

From Puzzle to Building Blocks

Klar, parat, vækst!



Udfordring

C.C. Jensen er en dansk virksomhed, der er kendt på verdensplan for at fremstille oliefiltre og filterindsatser af højeste kvalitet.

Gennem mange års vækst er produktporteføljen vokset med den konsekvens, at kompleksitet er begyndt at blive en begrænsende faktor for fremtidig vækst. Man har derfor erkendt, at det er nødvendigt at håndtere og begrænse kompleksiteten på en helt ny måde for at sikre fortsat profitabel vækst – dels gennem fokusering af salgs- og ordreprocessen, og dels ved at optimere produktporteføljen til efterspørgslen i markedet.

Konkrete udfordringer:

- Uklarhed over, hvornår et produkt er en standard-løsning eller specialløsning
- Ingen personer med klart overordnet og tværgående ansvar for produktprogrammets sammensætning
- Uklar ordreproces og derfor utydelig ansvarsfordeling
- Meget omfattende og uoverskueligt salgsmateriale – det anbefalede produkt har ikke været tydeligt for kunder og sælgere

Kort sagt har man i C.C. Jensen følt, at det i mange ordrer var et puslespil at få tingene til at hænge sammen. Indsatsen mod kompleksiteten har derfor fået kælenavnet: From Puzzle to Building Blocks.

Indsats

Worm Development har hjulpet C.C. Jensen i gang med forandringsprocessen, hvor produktprogrammet og de tilhørende processer gøres mere enkle og fleksible.

Worm Development har både rådgivet C.C. Jensen på overordnet niveau og faciliteret det konkrete arbejde med at kortlægge den eksisterende situation og identificere fremtidige forandringsmuligheder. Worm Development gennemførte projektet i tæt samarbejde med ledelsen og et projekthold fra C.C. Jensen, bl.a. for at forankre forandringer på længere sigt.

Effekter

C.C. Jensen står i dag med opskriften på et langt mere trimmet produktprogram. Fremover består produkterne af en række byggeklodser, som kan kombineres på kryds og tværs til en bred palette af færdige produktvarianter.

C.C. Jensen har fået en række fordele ud af forløbet. Der er skabt en ny ordreproces, en ny product management funktion, samt et applikationskatalog, der guider sælgere og kunder i profitabel retning. Med disse tiltag har man fået værktøjerne til at styre produktprogrammet i den ønskede retning.

Der er ydermere skabt grundlag for at udvikle et modulært produktdesign, der øger fleksibiliteten markant, samt mulighed for implementering af en salgskonfigurator med henblik på hurtig tilbudsgenerering inklusiv ordrespecifik dokumentationspakke af samme høje kvalitet som produkterne. Kort sagt er C.C. Jensen nu i gang med at vækste forretningen uden at kompleksiteten truer profitten.



“Worm har været en vigtig samarbejdspartner i dette forandringsprogram. Det er svært at bede en organisation om at undersøge sig selv og være tilstrækkelig neutral og kritisk. Worm Development kunne med deres systematikker og erfaringer, kombineret med deres sympatiske facon, facilitere, at vi med succes kunne analysere vores As-Is situation og bringe os frem til et ønskeligt To-Be scenarie. As-Is er i nogen tilfælde ubehagelig at konstatere, men når der dannes et fællesbillede på tværs af organisationen, så er det meget lettere at komme frem til et fælles syn på ambitiøst To-Be scenarie. En vigtig pointe i forhold til analysen af Marked, Produkt og Produktion, er at man skal sørge for at involvere dem der ved noget om tingene. Det betyder at man må involvere mange forskellige personer og at man derfor skal have et klart buy-in fra topledelsen. Vi er i fuld sving med at implementere de første tiltag world wide og forventer os meget af dette i de nærmeste år”

*Ruben Hensen
Head of Projects, C.C. Jensen A/S*