe sammenheng (utydelig)

M: Nei det er sant

M: Så det er ikke alltid pris som er viktigste kriteriet?

I: Nei

M: Men hvis du skulle hatt et godt system på det i RamBase da, hvilke andre kriterier er det dere ville lagt til utenom det med erfaring, relasjoner?

I: Hmm ...

M: Hvis du på en måte kunne generert det i systemet?

M: Ledetid for eksempel, er det et sentralt ...

I: Ja ja selvfølgelig. Det er jo pris og ledetid det går på i utgangspunktet, det er jo det som er det viktigste uansett, og det går jo på eksterne tjenester og materiale tjenester. Ting skal skje fort.

M: Mhm

I: Så det er jo og noe vi veier (utydelig) vente en uke for det, eller en dag, så må vi ta det ekstra.

M: Hvis du da skulle gå tilbake igjen og ta et nytt i forhold til nyanskaffelse fra en ny leverandør eller, du kan ikke bruke de gamle. Hvordan ville du gjort den prosessen?

I: Da må jeg gå og genere i systemet, da må jeg gi beskjed til kvalitetssjefen at det skal legges det inn i en liste over godkjente leverandører som han må ta i vurdering, på den leverandøren.

I: Ja, men som regel sender jeg en forespørsel først da før

M: for å høre om de kan i det hele tatt

I: ja for om det blir aktuelt må vi gå gjennom den veien og at vi får registrert skikkelig og vurdert

M: men sånn som den listen du snakket om, er det godkjente leverandører, det er sånn som dere har laget selv?

I: ja

M: ja

I: da tar vi en vurdering på, en gang i året, alle leverandørene da

M: da er det der kriteriet som de blir målt på da på den måte

I: ja vi setter en karakter på de og ja, det skal mye til at de ikke går gjennom kan du si.

M: ja

M: det er alltid noen sikkert

I2: det er jo noen som er diskvalifiserte som ikke blir valgt

I: ja det finnes jo noen

I2: så er det noen mulighet for å ... (utydelig) første PO og skrive at den kun er godkjent for denne PO fordi det ikke er tid til godkjenning, noen ganger dukker det opp operasjoner eller material som vi ser for oss at vi ser for oss at vi kommer til å kjøpe en gang, så venter vi til tredje eller fjerdegangsbehov før vi går inn og tar en (utydelig)

M: så er altså en shortlist da på å snevre inn leverandører av hva dere har lyst å bruke

I: ja men det handler om at vi, hva heter det, API, API sertifikat, sertifiserte så må vi gå gjennom det en gang i året

M: er det et krav det?

I: ja

I2: iso

I: nei

M: du må bare skyte inn hvis prosessen er ulik for deg, hvis det er en nyanskaffelse, hvis det er ny leverandør, er det samme ...

I2: det er akkurat det samme, uansett når du kjøper må det inn i systemet, det er det omliggende som er mer på rene prosedyrer, så da forhandler vi at vi kan midlertidig godkjenne leverandører fra en leveranse eller to, eller så tar vi litt mer det formelle rundt det

M: ja

I2: (utydelig) men det er helt sikkert andre kriterier lagt til grunn i nedgangstider

I: ja absolutt

I2: ja så derfor ser jeg utfordringen med å systematisere alt gjennom datasystemet, det krever en enorm datafangst og tid, (utydelig)

I2: så det er jo typisk, X, jeg var (utydelig)

M: det blir litt sånn når du er i arbeid så går det litt på magefølelsen

I: ja

I2: det er jo ting som vi ser i forbindelse med bestillingsprosessen, blant annet det med plukking og finning av spekka, legge som vedlegg i SPO eller hvis vi skal bruke forespørsel, at vi må dra inn eller hente en og en spekk fra .. sant. At der er det veldig mye å hente i forhold til effektivitet og systematikk

M: ja

I2: så det oppleves tungvindt

I: vi har nok en gjerne litt gammeldags måte å bruke systemet på, men ikke sett dere inn i (?), egentlig ikke har tid til det. Så vi gjør det litt (utydelig), drar inn og lagrer filer og sånt.

M: Ja sant. Men det er litt tilvenning da på en måte

I: Ja ja

M: Vi snakket litt om prosessen her, i forhold til å kjøpe inn eller lage selv. Når kommer den vurderingen?

I: Vi har en egen planlegger som først sitter og ser på maskinkapasiteten. Så hovedsakelig er det han som styrer og ser kapasiteten vi har kontra hva vil sende ut til andre. Det går mer på maskinering da.

M: Så dere følger alltid opp kapasiteten her først og så ..

I: Nei, det og går litt på magesfølelsen, og føle seg fram, hva vi tror kommer, og når det gjelder å booke tid, bruker ikke andre før andre kommer og tar kapasiteten deres. Så det er litt sjansespill vi driver med.

M: Ja så det er kalkulert estimering da

I2: Så det kan være fem minutter utenfor PO så er jeg i gang med å spørre (utydelig), ta den, hvis vi ikke får beskjed, hvis vi får initiativ fra salg om å kjøre den ut med en gang, så gjør vi gjerne det, så går det gjerne en liten dag å få ut forespørselen

M: Prosedyre for kontroll av varer, altså, i etterkant av mottak? Du var litt inne på det men bare for å få det inn.

I: Du tenker på når det kommer inn på lager?

M: Ja altså når det er levert da

I: Ja

M: sånn kontrolloppfølging etc, går det gjennom systemet

I: ja ja

I: hun som er oppe på lageret her da, hun måler det opp og ser at alt er riktig ift bestilling, plote inn det som skal plottes inn, vi har sånn HIT (?) nummer, dokumentasjonsnummer, med dokumentet som følger med dokumentet, skal tas inn, og sjekke at alt er OK. Måleapparat som kan måle kvaliteten på

materiale, så blir det lagt inn i systemet, og da dukker det opp hos meg at denne her PO er klar til å settes i gang, så begynner jeg å skrive ut, ja, også videre også videre.

M: Ja

M: Okay

M: Nå har jeg ikke helt oversikt over hva du har fått med og ikke men

M: joda vi har kommet til der med der vi går mer inn på ERP

M: dere involverte RamBase i 2011,

I: jeg tror det

I: ja

I: husker du hva som var formålet med anskaffelsen, sånn konkret?

I: vi hadde jo et veldig dårlig system i utgangspunktet, og da var det for å være klar for fremtiden, kravene begynte å bli mye strengere og, hadde vi ikke gjort noe da, så hadde vi hatt et problem senere med å fylle opp ting og sånn. Så da var det egentlig satsing da kan du si, på at, ting skulle bli mer arbeid og strengere krav da. Da må vi jo klare å følge det opp.

M: Ja og da tenker du mer på sånn kontroll, informasjonsflyt eller

I: ja dokumentasjoner er det vanvittig mye av

M: ja

I: i alle ledd som må fylles opp, så uten et godt system da så er det et problem

M: Ja og kunne gå tilbake og se på historikken og sånt og kontroll der

I: ja ja

I: og skulle det skje noe i en brønn, så har vi full sporing tilbake til materiale og alt det vi har vært gjennom selv om det er for fem år siden, så det er en enorm fordel.

M: Ja

I: Det gjør jo og at kundene har mer tillit og når vi har så god sporing å bruke.

M: så det ikke blir noe tull underveis

I: mhm

M: Så før det ble brukt så brukte dere et annet system eller var det mer manuelt da

I: det var vel et annet system, nå klarer jeg ikke å huske hva det var

M: er det ikke veldig viktig

I: enkelt for å si det sånn, veldig enkelt. Det var jo sånn som material f.eks. der lå det bare inne i teoretisk kilo, men nå ligger det på millimeteren og hvilken eneste lengde vi har, så det er noe helt annet

M: så mye større grad av spesifikasjon på enkeltartikkelen

I: og der sant, sertifikater hadde vi i noen permer så

M: ja skjønner

I: her fyller de hvert enkelt materiale da

M: ja

M: så det registreres på hver artikkel underveis, eller fra start av

I: mhm

M: ja

M: har dere noen måleparametre på innkjøp? I forhold til å måle effektivitet og

I: nei, vi bruker ikke det

I: nå er vi forholdsvis en liten bedrift til å ta i bruk sånne ting da

M: skjønner

M: sånn i forhold til systemet, føler dere at det er tilpasset deres behov? at funksjonaliteten er den dere trenger, eller er det mangelfull på noen områder?

