



Læs også:
KIKSET
KOMMUNIKATION
KOSTER KUNDER
Side 16



Mariendal Electrics: Digitalisering skal øge produktiviteten

side 31

10 STOR
TILFREDSHED
MED EUX-
UDDANNELSEN

22 INSTALLATØRER
LADER KÆDER
HÅNTERE
MARKEDSFØRINGEN

42 RISIKO FOR OVER-
IMPLEMENTERING
AF NYE
KABELREGLER



Al ordrehåndtering sker på tablets hos Mariendal Electrics, forklarer administrerende direktør Lars Juul.

FREMTIDEN ER DIGITAL

Hos den nordjyske elinstallationsvirksomhed Mariendal Electrics bliver digitale redskaber mindst lige så vigtige for den fremtidige udvikling som kabler og kontakter. Det fortæller administrerende direktør Lars Juul, der netop har bidraget til rapporten "Installation 4.0".

Elbranchen er inde i en rivende udvikling, både når det gælder den konstante strøm af nye produkter og teknologier og ikke mindst kravene til installationsvirksomhedernes produktivitet. Hos Mariendal Electrics, der har hovedsæde i Aalborg, forsøger man blandt andet at ruste sig til den nye virkelighed med hjælp fra den digitale verden.

– Vores mål er at digitalisere så meget som muligt for at øge produktiviteten. Det er jo ikke,

fordi vi svømmer i penge i branchen, så den måde, vi kan skabe merværdi for både os selv og vore kunder, er ved at gøre arbejdsgangen så smidig som mulig siger administrerende direktør Lars Juul og uddyber:

– Hele vores serviceorganisation – og også snart vores entreprenørorganisation – bruger mobile redskaber, så al ordrehåndtering sker på tablets. På samme måde registrerer de tid og køber selv materialer ved grossister og

leverandører. Vi forsøger også at optimere arbejdet på byggepladserne og reducere spildtiden ved hjælp af digitale hjælpemidler. Det koster selvfølgelig nogle penge at indføre, men det er nødvendigt, hvis vi vil klare os i den fremtidige konkurrence.

Data giver bedre kundeservice

Mariendal Electrics har bidraget til arbejdet med den nye rapport "Installation 4.0", der tegner et »

INSTALLATION 4.0

» billede af branchens fremtid. En fremtid, som blandt andet sætter fokus på vigtigheden af, at installationsvirksomhederne i endnu højere grad leverer samlede løsninger til deres kunder.

– Hos os arbejder vi bevidst med at udnytte de muligheder, den nye teknologi giver. Det gælder ikke mindst adgangen til data fra kunderne, så vi kan hjælpe dem med at effektivisere og optimere driften af deres anlæg. Vi bruger blandt andet i stigende grad CTS-anlæg, som gør det muligt for os at se, om der er noget, vi kan hjælpe kunderne med – gerne inden problemerne opstår og kunderne henvender sig til os, siger Lars Juul.

For især når det gælder om at tiltrække nye servicekunder, er det ifølge Mariendal Electrics ikke nok, at man er hurtigere til at sætte stik-kontakter op end konkurrenterne.

– Kunderne skal kunne se, at vi kan skabe en klar merværdi for dem. Et godt eksempel er vores arbejde for Gandrup Element A/S. Ved hjælp af indsamlede data har vi nærstuderet virksomhedens energiforbrug og fundet spidsbelastninger og unødvendigt forbrug i weekenderne. Det har givet anledning til optimeringsforslag, som er præsenteret for deres økonomichef, og sammen med virksomheden har vi så udviklet en handlingsplan, forklarer Lars Juul.

Fokus på kompetencerne

Med sine cirka 250 medarbejdere dækker Mariendal Electrics alle hjørner af elbranchen. Alligevel har det voksende fokus på salget af samlede løsninger og serviceaftaler krævet, at virksomheden har haft brug for at tilføje nye kompetencer.

