



Vi kan udvide forretningen med de samme administrative ressourcer!

Sådan lyder det fra Lars Mouritsen, der er direktør i en af landets førende transportvirksomheder, THURAH. I de sidste tre år har virksomheden været med til at udvikle et nyt disponerings- og planlægningsværktøj til vognmandsbranchen – webTour. Det har både været en lang, men også nødvendig, udviklingsproces for at sikre en agil og konkurrencedygtig forretning, mener Lars Mouritsen.

I konstant bevægelse

-En af fordelene ved at være medudvikler på webTour er naturligvis, at vi får en målrettet løsning til vognmandsbranchen, der i sidste ende styrker slutbrugerens forretning. Samtidig har webTour været et vigtigt værktøj til at finde ind til mindsettet i vores virksomhed. Hvorfor og hvordan udfører vi tingene? Kan det gøres smartere? Vi har fået sat spot på vores arbejdsprocesser og dermed også på de områder, der kan optimeres. I min optik er det en af de største gevinster ved udviklingsforløbet, fordi det kræver en forandringsvillig organisation, der er i konstant bevægelse. I virkeligheden er den forandringsparathed det afgørende konkurrenceparameter, fortæller Lars Mouritsen.

Tre dimensioner i ét skærbillede

I THURAH bliver hver transportopgave tænkt ind som en tredimensionel ressource: en

chauffør, en bil og en ordre, der kan parres uafhængigt af hinanden. -Det giver en langt bedre udnyttelsesgrad af den enkelte ressource, forklarer Lars Mouritsen, der har brugt mange år på at finde et system, der kunne give et tredimensionelt overblik i ét skærbillede. -Udfordringen ligger altid i at koge et kompliceret bagvedliggende system ned til et overskueligt og brugervenligt værktøj. Det overblik har vi fået med webTour, fordi TechHouse, der står bag systemet, har været gode til at omsætte vores ønsker til brugervenlige it-løsninger.

Bedre arbejdsprocesser

Større overblik og mere effektive arbejdsprocesser er nogle af de forbedringer, kørselsdisponent i THURAH, Lars Wandahl, nikker genkendende til. Han har skiftet excel-arket ud med en Gantt-tavle, der kan vise præcis de informationer, han har brug for. -Nu er kundens stamdata kun ét klik væk, ligesom jeg har det fulde overblik over kørslerne og hurtigt kan se, hvor der eventuelt er huller, vi skal have lukket.

-Derudover får chaufførerne i dag ordrene sendt direkte ud i bilerne med stort set de samme informationer, som der er på den originale ordre. De har således langt flere oplysninger om ordren end tidligere, ligesom de har korrekt adresse, telefonnummer og kontaktperson fra starten. Tidligere kunne de informationer godt drukne i motorstøj, når de blev givet over telefonen.

Overraskende udvikling...

-Når du som virksomhed vælger at indgå i et udviklingsforløb i den her størrelse, går tingene sjældent helt efter bogen. Der vil altid være noget, der enten ikke er taget højde for undervejs, eller som alligevel ikke fungerer optimalt i dagligdagen, fortæller økonomiansvarlig i THURAH, René Frank Jørgensen. -Det har også været tilfældet her, hvor der i starten eksempelvis manglede differentierede miljøtillæg på nogle faktura.

-Omvendt er vi blevet positivt overrasket over, hvor meget hurtigere faktureringsprocessen er blevet. Så snart chaufføren er færdig med kørslen, bliver fakturaen automatisk sendt afsted til kunden. Fordi vi genbruger data, sparer vi ca. 10 minutter per opgave – og når det ganges op med antallet af opgaver per dag, er det en besparelse, der kan mærkes på bundlinjen.

Fremtiden

I THURAH skal vi gøre os fortjent til hver eneste transport. I den forbindelse er tidsfaktoren særdeles vigtig. Vi skal passe vores transport ind i det store billede sammen med de andre aktører og processer i forhold til den givne opgave, som vi er en del af. Det kan vi kun gøre ved hele tiden at optimere og være agile – og her er webTour et vigtigt værktøj i processen, slutter Lars Mouritsen, der netop har udvidet forretningen med 15 nye biler.

Vi har løsningen til dig...





Om THURAH

THURAH er en af Danmarks ældste og samtidig hurtigst voksende vognmandsforretninger, der løser en lang række transport - og løfteopgaver for dansk erhvervsliv. Virksomheden har tre primære forretningsområder: Distributionskørsel fra "lager til lager", Transport- og løfteopgaver med kranbiler samt entreprenørkørsel med Grabbe- og tipvogne. Læs mere på www.thurah.dk



“ webTour er ingen mirakelkur, men en nødvendig investering. Til gengæld sikrer vi en agil virksomhed, forandringsvillige medarbejdere og stærkere konkurrenceevne. ”
Lars Mouritsen, adm. dir., THURAH

“ Vi sparer både ressourcer ved at genbruge data og får hurtigere faktureret. Allerede dagen efter en kørsel er 70 % af vores omsætning faktureret. ”
René Frank Jørgensen, økonomiansvarlig, THURAH

“ Udnyttelsesgraden af bilerne er steget, ligesom den enkelte chauffør har fået bedre vilkår i form af mere detaljerede informationer, der taler sammen med vores GPS-system. ” Lars Wandahl, kørselsdisponent, THURAH

webTour a/s
salgschef Hans Greve Brandenburg
Tlf. nr.: +45 32 222 333

Thurah Transport A/S
direktør Lars Mouritsen
Tlf. nr.: +45 7025 5207

Læs mere om webTour, på www.webtour.dk