I: det er jo forholdsvis bra, men vi har jo klart å utvikle det litt selv og sånn, og hente inn eksterne program til planlegging for eksempel som vi kobler opp mot RamBase, at det fungerer den veien da

M: ja okay, kan du ikke si litt om det, vi vet det finnes mange sånne add-ons

I: det er noe som heter RobEx som linkes opp for i forhold til planleggingsverktøyet i RamBase var ikke tilstrekkelig til våres bruk, det ble litt knotetete å holde på med

M: planlegging av innkjøp

I: nei nå tenker jeg mer på planlegging av maskinene(?) til hallen da

M: okay

I: innkjøp og sånn, der fungerer det greit, ikke noe sånn ekstra behov der

M: nei

I2: men det fungerer greit i innkjøpsøyemed der og da, men dynamikken i operasjonene, datering av operasjonen så fungerer ikke RamBase så godt, da går du inn i (utydelig), når jeg skal kjøpe inn en eksterne tjeneste som skal leveres to dager før forsendelse til kunde, så må jeg telle antall dager det er leveringstid til vår underleverandør, og så sette leveringstid og dato og alt sammen. Slik jeg oppfatter

det ligger det ikke generell leveringstid inne på leverandøren, hadde det gjort det hadde jeg fått opp 14 dager, altså 10 arbeidsdager for eksempel, så kunne jeg se de datoene i struktur i produksjonsordrestrukturen, det gjør jeg ikke sant. Da kunne du sett at den var planlagte, alt dette ligger i RobEx basert på interne også lever interne sitt liv og eksterne sitt liv. Hvis vi kunne sett at det var planlagt en dag for kapping, to dager på PMI også tre dager på interne maskinering, så så du datoen når de måtte være ferdige, nå lever det sitt eget liv på grunn av at det er mange omkringliggende funksjoner som fungerer, og ikke at det er RamBase som oppgir disse datoene. Så det virker ikke, det kjøres en form for ERP altså behovsberegning, men den genererer ikke nødvendigvis nye datoer eller endring i datoer, eller de datoene som vi egentlig kunne hatt.

M: altså at det er produksjonsplan den ...

I2: ja jeg kunne jo vist deg hvordan det ser ut for meg, for det ligger ingen datoer når jeg ser på et operasjonskloss så ligger det ingen datoer som sier at da skal den operasjonen være ferdig, da skal den operasjonen være ferdig, da skal den operasjonen være ferdig.

M: ja okay riktig

I2: hvis jeg har to eksterne må jeg passe på å ikke lar de krysse for mye over i en annen

M: skjønner

M: det må et ekstra steg inn der da for å samkjøre de to, du må manuelt se på ...

I2: ja på et eller annet vis

M: mhm

I2: men det er mer en erfaring jeg tok fra andre plasser, enn at andre ser at det er behov for

I2: ERP er et skikkelig bra system, men skulle hatt en måte og visualisert leveringsdatoene på, internt og eksternt

M: mhm

I: det fungerer i en viss grad helt fram til du får for mye å holde styr på

M: okay

I: da begynner det å bli litt problem

M: da begynner du å få det uoversiktlig da eller

I: ja for det er, klart hvis du ikke har så mye å følge med på, så klarer du å ta det meste i hodet, også dag for dag, men klart nå er jo ting økt veldig igjen etter nedgangstidene, sånn at før nedgangstiden mistet vi en innkjøper, da gikk det litt på gefylen. Så derfor måtte vi ta inn en innkjøper igjen etterpå da.

M: det er jo litt av problemene skal løse tenker jeg, at du skal slippe å ha det i hodet

I: ja

M: men hva er det da som begrenser den muligheten, hva er det som gjør at det ikke lar seg gjøre på en god måte?

I: er jo sånn som han sa, det er jo det som er utfordringen

M: det er den produksjonsflyten eller stegvis plan for artiklene

I: ja

M: så oversiktighet da på en måte

I: ja sett og vis på det som gjelder eksternt, eksterne tjenester.

I2: så kan du si at nå stiller vi (utydelig) når jeg lager PO, eller SPO som det heter, så mens så sender jeg den ikke til leverandøren før, det gjør han som sitter på detaljplanlegging, for det er han som ser når han er klar til å starte produksjonen av den.

I: for han sitter med et eksternt program

I2: ja, for du kan si, andre muligheter er jo at jeg kunne faktisk sett når hans plan var å starte, eller ut i fra beregningene, fra hans, når må han levere, jeg vet ikke når han må levere for at han skal kunne levere, eller for at vi totalt sett skal kunne levere til kunde. Det er jo det som er utfordringen. For jeg vil sette basert på hans ledetid, 7-8 arbeidsdager vil jeg sette, men så gikk vi gjennom for han var overbooket, så viste det seg at jeg generelt sett bestilte inn her på huset lenge før han var klar for å starte på jobben

M: ja okay

I2: sant så det er basert på de antagelsene jeg hadde, de klarte vi ikke å kommunisere godt nok internt, og systemet gjør det heller ikke

M: så da er det egentlig han som må legge inn et behov

I2: så når jeg er klar for å starte med den, og ut ifra det skal vi klare å være ferdige, men hvis han ikke har peiling på de eksterne operasjonene og ledetid, så hadde han og basert sin antagelse, så må jeg hanke inn på ekstern ledetid for å greie å levere til kunder. Jeg vet ikke om jeg klarer å forklare bedre men

M: joda det er greit nå

I2: men du kan si, hadde han og sin ledetid inne i operasjonsstrukturen, så visste han "okay de heller ikke begynner på fredag, da må vi faktisk begynne på tirsdag for at X skal ha nok tid til å hente inn internt eller eksternt.

Ferdig del 1

Start del 2

M: Opp med X

I: Jeg har jo, mitt problem er at jeg har vært lenge i mekanisk industri og jeg kan fort ha være litt sånn spiss, men dette hadde vi faktisk i 78-80 på (utydelig), der sto det når forrige operasjon måtte være ferdige for at den neste skulle kunne levere videre. At det sto på operasjonskortet og du kunne se det i systemet.

I2: Hadde planleggingsverktøyet i RamBase vært tilstrekkelig hadde vi ikke hatt behov for det eksterne, og da hadde det sikkert vært kommunisert bedre, så det er jo en svakhet det da men, vi har jo litt spesielle behov i en sånn bedrift som dette i denne bransjen, for ting går ikke bare sin gang. Det skjer ting hele veien, det må omplanlegges, hive seg rundt på hastejobber. Vi hadde en plan, den måtte vi snu helt på hodet for nå skjedde det og det og det. Sant så det lever hele veien.

M: Så systemet er blitt for satt, det er litt for lite regi ift at det ikke er så lett å bare snu om på ting.

I2: Ja det er derfor vi bunn og grunn har dette her eksterne verktøyet som er bedre på det da. Så hvis det ikke hadde vi antagelig ikke hatt behov for det men, så lever den alt her.

M: I forhold til leverandørregistrering, hvordan synes dere det fungerer i systemet?

I2: Det er jo så sjeldent at

I: Det er ikke ofte vi gjør det, men det er enkelt sånn sett. Fort gjort.

M: Mhm

M: For det er litt sånn vi snakket om tidligere, om at du kan legge inn kriterier da, og der var det vel helst pris de fokuserer på, som du rangerer leverandørene dine. Vet ikke om dere har vært borti det jeg men.

I: Ja men ja. Men igjen så det og et (utydelig). Den ene måneden kan en leverandør være best på pris, så snur det plutselig helt om igjen etterpå så den andre leverandøren blir best på pris. Det er helt opp og ned.

M: Det ble nevnt det med at leverandørene selv har tilgang til å redigere pris selvfølgelig mot godkjenning på andre siden. Hadde det på en måte forandret noe, at du har oppdaterte prisen til hver tid på ulike artikler?

I: Ja at du hadde en, da må det følges veldig nøye opp i portalen.

M: Tilgang til den delen av systemet der leverandør pris og pris.

I2: Jeg er jo vandt med en portal der underleverandørene som går inn og laster opp sertifikat, de kunne gå inn og ordrebekreftelse, gå inn og lage avviksmelding i portalen. Du, ja.

I: VI har aldri brukt noe sånt

M: Det er jo på en måte en kjede så der så du er veldig avhengig av ledd før og etter deg på en måte. Så det hadde vært en ide der.

I: En god portal, vi er jo ute etter noe å lette hverdagen for.

M: Det er jo det systemet skal gjøre. Automatisere det som kan automatiseres ikke minst.

I: Ja

M: Har dere noen, (utydelig) produksjonsplan og sånt, er det noen andre tiltak dere skulle gjøre sett i systemet som skulle vært gjort bedre? Spesielt rettet mot innkjøp hovedsakelig.

I: Altså. Jeg har ikke noe særlig erfaring med andre system, så jeg kan ikke uttale meg så mye om det rett og slett.

M: Men er det noe du føler er tungvint i dagens system, som kunne vært bedre?

I: for en selv?

M: Ja

I: Ja på sett og vis. Nå er det jo sånn at hvis jeg feks bestiller inn noe på en SPO, og jeg setter inn en leveringsdato, vi får den inn den 12te for eksempel. Så viser det seg det at de ikke kommer inn og sier "nei den her er forsinket med syv dager." Da kan jeg ikke gå inn på SPO og hente leveringsdatoen. Da må jeg føre det over til en SOA. Da mister på en måte direkte det SPO nummeret og da er det plutselig en SOA det er snakk om. Jeg kan ikke gå tilbake til kunden og spørre "denne SOAen hvor blir det av den". Jeg kan ikke referere til den. Klart det ligger jo inne info om SPOen men jeg synes likevel det er tungvint fordi du endrer jo på navnet eller nummeret.