– Netop serviceordningerne er ikke noget, vi generelt har været særligt gode til at sælge i branchen – heller ikke her hos os. Men med tanke på, hvor stor en andel driften udgør af de samlede omkostninger, kunderne kommer til at betale, så tror jeg, det er noget, der kommer til at betyde mere og mere for vores bundlinje, siger Lars Juul og forklarer:

– Vi prøver så vidt muligt at fjerne administrative opgaver fra vores ledere og har i stedet placeret dem centralt, ligesom vi har ansat salgsrelaterede medarbejdere, der måske nok er lidt mindre teknisk funderede, men som til gengæld har fokus på netop salgsarbejdet. For hvis vi skal være de bedste og mest effektive, skal opgaverne i højere grad håndteres af specialister i stedet for generalister. Som noget helt nyt har vi for eksempel to fuldtidssælgere på vores servicedel. Det har givet os en helt ny indgang til den del af driften.

I det hele taget mener Lars Juul, at de ansattes kompetencer – også de sociale – er afgø-



MARIENDAL ELECTRICS

HVEM:

Lars Juul er administrerende direktør i Mariendal Electrics.

HVAD:

Virksomheden er en traditionel elvirksomhed, der løser opgaver inden for sikring, energi, CTS og KNX til industri-automation, marine og it. Antallet af medarbejdere har rundet 250 – hvoraf 42 er lærlinge.

HVOR:

Virksomheden har hovedsæde i Aalborg og desuden afdelinger i Vester Hassing, Pandrup, Brønderslev, Frederikshavn, Skagen, Aarhus og København.

rende, hvis det skal lykkes Mariendal Electrics at styrke produktiviteten.

– Vi skal værne om de dygtige medarbejdere, vi har. Men samtidig er vi også klar til at tage konsekvensen, hvis vi har en ansat, der måske nok er fagligt dygtig, men som til gengæld trækker kollegerne ned. Det kan lyde hårdt, men det er vigtigt for os at holde den samlede medarbejdertilfredshed, og dermed produktiviteten, oppe, siger han.

Op i fødekæden

Ved at løse opgaver inden for alt fra traditionelt elarbejde til sikring, CTS, it og industriautomation forsøger Mariendal Electrics også at bevæge sig højere op i byggebranchens "fødekæde".

– Vi oplever dog, at det er svært som instal-

latører at få den styrende rolle – især fordi kunderne oftest kontakter de samme entreprenører, når der skal sættes gang i et nyt projekt, siger Lars Juul.

Han tror dog på, at installationsvirksomheden i fremtiden vil få mulighed for at styre selv større byggeopgaver. Ikke mindst fordi de voksende krav til energieffektivisering betyder, at de tekniske installationer kommer til at spille en stadig større rolle.

– Især når det gælder vores allerede eksisterende kunder kan vi se, at vi i flere tilfælde bliver bedt om at stå for den overordnede koordinering af projekterne – også de dele, der ikke har noget direkte med elarbejdet at gøre. Derfor er det vigtigt for os hele tiden at spille en aktiv rolle og "opdrage" vores kunder til at se os som andet og mere end bare hænder og fødder, siger Lars Juul.

Kunderne styrer

Selv om Mariendal Electrics hele tiden arbejder på at styrke driften og de løsninger, virksomheden tilbyder, understreger Lars Juul, at det vigtigste i sidste ende er at få kunderne med på vognen.

– Det er let at samle bestyrelsen og blive enige om en kurs for virksomheden. Men hvis ikke vi lytter til kundernes ønsker og behov, så risikerer vi at vælge den forkerte vej. Eksempelvis har vi det seneste år haft stor succes med at optimere kundernes energiforbrug. Men da vi for efterhånden flere år siden begyndte at kigge på energioptimering, ansatte vi både maskinmestre og lavede lange og fine rapporter. De eneste, som ikke var klar, det var kunderne, siger Lars Juul og konstaterer:

– Det er derfor vigtigt hele tiden at holde et vågent øje med markedet og være klar til at reagere, når tiden er rigtig. Så i stedet for at være "first mover" vil jeg hellere være "fast follower". «

