

Virksomheds-
udvikling


Vi har fået god hjælp af erhvervskontoret og det regionale væksthushus, siger Viggo Hansen fra DanGlas i Viborg.

Tidligere kunne DanGlas i Viborg nøjes med rutebiler og fragtbiler, når firmaet skulle sende autoglas til sine kunder. Men sådan er det ikke længere. I dag er autoglas et stærkt specialiseret produktområde og fx frontruder kæmpestore. Derfor må DanGlas selv klare transporten i egne biler. Og det forudsætter en meget velfungerende og effektiv logistik, hvis firmaet skal leve op til kundernes krav

Hjælper DanGlas til mere effektiv logistik

om hurtig levering - uden at udgifterne løber løbsk.

Derfor er DanGlas netop nu i gang med et stort udviklingsprojekt, som skal forbedre, effektivisere og gerne billiggøre firmaets interne og eksterne logistik. Projektet gennemføres af en ekstern konsulent og med økonomisk tilskud fra det regionale Væksthushus Midtjylland via programmet VÆKSTmid Accelerator.

Dette program henvender sig til virksomheder, der ønsker at få tilført ekstra ressourcer til at få løst udfordringer, som kræver en særlig indsats. I det konkrete tilfælde yder Væksthushuset Midtjylland et tilskud på 50 procent af honoraret til den eksterne konsulent i op til 300 timer. Den anden halvdel af konsulent-honoraret betales af DanGlas selv.

Ekstern bistand nødvendig

- Hvis vi skal fastholde en stærk position på markedet, skal vores logistik organiseres på en bedre og billigere måde, end det sker i dag. I princippet kunne vi måske godt selv gennemføre det store logistik-projekt. Men vi har så travlt med den daglige drift, at vi nok aldrig ville give projektet det fornødne drive og få det ført til ende, hvis ikke vi

havde tilknyttet en ekstern konsulent, siger Viggo Hansen, der ejer og driver DanGlas.

- Herudover har en ekstern konsulent den fordel, at han kan stille alle de "dumme" spørgsmål og ikke er bundet af en historik og en tradition for, hvordan tingene skal løses. For ham er "plejer" død.

- En forudsætning for, at vores logistik-projekt lykkes, er, at medarbejderne involverer sig og bakker det op. Det er jo dem, der fremover skal arbejde med de nye måder at gøre tingene på. Derfor er den interne markedsføring vigtig, og en ekstern konsulent vil bedre end vi selv kunne "sælge" projektet over for medarbejderne og få dem til at føle ejerskab til det, siger Viggo Hansen.

Hjælp og vejledning

- Selv om den eksterne konsulent står for udførelsen af projektet, skal både medarbejderne og jeg selv investere en del tid i projektet. Det skal man være indstillet på, inden man går ind i et projekt af denne art.

- Der er naturligvis også en række formalia, som skal overholdes, skemaer, der skal udfyldes osv. Men her har vi fået særdeles god hjælp og vejledning, både fra erhvervskontoret i Viborg og fra Væksthushuset Midtjylland. De

har begge bidraget til en smidig og effektiv sagsgang, så vi ikke er druknet i papir og bureaukrati, slutter en tilfreds Viggo Hansen.

FAKTA:

- DanGlas A/S importerer autoglas og tilbehørsprodukter, der videresælges til værksteder over hele landet.
- Hovedsæde i Viborg. Herudover syv afdelinger rundt i Danmark.
- Oprettet i 1970 af Viggo Hansen, der stadig står i spidsen for virksomheden.
- 30 medarbejdere, heraf cirka en tredjedel i Viborg.
- DanGlas har to søsterselskaber: WiboTec A/S, der producerer rudeværktøjer, og Olego A/S, som forhandler opretter-systemer til autoværksteder.