I2: Det er det jeg har vært helt enige i X med. Si 14 dager da kommer det en ny funksjon som er enten presentert for eller vi fant ut av selv som heter SBM.

M: Ja

I2: Og der er det relativt enkelt å lage SOA og du ser både SOA nummeret og SPO nummeret. Men så er det og utfordringen der at vi har oppe fem vinduer etterhvert, (utydelig), PBO, SPO, Prodplan og SBM. Sant. Og så er det liksom ikke et vindu der du får ut alle svar.

M: Du må velge deg i mellom

I2: Går du inn i SBM så har den sine svakheter og sine styrker, går du inn i Prodplan har den sine unike muligheter som SBM ikke har, også er det mer på detaljnivå når du går inn i SPOen og får opp og kan gå via PBOen. Du kan ikke i SBM som du ser SOA i, der kan du ikke gå inn via SPOen og inn i PBOen. Sant. Så det er litt sånn potensiale der hele veien, men det ligger litt sånn utløst alltid. Ikke alltid, det er stygt å si men, det er alltid litt. gå på virker det sånn. Det ser veldig bra ut men det mangler det lille ekstra som gjør at "yes dette var veldig bra".

M: Ja det flyter litt bedre

I2: Ja, du kan si, hadde jeg kunne hatt litt av Prodplan funksjonaliteten i SBM, så kunne jeg kunne kuttet ut Prodplan og hatt ett vindu der, sant.

M: Ja forstår. Det er et kjempepoeng.

M: Hvordan fungerer altså den Prodplan, hadde det vært mulig hvis du hadde mulighet til å sende et skriv fungerer og hvordan RamBase hadde dekket det behovet så dere ikke trenger to system?

I: Ja, tenker på RobEx Vi jobber ikke i RobEx. Det er ikke den Prodplan vi tenker på. Jeg mener Prodplan, altså siden i RamBase.

M: Okay

I: Dere har kommet opp med så mange ting som viser at dere vet litt om det. Derfor jeg antok dere visste det.

M: Haha. Vi er relativt fersk også er det mange forkortelser. Veldig mye å holde styr på når du har et vindu for det og et vindu for det, du vil på en måte det skal gå ganske logisk for seg.

I: Ellers føler jeg det at vi må hente mye info, sant. Når du skal lage en SPO må du hente mye info.

M: Ja istedenfor at det foreligger fra før?

I: Ja at du kan gjerne huke av den og den infoen vil du ha med, og det er mulig vi har brukt feil manager (?) helt fra ordregistreringen. Så kunne vi huket av for den og den spekken og den og den tegningen skal ligge med i et den SPOen sant.

I2: Så er det jo det ...

I: Ja ja men det vet ikke jeg og det vet du ikke noe om

I: Det er det vi er usikker på kan du si

I2: Det er jo sånn at vi vil ha dokumentasjon på det en bestiller av eksterne tjenester, og da vil vi og ha merke, ha den dokumentasjonen vi bruker, det må vi skrive inn manuelt at den skal merkes med produktnummer, revisjonsnummer, serienummer, det er liksom ikke generert inn på en måte og satt inn i bestillingen. Så da må vi åpne opp en og en fane og sette inn der, frem og tilbake. Det er og litt bakvendt

I: Så du kan godt si at PVO/PWO(?) infoen skulle vært fullt tilgjengelig i SPOen. Det er den, men du må hente den, sant. Det kunne nesten være sånn at når du, alt, det er jo ikke helt riktig, for det er operasjonsavhengig det som ligger i PVO/PWOen, sant, som vi lager SPOer for. Men jeg skal ikke begrense det. Det kan jo Rambase gjøre selv. Det ideelle hadde vært om alt det som lå i PVOen var plukkbart for SPOen. De ulike SPOene.

M: Ja, at du kan huke av hva som er relevant ...

I: Ja så kunne du bare sagt at du gjør det med merkenoten. Vi kan godt leve med merkenoten som er på den fysiske merken på delen i PVO, men i SPO er den fysiske merkingen i dokumentasjonen.

M: Ja

I: Og en litt (utydelig). Så kan du bare redigere den som ligger den.

M: Ja istedenfor at du fysiske må flytte fram og tilbake.

I: Ja.

M: Javel

M: Tror vi egentlig har fått dekket det meste. Vi har sånn sjekkliste vi må sørge for at vi får dekket.

M: Men super, masse bra innspill. Det er det vi vil ha. Det hadde vært kjedelig om det ikke var noe. Noe å pirke på skulle det vært. Er det noe dere vil tilføye?

I: (utydelig) X kommer (utydelig)

I: Nei jeg gir jo mine meninger om systemet men akkurat innkjøpsdelen, der har jeg vel egentlig ytret mine meninger om det.

I2: Det er vel sånn at vi, plutselig oppdager vi at det er gjort endringer. Et generelt problem eller utfordring.

M: Ja at det plutselig er noe nytt

I2: Ikke nødvendigvis til det bedre

I: Det går på å utvikle det videre til det videre til et nettbrett-vennlig system.

M: Hvis det går på bekostning av PCen er det ikke nødvendigvis måten?

I: Nei. Men det er sånn det er.

M: Okay

I: Men det blir litt mer sånn mye klikking med mus i systemet. Manøvrere seg rundt med tastatur.

M: Så du vil helst operere med tastaturet fremfor å klikke deg rundt?

I: Du må jo skrive hele veien inn informasjonen, så det er der vil holder på sånn. Det er en svakhet.

M: Istedetfor at det blir tatt videre fra for eksempel fra PVO til SPOen som du sier. Istedetfor at det skjer automatisk, må du inn og manuelt skrive det inn på ny.

I: Ja det er jo men.

M: Rett og slett hotkeys for å manøvrere seg mellom faner og ..

I: Ja for eksempel. Det blir mer klikking fram og tilbake for å komme deg rundt liksom

M: Ja det har vi hørt før.

I2: Så jeg, jeg hjelper X av og til, og da spesielt med de tingene du gjør, som jeg har mye i registrering av produksjonsordre, så er det mye klikking som egentlig ikke tilfører noe verdi fordi du ikke tilfører noen informasjon. Du flytter deg bare og legger ned et vindu, et eller annet. Hente nok info der og nok info her. Det er gjerne tre fire klikk før du har kommet deg videre til neste ting du skal registrere noe på.

M: Ja

M: Skjønner

M: Forstår det sånn at det er litt forskjellig på de andre bolkene enn innkjøp da?

I: Hva tenker du på?

M: Nei om dere har noen komplikasjoner der?

I: Nja. Det er jo det. Som sagt så er jo ting hele veien under endring, Så en ikke forventer dette her alltid. Vi kranbler litt med support og ... Prøver i hvertfall. Det er ikke alltid like lett når de har bestemt seg for at en ting skal være sånn og sånn, så.

M: Dere har prøvd å få ...

I: Ja det er altså når ting blir til det verre, når en ikke får noe samtykke da kan du si.

M: Ja skjønner

I: Selv om det er sånn det skal være for de.

M: Så endringer kommer automatisk da, uten at dere nødvendigvis oppdaterer systemet

I: ja

I2: et ikon som forsvant, som vi brukte, AMS(?)

M: Hva kalte du det?

I2: et ikon

M: det var ...

M: det forsvant helt, de brukte det masse men det forsvant

I: ja ja

I: det var jo litt sånn generell

M: jo men altså hvis du kan si det sånn at det rett og slett har med arbeidsflyten på programvaren, det er den som til dels blir begrenset av konstante oppdateringer.

I: ja

M: du tilvenner deg en arbeidsmåte, så endrer de det, så må du tilvenne deg en ny arbeidsmåte å gjøre det på

I: også hvis vi da bare fikk info om hvordan den nye arbeidsmåten var, men vi får ikke info om at det akkurat er gjort endring. Vi ser bare at det er der ...

I2: Det kommer en sånn (utydelig) men det står ikke tilstrekkelig informasjon om det. Det skrapper bare litt i overflaten og så viser det seg hey her var det andre ting som spilte inn og.

M: Det er jo litt interessant, for det er jo ikke bra.

I: Nei.

M: Jeg tenker hvis de har et system med såpass mange funksjoner så vil de jo at dere skal utnytte det. Og da er det jo viktig for de å utdanne dere til å kunne bruke det på en best mulig måte da.

I: ja vi får bare noen YouTube snutter og bittelitt informasjon skriftlig da hva det går i da.

M: ja har dere noen gang hatt besøk av de her?

I: ja ikke som en opplæring da, men de er jo inne ... hvor ofte har vi hatt X inne, har de sluttet med det hele

I3: vi prøver å dra i gang sånn halvårsmøtet da

I: de slutta med det?

I3: vi hadde jo en gang i kvartalet tidligere (utydelig) prøvd å få i gang en gang i halvåret

M: Okay mhm

M: Jeg tror faktisk har det da. Hvis det er noe mer vi kommer på så går det fint vi sender en liten mail.

I: Jeg tror vi har fått et positiv inntrykk, vi er åpen for å gi mer spesifikt info da.

M: Ja det kan være vi finner noe mer vi ikke har fulgt opp her som vi kommer på i ettertid da

I: ja da

I: Bare ikke send noe lydopptak vi skal svare på, da, avslår vi det.

M: neida hahaha

M: Men ja, vi skal jo rett og slett kartlegge litt hva kundene synes, har alle forskjellig problemer eller er det noe som er felles for alle, som går igjen, og for at X skal kunne gi et system.

I: Hvor har dere vært tidligere da?

M: Vi har vært hos X, som er på X.

I: Det blir helt annet ... (utydelig) i byn

M: nei

M: vi har vært oppe hos X

I: dere skulle vært hos X kanskje

M: fordi de opplever det samme?

I: nei det er litt annen type bedrift

I2: de bruker det litt mer sånn som vi gjør da kan du si, det er og en produksjonsbedrift

M: det var det som ar litt tanken, av vi skulle se på tre forskjellige bedrifter

I: ja sånn ja

M: men jeg ser poenget ditt, hadde du hatt tre like bedrifter hadde du fått kanskje det samme

I: men det er ikke likt på noen som helst vis, de bruker systemet helt annerledes, men det er en produksjonsbedrift

M: hva var det de het, X

I: vi brukte de så har vi fått opplæring av de og de av oss

M: det er jo litt greit

M: kanskje vi kan ta en telefon der og ta det over skype

I: vi har veldig forskjellig erfaring, de bruker det litt annerledes enn det vi gjør

M: vi skal snakke litt med en svensk aktør som er en grossist, og se hvilke erfaringer de har

I: vi ser jo, eller vi tenker av og til at her er systemet laget for noe som repeterer ofte

M: det er det jeg og får inntrykk av når vi snakker med dere versus X, så ser vi ...

I: at det er kjente volum og tilnærmet kjente priser, og er relativt høyt ...

M: det er mer rutiner

I: jajaja der du over tid kan bygge opp en god statistikk som gjør at du har store muligheter for å sortere og redigere sant så, så trenger vi egentlig det motsatte.

M: det er mye større fleksibilitet og store variasjoner

I: og at vi kjapt kan gjøre endringer

I2: jeg får litt inntrykk av at det er det det er lagt for, bedrift som har stabil produksjon og lager egne produkter og sånt, så

M: du føler med å bruke det at det er tilpasset den type bedrift i større grad, at det er ...

I: Ja vi har jo fått det tilpasset på sett og vis, men det virker som om det var sånn det ble lagd i utgangspunktet.

M: Ja

I: sånn så er det jo gjort endringer selvfølgelig men

M: det er det de holder på med nå å liksom, sånn når de liksom bruker oss til å kartlegge litt hva de ønsker, så holder de hele veien på å utvikle det til noe bedre. Ting endrer seg fort.

M: det er for eksempel (utydelig) legge til individuelle tilpasninger i større grad, det er og et tema, sånn at her er en ordre, ordrebedrift, så må vi forandre litt på systemet, tilpasse de bedr

I: så er jo utfordringen å tilpasse det til det bedre for kunden og ikke nødvendigvis bare for produsenten.

M: absolutt

I: X selv da

M: men endringer, er det sånn at de har kommet tilbake og spurt dere om det er noe dere vil endre på, at det er kundedrevet, eller er det mer sånn produsentdrevet

I: jeg tror det var lenge siden de brydde seg om oss haha

I2: nei vi har ikke så mye vi skulle sagt nå lengre

I: det er vi som maser hvis det er ting som skal ... ja...

M: så okay det er kun den veien

I: det er han som sitter på RobEx

M: ja da blir det litt sånn ...

I: det er vel den som har mest med X av de

I: (utydelig)

I2: men det hadde hjulpet veldig godt nå for hvis du skulle svart for innkjøp nå så hadde du slitet.

M: vi har fått veldig mye nyttig, vi håper dette kommer i deres favør, at det blir positiv endring

I3: hva er prosjektet dere holder på med?

M: Vi skriver bacheloroppgave i logistikk, og sånn på oppdrag fra X prøver vi å kartlegge hvordan kundene bruker systemet og eventuelt hvordan det kunne blitt bedre. Så vi håper når vi nå kommer med det som er basert på hva dere mener så kommer X til å etterretninger å gjøre noe med.

I3: (utydelig) opplæring i 2009, 2010, var det det når vi begynte med dette her. Det har vært endret så mange ganger opp gjennom årene men det har ikke blitt fulgt opp. Vi har et ansvar selv og.

I2: Vi kunne sikkert ha litt å gått på internt og, det sier jeg er litt farlig for det er (utydelig) men det kan nok ligge et potensiale i systemet som ikke er oppdaget. Og så har vi jo presset på. Og nå ser jeg nå etter mange måneders press at det er faktisk en fordel for min del og, selv om jeg bare så bakkeler med det i og med at det endrer karakter fra SPO til SOA, sant, så kommer SBMen inn. Den fanen som heter SBM.

I3: ja det var en side jeg aldri har hørt om

I2: Nei og det er klart hvis det ligger noen skjulte funksjonaliteter som vi faktisk ikke er bevisst så kunne det jo vært veldig interessant. Og hele tanken og ideen bak systemet kunne jo vært fint og fått demonstrert engang.

M: ja ikke sant

I2: for da kunne det vært mulig å fange opp ting vi per idag ikke gjør.

I3: jeg holder på litt mer mot en som overtok X selgersystemet(?). Maseppa(? program?) der drev vi en del reklame for RamBase og RobEx. Så skal vi vise hvordan vi bruker det. Også får vi igjen noen timer fra de. Gjennomgang. (utydelig) Men da må vi ta alt i samme sleng, hvordan vi jobber ift de. Vi

har jo bare det vi har lært tidligere, så har det vært endringer. For vi er jo ganske enkle, det er enkelt å gjøre som vi har lært.

I2: Men det jeg sier, når vi fikk SBMen åpnet det seg nye muligheter, men ellers er det feil og mangler eller ting som vi skulle ønsket på en annen måte i SBM, så har vi jo ProdPlan som er fane, der er det andre ting, men det finner vi i SBM, så har vi akkurat som vi sa, så må vi innom en del for å få det komplette bildet.

I3: og når jeg spør om bedringer på for eksempel ProdPlan, det med external operations, da får jeg bare tilbakemelding at de jobber med å bygge om dette her, så det blir bedre.

I2: men det blir det at vi ønsker å komme med innspill eventuelt sant

I3: men det får vi aldri høre, så vi er ikke med på det

I2: så liksom hva er bedre er det bedre for

M: så er det jo litt det å gå inn i systemet og se hvilke ulike funksjonaliteter dere bruker, hvis de ser at det er en veldig viktig funksjonalitet som dere ikke tar i bruk, og sender et nyhetsbrev og tlf og sånn at dere får informasjon om det da.

I2: ja absolutt

I3: så har jeg en påstand (utydelig) jeg liker veldig godt RamBase, men det går ikke an å jobbe fort i det.

M: nei

I3: Hvis du har mye data, for eksempel X og de skal drive med intern (utydelig) med arbeidskort de skal ha gjennom. Det går ikke an å jobbe fort med det. Det er ikke lagt opp til det

I1: musetasten skal du flytte fokus på en plass, så skal du tilbake på tastaturet og punche inn noen tall, så må du bruke musetasten for å gå ned på en annen side, så skal du punche inn tall der og.

M: men da baserer du deg på et fysisk kort?

I1: så må du to sider fram og tilbake

I1: det blir mye trykking

M: eller

(mye snakking i munnen på hverandre)

I2: nei når jeg lagrer det skrives det ut et fysisk (utydelig)

I1: kolonner, du kan for eksempel du kan bruke bare numerisk tastaturet å punche inn med. På lager for mange år siden hadde jeg side ned og side opp med paller som skulle på lager, det skulle legges inn på lokasjoner. Det gikk veldig fort for du brukte bare det numerisk tastaturet. Gikk inn på siden og bare gikk inn der du skulle og brukte det. Og da gikk det kjapt. Men her går det ikke, for det må oppdateres og for hver eneste gang du trykker på en knapp og sånne ting.

M: så skal det lastes og oppdateres, klikkes litt

I: så ser jo jeg fordelene i dette programmet, at det ikke er noen lagringsknapp. Med en gang du har gjort noe og flytter musepekeren er det lagret.

M: det er jo bare hvis det var omvendt

I: så er det noen få plasser du må lagre, men jeg er vant til å sutre en hel bestilling hvis jeg ikke passet på å lagre den.

M: så det er steg for steg forbedring, det går fra lagreknapp til kontinuerlig lagring hele tiden

M: men okay, en interface som muliggjør arbeid med tastatur, er egentlig det du sier

I: ja, eller et eller annet sånn du får ting mer samlet på et vindu. Slipper å gå fram og tilbake. Jeg genererer en PVO, jeg skriver inn serienummer, så må jeg inn og klikke inn på annen fane eller et bilde, legge inn informasjon der, så må jeg tilbake igjen, legge inn litt til, så release sånn og sånn

M: vi har fått demo av det og, det er selvsagt mye omveier som kunne blitt forbedret

I: en må inn i fire forskjellige vinduer for lage en PVO tror jeg, først forsiden, så struktur, så forsiden og så må jeg inn og plukk, plukking, som er (utydelig) ut av den, så kan jeg skrive ut arbeidskort. Så det er mye unødvendig knotting.

M: så det blir mye tid summert, hver dag, x antall PVO(?)

I: jeg kan gjerne lage opp til 60 arbeidskort på en dag, mye info skal inn, så det tar tid.

M: ja

M: men det er veldig bra du sier som vi kan formidle videre. Nå kommer det og fra en objektiv og så det blir det på en måte mer

I2: mest av alt data er lagt inn en gang, enten det er i ordren eller PVOen så kunne det være noe som lå ferdig utfylt, så kunne du bare bekrefte at det var riktig nærmest,

M: ja at det var kopiert fra forrige gang, feks så kan du bare

I2: ja infoen som ligger allerede i PVOen skulle vært relatert inn i SPOen basert på den operasjonslinjen du bestilte for, for den linken er jo der allerede, men infoen på den linken er ikke med i SPO feks.

M: så kunne den bare blitt overført hvis du fortsatt ...

I2: ja

M: veldig nyttig for innspill, så kan det være vi skal bruke det selv.

I: hvem vet, den nye SAP.

M: tusen takk for hjelpen så fikk vi oss en liten roadtrip.

Vedlegg 6.3. – Transkribering av intervju med casebedrift C

M: Det blir bare brukt til å sjekke opplysningene vi har fått, at det vi skriver er det som blir sagt

I: okay

M: så det blir ikke brukt til noe publisering

I: ja det er okay

M: som sagt, vi er jo på oppdrag fra Hatteland Rambase

I: ja

M: og vi prøver å kartlegge noen av kundenes innkjøpsprosesser i henhold til å bedre forstå hva kunden trenger og tilpasse systemet i større grad

I: ja, så langt (utydelig) informasjonen dere har fått tidligere

M: ja

M: da kan vi vel egentlig bare begynne

M: da begynner vi litt sånn generelt

M: Hvilken stilling har du i X?

I: Jeg er daglig leder

M: Du er daglig leder

I: Ja

M: Hvor lenge har du vært det?

I: Ja jeg var med å grunnlegge bilaget, det er ikke så lenge siden, vi prater to år og tre måneder

M: Ja okay

I: Ja så vi er ganske nystartet

M: Ja

M: Er det flere som driver med innkjøp i bedriften?

I: Vi er to stykker som driver med innkjøp, men vi er ikke så mange så vi gjør både innkjøp og salg.

M: ja riktig

I: ja

M: Som daglig leder, hva er dine primære arbeidsoppgaver?

I: Som daglig leder i liten bedrift blir det mange ting, men jeg har for forskjellig(?) mot et titalls kunder, innkjøp mot de kundene og en del andre innkjøpsbehov. Jeg har økonomiansvar mot våre eksterne regnskapsbyråer. dialogen med de, også har jeg overgripende personalansvaret. I tillegg blir jeg involvert i sånn som går på kvalitet som ISO 9001, 14001, den typen av spørsmål.

I: Ja litt av hvert da

M: Ja det blir det

I: Kan du si litt kort om bedriften, altså hvilken type bedrift det er, kjernevirksomhet, typer produkter.

M: Absolutt. Vår kjernevirksomhet er distribusjon av elektronikkomponenter primært for svensk industri. Det er B2B, nullprosent-business til konsumer. Så når vi prater om elektronikkomponenter så prater vi først om sånn som man generelt sett finner på et kretskort.

I: Ja

M: Som i den tyske grammatikken finnes det unntak. Det kan være komponenter som sitter i forbindelse med kretskort, og som enten kunden selv bygger sammen til et ferdig produkt eller de har lagt det ut på EMS eller kontrakt som (aner ikke hva ordet betyr) så, det er de to målgruppene som er våre kunder. Ehm, og kundene finnes i kjøretøyelektronikk eller automotiv som vi sier, det finnes på medisinske siden, det finnes på tradisjonelle industriapplikasjoner, og vi har også litt mot militært, f.eks. overvåkning, produkter som sitter oppe i jagerfly, så en del kunder har ganske små antall om du tenker innkjøpsmessig men er ganske store, eller for oss ganske store. Men andre kunder har ganske store antall og mange linjer, men hver linje eller hver item koster ganske lite penger, men det skal håndteres da. Det tar like lang tid å selge eller gjøre et innkjøp på et komponent som koster \$100 eller 10 cent.

I: Mhm

M: Sånn sett er det samme prosess.

I: Jeg forstår

M: Ja. Forstår dere min svenske da?

I: Ja det går helt fint.

M: de som jobber med innkjøp hos dere, har de noen utdanning som er relatert til innkjøp?

I: Om du tenker en formell utenfor RamBase?

M: Ja

I: Ja nei, både X og jeg som driver med innkjøp, altså noen sånn innkjøpstrening har vi aldri hatt. Jeg har selv jobbet i bransjen med innkjøp tilbake til 80-tallet, og X fra midten av 90-tallet. Det er "Learning by doing", man har gått på en del smeller, men ikke noen formell innkjøpsutdanning. Så er det fordeler og ulemper med at slik vi har det i dag, så har man gjerne selger-rollen en stund, så vet man ofte hvor man skal kjøpe det, som gjør at man har styr på hele prosessen med hva man skal betale for at det skal bli bra margin. Men så forstår du at vi vokser ganske kraftig, det er ikke skalerbart. Skulle vi få inn tre-fire kunder med masse innkjøpsbehov så (utydelig) med å, spare opp og gjøre

innkjøp i den mengden. Men det har gått fram til nå, og det kommer sikkert til å gå en stund til, men så kommer vi til å være tvunget til å ansette noen som er mer dedikert, som tar hånd om innkjøp, i hvertfall på sånn type standardartikler som vi har.

M: Ja.

I: Det er vel det vi ser for oss.

M: Ja men det høres veldig bra ut. Har du noen formening om hvor stor andel av omsetningen som består av innkjøpskostnader?

I: Ja, vi har innkjøp som ligger utenfor RamBase på en måte, eller utenfor den daglige virksomheten men som vi likevel må ha. Det kan være forbrukermateriell, altså penner og papir, skrivere og slikt, men om vi tar bare det vi har behov for å servere våre kunder, så er det en ganske stor andel. Men i 2017 omsatte vi i prinsipp for 35 millioner svenske, så er det noen steder mellom 27-28 millioner i innkjøp, eller 25 mill i innkjøp av elektronikkkomponenter. Så, ja

M: Okay. I forhold til innkjøp, har dere en standard prosedyre på innkjøp som de fleste produkter følger, eller varierer prosessen basert på hvilken artikkel det er, altså nå snakker vi hovedsakelig om artikler som kjøpes inn til primærstrømmen, altså til videresalg.

I: Ehm. Nei, svaret på det svaret blir nok nei, vi har ganske dårlig med prosesser på innkjøp, og om jeg får lov å si, vi har kjørt RamBase i ganske presist siden oktober 2016, så hvor lenge blir det, ett og et halvt år. Og jeg skal være helt ærlig at hverken jeg og X har satt oss ned og liksom gjort en sånn dypdykk og tatt inn Training på innkjøpsverktøyet i RamBase. Vi har i prinsippet trial and error, og funnet vår måte å gjøre ting på, og jeg tror X gjør det litt på sin måte og jeg på min måte. Så nullprosedyre. Men vi må fortsatt følge det RamBase gir oss mulighet til. Så, nei ingen. Kort spørsmål og langt svar, unnskyld for det men.

M: Haha nei det går fint det. Men okay så det er ingen standard prosedyre men på hvilke områder varierer prosessen?

I: Jeg vet ikke hvor godt kjent du er med innkjøpsmodulen som den ser ut i dag, kjenner dere til hvordan den fungerer i dagliglivet?

M: Noen lunde ja

I: Ja og da kan vi si at X som håndterer dedikert flest artikler som kjøpes inn, han har i mange tilfeller ikke hatt mulighet til å spesifisere i systemet hvor den skal kjøpes og til hvilken pris. Og det gjør at man i daglige går inn i PUR og (utydelig) fins det (utydelig) drøyt 100 artikler som ligger i status 2 og som skal kjøpes, men det finnes ingen kobling på de artiklene. De fleste 99% av de er Xs, det finnes ingen kobling til hvor de skal kjøpes. Historisk data over hvor han har kjøpt de tidligere finnes, i motsetning til når jeg kjøper inn for meg selv og til for en annen selger som heter X, da har vi lagt inn under purchase-fanen at den skal kjøpes inn fra leverandør X og den skal koste x-dollar også videre. Og det er for at vi har tiden for det, for vi håndterer mye mindre antall artikler, så der skiller det seg. Og da lurer dere kanskje på hvordan X gjør det. Som det ser ut på markedet i dag så aldri for stor etterspørsel etter komponenter og for liten tilgang, så det er en bristsituasjon som gjør at både han og framfor alt X og meg må lete rundt hos mange forskjellige leverandører for å finne tilbud vi kan reagerer på, og så fort han eller vi får orden på ja men du kan kjøpe den her til noenlunde rett pris, da legger vi en innkjøpsordre direkte, vi bruker ikke PUR, purchase-programmet, så hardt er det spillet, det gjelder å reagere fort, kjapt, heter det vel på norsk.

M: Så du oppretter en sånn SPO

I: Ja akkurat, og da forsvinner den fra PUR så fort den har gått til status 3. Siden rundt årsskiftet 2016/2017 er det krig for å få tak i komponenter og som vi kan gi kundene. Men det er også vår berettigelse, jeg jobbet tidligere med Arrow, hadde jeg sittet der hadde jeg vært tvunget å kjøpe fra de bedriftene som vi representerer, som distributører hos X. Fordelen (utydelig) masse ulike aktører og finner løsninger, så det er vårt eksistens selv om det er hardt og tøft i blant så er det vår berettigelse ut fra hvordan kundene ser oss, at vi er fleksible og kan finne løsninger så, materialbehovet ikke stopper

M: Ja. Skjønner

M: Hva er det som trigger et innkjøp i X?

I: Det er alltid en kundeordre, aldri noen som min-stock-level eller lignende. Vi driver med som vi i vår bransje kaller back-to-back innkjøp, altså, du får en forespørsel fra en kunde, gir kunden et tilbud, for å kunne gi kunden det tilbudet så har det vært ute hos en eller flere leverandører og tatt inn pris og leveransetid, og betingelser. Og når du har gitt det tilbudet til kunden, så får du en ordre, når du har fått den ordren så legges den inn i systemet, og der har du da trigget et innkjøpsbehov fra den leverandøren.

M: Ja.

I: Ehm. I blant kan tiden fra vi har gitt et tilbud til at vi får ordren, kan iblant få den innen fem minutter, det kan gå fem dager, i blant en uke. I blant kan du regne med en halv dag, så det tilbud vi hadde fra vår leverandør, som vi baserte vår tilbud på, det tilbudet kan være opphørt for de har solgt det til noen andre. Og da, men det er iallfall trigget et innkjøpsbehov som vi må løse på en eller annen måte.

M: Ja. Så dere fører ikke lager selv?

I: Nei, vi har ingen fast sortiment. Vi har jo et lager, vi tror kanskje det er altfor stort, men mye av lageret består av komponenter som er i Transit, det finnes på lager fordi det skal ut til kunden om en uke, tre uker, eller om to måneder. Men vi har ingen fast sortiment som noen forventer seg at, ja (utydelig) delen hos X for de bruker alltid å ha exellery (?) på lager. Så i den forstand så bruker vi ikke noe sånt. Minimum stock-level eller noe av den typen av triggere for innkjøp

M: Så alt er ordrebasert da?

I: Ja kundeordrebasert. Sen tilvær (?) så finnes det kanskje ikke på lager som vi kanskje har gjort feil, kundene har kansellert, vi har fått kansellert i vårt fravær, vi legger det inn på lager for de kommer sikkert til å trenge det. Det er gjerne sideaktivitet.

M: Mhm

M: Okay, Hvilket fordel til inndelinger av produkter, deler dere inn ulike produkter i forskjellige kategorier, er det en form for klassifisering mellom produktene?

I: Svaret er nei.

M: Nei, det er ingen kategorisering der.

I: Nei.

M: Alt er artikkelbasert da, at de klassifiseres ut fra artikler generelt, at det er forskjellige ...

I: Ja altså, hos oss er det, vi har ingen egne artikkelnummer, altså X unike artikkelnummer eller noe spesielt uten at vi går, om det finnes en bedrift som heter Texas Instruments som gjør (??) og den heter et eller annet, så er det som bransjer som manufacture part Number, som er det partnummeret som vi bruker i vårt system, og i kombinasjon med kunden er det det partnummeret som de sender oss forespørsel på. Så det er det, det er et partnummer og bedriften heter Texas Instruments, noen annen klassifisering finnes det ikke. Ikke noe A og B og C artikler eller den typen.

M: Men dere skiller mellom innkjøp til primærstrøm, altså til hovedvirksomhet og til sekundærstrøm som du nevnte, papir, pcer, printere

I: Ja altså. Her er det slik at forsto tidlig når vi skulle bruke Rambase, skal vi bruke kraften i systemet fullt ut, skal jeg, eller vi som bedrift, igjen, skille på håndteringen av bare feks primærstrøm og den typen komponenter, er det da kopipapir som skal legges inn i SPO, som er en requisition SPO, så skal det kjøpes, så har du styr på det hele veien gjennom regnskapet og alt. Men vi har ikke fått det til å fungere i praksis.

M: Okay

I: Ehm. Det er vel ingen stor sak, men for en liten bedrift, jeg sitter i X kontor, lager i X, en person i X, så "jeg må kjøpe kopipapir, fort ned til byen og kjøper det og får en faktura". den blir registrert i systemet etterpå, men det har ikke begynt med en requisition SPO uten at, det blir mer sånn å fikse fort. Så den biten har vi igjen på en måte. Sette i system og gjøre på det på den måten. Men vi har vokst litt for fort og (?) om folk til å få det til å fungere. Det er ikke noen stor sak men det er det å ta beslutningen om det. At vi skal gjøre på den måten.

M: Skjønner

M: Hvis du kan forklare litt innkjøpsprosessen fra et behov oppstår til det tilfredsstilles, uavhengig av RamBase, hvis du tenker bare sånn trinnvis?

I: Nå hørte jeg deg litt dårlig, kan du gjenta?

M: Ja om du kan beskrive innkjøpsprosessen deres litt uavhengig av RamBase, sånn trinnvis?

I: Okay

I: Ja, nei, som jeg sa tidligere trigger du det når du har fått inn kundeordren, da finnes det et behov, typisk kan vi si at behovet ligger ca tre fire uker utover det tidspunktet vi trenger varen.

M: Mhm

I: Men innen en to dager ønsker kunden at vi kommer tilbake med en bekreftelse på deres kundeordre og helst med en bekreftet leveringsdato fra oss. Men vi forsøker å legge ut en SPO innen 24-48 timer til vår leverandør. Og da setter vi for eksempel at vi ønsker den der skal sendes fra leverandøren den 30.april, sier vi, og så regner vi at de skal sende med ekspedert frakt, og da vet vi at det tar ca 5 arbeidsdager innen godset kommer til vårt lager. Så får vi en bekreftelse på det innen noen dager fra leverandørene at det er greit, og da sitter X hos oss og tar i mot de leverandørbekreftelsene, de kommer alltid på mail i PDF-format. Og da når hun får klart hvilken dag de leverer, så legger hun det inn det i form av en SOA, supplier order acknowledgement, det blir også den datoen på SOA blir også den datoen som automatisk kommer opp på kunden sin COA kundeordre i systemet. Og den prosessen alle ønsker at den skal fortrest mulig. For kundene har sin produksjonsplanlegging å ta hensyn til, så jo tidligere de kan få rede på at de får det i tide eller verre da, at det blir forsinket, da vil de jo styre kontrollere andre materialer slik at de har alt på plass (?) til sin produksjon.

I: Men i de fleste tilfeller, om vi har sagt de skal levere den 30.april er de fleste iallfall de dyktige leverandørene de sender ut et leveranse med deler den datoene, og her er tracking nummer så vi kan spore godset inn til vårt lager og se til at det kommer på oppstilt tid. Men da som sagt er prosessen uavhengig av Rambase, da blir det ikke mye RamBase snakk, men jeg vet ikke om det er noe mer jeg kan si der om at, som sagt, vi er seks personer i selskapet, inklusiv innkjøp og alt. Så jeg selv støtter innkjøp for mine kunder og X som er selger, så vi er tre selgere. Og X tar for seg innkjøp og alle artiklene han selger til sine kunder. Vi er kanskje ikke den tydelig, den typiske RamBase innkjøpsanvender (utydelig)

M: Skjønner, sånn kontroll av mottak. Når dere har fått varene, hvilke aktiviteter gjennomføres da i forhold til noe sikring, kvalitetssjekk ...

I: Der har vi klassifisert leverandørene i ulike, da er det slik at vi har A B og C leverandører, av de behøver vi antokskontroll, også behøver vi varesjekk, at det er rett partnummer, at det er riktig antall, og vi trenger å notere ned datokode som det er (utydelig), og kanskje Origin, men ingen øvrig kvalitetskontroll. For A leverandør er det sikre kilder, men antallet kan jo være feil en gang i blant. Når det gjelder B leverandør er det mer ytterlige steg, for uten det så trenger vi å kontrollere kvaliteten på pakningen, mye av komponentene kommer som vakumpakket og vi må se etter at det ikke har skjedd noe med den, kontrollere merkingen på komponenten også videre. C-leverandører er ofte sånn at vi lur på under (utydelig), vi må åpne pakkene og skikke under mikroskop for å se om det ser riktig ut når det gjelder merkingen på selve item-nivå. Så legges det inn på lageret i vente på plukk. Det er vel i grunn alt.

M: Er den klassifiseringen gjort manuelt, eller via RamBase, den ABC?

I: Den er gjort i RamBase. På Supply-nivå.

M: Skal vi se.

M: Den må du spørre om ...

M: slik jeg forstår det så oppstår det et behov med en kundeordre

I: Ja

M: Så må dere da finne riktig leverandør som kan levere

I: Ja

M: Alt det her foregår via mail, stemmer det?

I: Ja, i de aller fleste tilfeller.

M: Ja

M: Sånn at første steg der RamBase er involvert, er når leverandøren har kommet med et tilbud som dere takker ja og lager en SPO.

I: Ja

M: okay veldig bra.

M: Vi har bare sånn checklist på at vi får med oss alt.

I: Ja det er greit.

M: I forhold til ansvarsområde har hver innkjøper ansvar for sine kunder

I: Ja det kan man jo si. Som jeg sa, X har ansvar for innkjøpet på sine kunder og de artiklene som kundene hans har behov for, mens jeg har mine egne og ytterligere selgere. Hun legger ingen innkjøp, det gjør jeg til hun. Så ser det ut i daglige, bare X og jeg som legger ordre inn.

M: Kan du fortelle litt om den leverandørutvelgelsen, den søkeprosessen etter leverandør?

I: Ja som jeg sa innledningsvis, i mange tilfeller er det slik at innen vi gir kundene et tilbud, så må vi ha fått en forespørsel fra de der de spesifiserer et behov, med partnummer, antall, når de ønsker det og på det tidspunktet finner vi ut at det er samme leverandør som sist og om samme pris gjelder nå, om vi skulle kjøpe det for tre måneder siden (?), og hva for leveransetid. I allefall går vi ut på ulike søkesider, ikke forum men jeg kaller det for søkeside

M: database med leverandører?

I: Så om vi skulle skrive inn findchips.com for eksempel så f.eks. kommer det opp et antall, så søker du opp et spesielt partnummer og ser at den og den og den har stock, og sender så en forespørsel til de om den prisen, så det foregår i det innen man da får ordren

M: Ja

I: Men da er det jo mange kunder ut av de vi har i dag, de trykker inn repeat order, sånn at de har kjøpt 10 ganger, 20 ganger de siste to år så kommer det bare en ny ordre med samme pris som sist, og da har vi, vi må gjøre ganske kjapt en analyse, kan vi akseptere denne prisen, og da setter vi i gang og sjekker et antall leverandører, kan vi få samme pris som sist, og ofte kan vi få tre fire ulike alternativer til leverandører på samme artikkel. Så må vi sjekke "okay vi kan kjøpe av alle de fire, hvem har vi best betingelser hos, hvem har best pris, hvem har kortest ledetid, om det trengs", og når man vet det så plasserer vi en SPO når vi har fått svar på den delen. Så iblant går det kjapt så og si, linke en kundeordre mot innkjøp, og i blant er det masse styr og masse arbeid som kunden ikke ser og forstår, og ikke vil. Og være uvitende. Men vi gjør masse sånt i bakgrunnen. (utydelig) eksistens og mulighet til å drive business.

M: Okay så hvis det blir repeat order er det fortsatt en prosess blant et lite utvalg leverandører

I: ja det kan du si

M: der man vurderer på pris, ledetid, er det noen flere kriterier?

I: Ja, det kan også være slik at, i blant kan du få i prinsippet identisk pris fra to forskjellige leverandører, men hos den ene har vi (utydelig) i betalingsbetingelser, og hos den andre må vi betale på forskudd. Da blir den som har (utydelig) belastet i kassen. Men det er vel informert om.

M: ja hvis det er nyanskaffelse, et nytt produkt, er det mer omfattende søkeprosess om å finne fram alternative leverandører, kontakte de

I: Ja og spesielt hvis det har vært under ett års tid, det er utrolige lange ladetider på noe, og det er et detektivarbeid i blant å finne komponenter å levere innen den tiden kunden ønsker. Og det her siste året har vi vært tvunget til å legge opp mange nye leverandører som vi har vært tvunget til å betale, og da er det betaling med kredittkort eller på forskudd, og finne ut hvor bra disse leverandørene er. Det er slik i dag at elektronikk er i alt. Og hvorfor det er brist akkurat nå på komponenter er fordi det er så

mange ulike (utydelig) det selges en masse biler, spesielt elbiler, det merker dere i Norge, og der er det mye mer elektronikk enn i vanlige biler, så har du consumer-elektronikk-siden som går bra, det selges mobiltelefoner, data osv. Og så har du og det som kalles for IOT, internet of things, altså at kjøleskap blir koblet opp mot nett, bilen er koblet opp, ja, det er mange nye ting som driver større forbruk av elektronikkomponenter, og når alt dette skjer samtidig er det ikke tilstrekkelig til å produsere til riktig takt, og det setter nye krav til oss i vårt innkjøpsarbeid. De som er best, det er klart, jeg og X som har jobbet så lenge i bransjen, har et bra nettverk som vi får utnyttet til maksimum, og finner de innkjøp vi behøver å gjøre for å hjelpe kundene og få, så de kan produsere i tide.

M: Ja men det er veldig bra

M: Sånn når du skal gjøre repeat ordrer blant de leverandørene som er aktuelle, tar dere den vurderingen i RamBase basert på pris der, eller blir den gjort manuelt eksternt, altså vurderingen av hvilken leverandør?

I: Ja altså akkurat som våre kunder gjør når sender inn en repeat order, så skaper kunden en innkjøpsordre til X, så tar de samme pris og betingelser, legger det inn og så er det opp til oss å komme tilbake og bekrefte, er det greit eller må vi øke prisen med x prosent. Og vi gjør dette mot våre leverandører, vi kaller det for å sjanse, men da går vi inn og ser "okay, på den artikkelen må vi gjøre en SPO til den leverandøren, hva betalte vi før i samme antall, okay 0,25\$, da sender vi en SPO på samme pris, i blant kommer leverandøren tilbake og sier det er greit, den tar vi. I blant sier de, nei ikke 0,25, vi må ha 0,29, da er det fort tilbake, for vår del, til kunden, stopp, vi kommer ikke til å kunne kjøre på med den gamle prisen, kan du akseptere dette, og med tiden sjekker vi alltid mot andre leverandører og ser om noen andre kan selge til oss for 0,25 innen en viss tid. Så det er mye manuelt styr.

M: Sånn som ledetid da, det blir jo ikke oppgitt i RamBase blant leverandørene, ser du noen utfordringer i forhold til det?

I: Ja altså ledetid er jo iallfall i elektronikk-bransjen ingen vitenskap. For jeg kan stille et spørsmål til en leverandør i dag, og de sier det er 20 ukers ledetid, jeg skulle potensielt legge inn 20 uker i RamBase på den artikkelen, men spør jeg neste uke så kan det være 16 uker eller 28 uker, så den der går liksom opp og ned, (uforståelige) så det skulle ikke gi oss så mye, legge inn ledetid i form av XML hadde vært bedre, i dag så har vi 30 dager default på alle artikler. For vi kan ikke bruke den funksjonaliteten, så ledetid er det som styrer og trigger våre innkjøp, dessverre.

M: Skjønner

I: Ja

M: Okay litt sånn, generell informasjon. Dere implementerte RamBase i oktober 2016

I: Ja stemmer

M: Hva var formålet med å anskaffe RamBase?

I: Ja, altså både X og jeg som startet bedriften har jobbet i elektronikkbransjen lenge. Vi arbeidet for X konsernet i iallfall for min del, fra 1991 fram til at jeg solgte bedriften til X i 2000. Så kommer det delvis av nostalgiske grunner, da hadde vi arbeidet i det gamle karakterbaserte DOS og RamBase, men det fantes, det gamle RamBase var produsert av en elektronikkdistributør som het Jakob Hatteland Electronics. Så det var laget for å håndtere distribusjon av elektronikkomponenter. Og vi elsket RamBase på den tiden, interface så ganske annerledes ut, jeg vet ikke om dere har sett det en gang hvordan det så ut, men ikke alt er slik som er det er i dag. Sporbarhet er viktig for oss, og den delen har ikke endret seg. Så viser det seg at vi også fikk med tanke på at vi hadde en relasjon med Jakob,

dere vet hvem Jakob Hatteland er kanskje, så fikk vi en bra økonomisk deal under de første tre årene slik atprismessig var det ingen stor forskjell på å ta Visma.net eller et annet system på markedet. Så viser det seg og at iallfall i elektronikkbransjen i Sverige er det mange kunder, ønsker å kjøpe i svenske kroner, men det fins en valutabase-kurs som en knytter prisen til. Vi kjøper denne for 10 kroner basert på US-dollar kurs, så i faktureringsstilfellet om US-dollar har gått opp, så reguleres det i fakturaen. Da regnes prisen opp, 10 kroner også valutatillegg, eller om den går ned tilsvarende. Det viser seg at de fleste system i dag viste ikke hva valutajustering var, men det har vært standard i RamBase fra tidlig 90-tall. Så det var også en ting som var en no-brainer for oss, også elsket vi å komme tilbake til Vatts (?) og hele den delen. Det var mye mykere verden og nostalgi i det her, men så kunne vi på sett og vis, vi kunne forsvare den beslutningen at det ikke var rent økonomisk, det var en OK-deal. Noen andre, vi trengte et system så vi var ute og ledet etter det.

M: ER det sporbarheten som er den største driveren eller er det andre utfordringer som er sentrale for at systemet skal løse?

I: Nei det er sporbarheten og en sånn ganske bra sak med det om valutajusteringmuligheten, det gamle RamBase så var det noe som het FCK, forecast kunde, vi visste ikke når vi skrev under for dette systemet, men vi trodde jo at forecaste håndtering lå med fortsatt i denne versjonen. Nå er det slik, men kanskje det blir fremover at den kommer med, men den var plukket bort. Når vi tok beslutningen sa vi det da sporbarheten og valutajusteringer og mulighetene til å load inn forecast fra kunden. Det er tre viktige parametre. Nå har det ikke vært noen stor sak for oss at dette med forecast fra kunden ikke er oppe og går i daglig i RamBase, men det kommer sikkert, og da håper vi at RamBase er klar for det. Men ja, jeg vet ikke, sporbarheten er absolutt viktig.

M: Men forecast funksjonen, er det en funksjon du savner som du skulle ønske var der i dag?

I: Nei den behøver ikke å være der i dag, for nå har vi ingen kunder med så mange linjer som gjør at vi ikke kan håndtere det manuelt på en enkel måte, men vi tror vi kommer dit, så fort vi har en kunde som vil sende en forecast hver uke, med mer enn hundre linjer i forecasten som oppdateres uke for uke, så vil vi ønske den muligheten til å load inn en sånn. I dag har jeg en kunde som har kanskje 20 artikler på forecast, det går like greit for meg å gjøre manuelt, men ikke i dag så finnes det ikke noe absolutt behov. Men det vil komme.

M: Okay

M: Har du noen utfordringer du eller dere har merket dere i forhold til bruk av Rambase?

I: Ja det fins en del. Den store utfordringen er framfor alt finance delen. Den er utrolig komplisert og kanskje litt for kompleks for en liten bedrift som oss. Du kan ha fullt styr på alt av valuta, fluktuasjoner, lagernivå, full oversikt over masse, men jeg har merket at for oss som er en liten bedrift som har en ekstern regnskapsbyrå som ikke jobber i RamBase, aldri sett systemet, de har fått Training, men de sitter kanskje og jobber i RamBase et par tre ganger i uken for å bokføre leverandørfaktura og annet, og da blir man ikke ekspert. Og da har all den funksjonaliteten som finnes i finance-delen skapt en del spørsmålstegn for de, så det er fortsatt en utfordring og da har sett, vi var egentlig den første bedriften med regnskap, altså i Sverige, som var med her i oktober 2016, og da merket vi at det håndteres det bokføringsmessig annerledes i Norge enn i Sverige, selv om man skulle tro at 99% var likt, så er det et større gap. Nå har X hjulpet til med blant annet MVA som er annerledes i Sverige enn i Norge, så der finnes det fortsatt utfordringer. Vi visste fra begynnelsen, ikke bare X selv, men andre vi snakket med tidligere sa at dette systemet kanskje egentlig ikke er tilpasset for en liten bedrift, men mer større selskap på 50-100 ansatte, og det merker vi, for det finnes så mye som ... som vi sier, det er som å ha kjøpt en Porsche, toppmodellen av en Porsche, og vi kjører den så fort vi kan, men vi har kun fått den i første og andre gir, også fins det masse gadgets i cockpiten som vi ikke forstår og ikke nødvendigvis trengs. Men det går an å kjøre ganske fort i Porsche når man bruker andregir.

M: Sånn interfacemessig, hvordan er det å jobbe i RamBase? Flyter det greit eller er det knotete?

I: "Learning by doing" men jeg tror de fleste synes at det er ganske mange sånn, moment, knappetrykk, eller klikk, for å komme seg videre. Men derimot synes jeg at alle kjenner at man har kontroll på hvem som har gjort hva, og sporbarheten, selv sett så er vi godt fornøyde, det er vi absolutt. Men, jeg sier hele tiden at det skjer en utvikling. Det som er den store utfordringen som kanskje bekymret meg, er at jeg hørte at RamBase ikke lykkes å knytte opp nye forhandlere eller sluttkunder på, som går ombord på RamBase, og jeg er litt urolig hva som kommer til å skje om ett år eller to år, om det kommer flere kunder Sverige, Norge, Danmark, worldwide, så den er litt, det er en veldig tøff konkurranse der ute, og RamBase er ikke så kjent her som Visma, Monitor, Pyramide eller de store, Orakle, der er man en liten spiller. Så man håper at man får drahjelp av Autostore, og det kommer nye kunder ombord som driver utviklingen fremover. Jeg tror på RamBase men litt urolig er man alltid.

M: Skjønner

I: Ja

M: Så i forhold til updates som kommer, de endrer jo en del funksjonalitet, har du merket noe problematikk rundt det?

I: Nei det kan jeg ikke påstå at jeg har. Jeg synes det den er klar og konsis, og ofte så får vi en framforholdning (?), f.eks. når vi gikk over til sånn barcode, eller nye stocklocations-programmet at vi fikk vite om tre-fire måneder før og det var en plan for hvordan dette skulle implementeres, (utydelig) ny funksjonalitet på kundeordre, COA, var det og god framforholdning(?) der man forklarte hvorfor vi gjør det, hvordan det skal skje, og når, så nei det synes jeg fungerer veldig bra.

M: Mhm. Ja, har du noen tanker om generelle forbedringspotensialer, utenom det vi har snakket om?

I: Unnskyld. Vent litt.

I: Generell forbedringsområder

M: Ut fra ditt bruk eller deres bruk

I: Ja akkurat

I: Jeg skjønner hva dere mener.

M: Det er ikke noe du kommer på sånn i farten?

I: Nei jeg kan vel si at jeg tror at systemmessig har vi kjøpt en Porsche, og vi har ikke hatt tid eller råd til å sette av ressurser til å lære å kjøre denne Porschen. Det må vi være så ydmyke og si. En sak f.eks. med innkjøp, vi vet at vi kan kjøpe 10 konsulenttimer, 1100-1200 norske per time, og sikkert få mer ut av vårt innkjøpssystem at vi 100% forstår hva som finnes funksjonalitetsmessig, men at dels er det et kostnadsaspekt, men fremfor alt i dag når vi er så få folk som skal håndtere så mange linjer, å finne tiden for det, er egentlig den store utfordringen med det. Så jeg synes ærlig talt at når man først har åpnet alle spørsmål, fått lært seg hvordan alt fungerer er det først da man kan se hva som gjenstår av forbedringsmuligheter. Per i dag er jeg usikker på det, vi er ikke der i dag der vi behersker systemet fullt ut, selv om vi har holdt på ett og halvt år, men vi har springt så fort vi kan og tatt de mest, det som stopper opp hos oss har vi håndtert, men vi har ikke skaffet oss et bra bilde av hvordan systemet egentlig skal kunne brukes helt effektivt av oss selv. Så det tror jeg er det korrekte svaret, at det kan finnes forbedringspotensialer men vi er ikke riktig der ennå.

M: er det utelukkende fordi dere ikke har tid, eller kan det være uoversiktlig i systemet, at det kan være vanskelig å finne fram i forhold til, altså sette seg inn i funksjoner?

I: I hovedsak er det tid, for tok inn en person som skulle være prosjektleder for å gjøre lageret strekkode-basert, og den personen kom uten bakgrunnskunnskap om RamBase men ganske flink generelt i ulike IT-miljøer, og han var med meg i Norge i Haugesund når vi gikk gjennom dette. Han forsto dette ganske kjapt, men da kunne han fullt ut konsentrere seg om det, også finnes det online-hjelp i systemet som han gikk inn og så på, også testet vi litt, og fikk en testdatabase, og etter en kort tid, tror jeg de ble imponert i Norge der hos X siden han hadde sett det Big Picture på detaljnivå kjapt, så det sier jeg og at tid er viktig, ha tiden å sette seg inn i det. Han vi tok inn skulle ikke gjøre noe annet enn bare dette prosjektet. Da fikset vi det. Uoversiktlig er det ikke, det gjelder å ha rett type folk på plass som har tiden og en viss kunnskap fra tidligere.

M: Nei men supert, da har vi fått veldig mye svar her.

M: Er det noe mer du ønsker å tilføye, sånn generelt?

I: Nei ikke egentlig. Jeg var ganske dårlig forberedt på dette, men jeg visste jo ikke hvilke spørsmål dere skulle komme med, men jeg skal forsøke å være tilgjengelig når dere har oppfølgingsspørsmål som går mer på innkjøpsmodulen, da skal jeg høre med X som håndterer flere linjer, om han ser, der det var tenkt jeg skulle gjort men, om han ser saker jeg ikke ser og om det er forbedringspotensiale, så kan vi holde kontakten via mail.

M: Det høres bra ut. Kommer dere på noe som skulle vært forbedret må dere bare gi en lyd, for det her blir direkte meldt inn til X. Nei men supert vi har fått veldig mye bra, tusen hjertelig takk for hjelpen.

Hadebra