



MESTERGULL SUNNFJORD

I et kjøpesenter sentralt i Førde ligger gullsmedforretningen Mestergull Sunnfjord. Bedriften har vært bruker av gullsmedbransjens butikkdataløsning Elfovision siden 2002, og har i dag problemer med å se hvordan de skulle klart seg uten.

Før Elfovision hadde ikke Mestergull Sunnfjord noe butikkdataløsning. Dette innebar blant annet at lager-tellingene tok lang tid, og oversikten over hva som måtte bestilles ble laget manuelt. Det var også arbeidskrevende å fremskaffe den informasjon som var og er nødvendig for å kunne ha en best mulig drift. Bedriften startet opp bruken av bransjeløsningen Elfovision uten integrering mot regn-

skapet. Denne integreringen ble først gjennomført i 2004. "Før dette måtte jeg føre regnskapet selv, stort sett på søndager", sier gründer og daglig leder Ellen Katrine Bøe.

Prosjektet

Bransjeprosjektet for å utvikle en butikkdataløsning for gullsmedbransjen ble initiert av Norges Gullsmedforbund (NGF) i 1997. Med bransjens over 700 bedrifter, hvor de aller fleste er små bedrifter med mellom 3 og 10 ansatte, anså NGF det som sentralt for bransjen å kunne få en bransjetilpasset butikkdataløsning.

Nytt butikkdatasystem, nye rutiner.

Regnskapsprogrammet implementerte Bøe i 2003, men i 3 måneder førte

Mestergull Sunnfjord er en gullsmedforretning i Mestergullkjeden som ligger i kjøpesenteret i Førde. Forretningen ble etablert i 1996 av gründer og daglig leder, Ellen Katrine Bøe, som har både gullsmedutdanning og Handels-høyskolen i Bergen som faglig bakgrunn. Forretningen omsatte i 2004 for ca 5,6 mill kroner eks mva, og har 4 årsverk, alle kvinner. Forretningen selger gull-, sølv- og diamantvarer, bestikk, mote-smykker (bijouteri) og bunadsølv.

hun dobbelt regnskap for å lære. Og tid er brukt på å sikre at de interne rutiner og Elfovision spiller på lag. Men nå er hun kjempefornøyd. Hun fremhever muligheten til å kunne vise omsetning, statistikker mm på en effektiv måte og med god kvalitet. "Denne informasjonen er fundamentalt viktig for driften av forretningen..." sier Bøe. Og legger til " ... etter at vi innførte butikk-datasystemet er det blitt virkelig gøy å drive forretning for oss alle. Det stilles større krav til nøyaktighet og ansvar i måten vi utfører vårt arbeid på, og alle er inneforstått med verdien av dette. Gjennom butikkdatasystemet har vi fått et effektivt og glimrende styringsverktøy i hverdagen vår, som vi aktivt bruker for å oppnå vårt mål om å drive en god, sunn og lønnsom gullsmedforretning i Sunnfjord med mye glede og humor."



Gründer Ellen Katrine Bøe med Eli Storøy. Foto: Jens Petter Bøe

Om Gullsmedbransjen

Gullsmedbransjen består av rundt 730 bedrifter, hvor av over halvparten ligger utenfor såkalte "landsdelshovedstader". Ca 40% av all omsetning av sølv- og gullvarer i Norge er produsert av norske produsenter. Gullsmedbransjen består i hovedsak av mange små bedrifter på 3-10 ansatte, med en kvinneandel på ca 90%. Nesten 50% av eiere/innehavere er kvinner.

Norges Gullsmedforbund ble opprettet i 1907 og er et serviceorgan for gullsmedbransjen, men formidler også kontakt for andre interessenter. Forbundet har pr. i dag om lag 500 detaljistsmedlemmer (butikker/ verksteder) og rundt 30 leverandørmedlemmer.

Teknologiske problemstillinger

De største teknologiske utfordringer har vært ivaretatt av NGF i samarbeid med IT-leverandøren ELFO.

Her var en grundig foranalyse til god hjelp. Det er datasystemet Navision som er grunnlaget for bransje-løsningen Elfovision. For Mestergull Sunnfjord har det dukket opp enkelte tekniske utfordringer. "Men med god innsats av ansatte og IT-leverandør så har de latt seg løse", sier Bøe. De har blant annet hatt problemer med sitt modem. Dette er sentralt å ha i orden, da det er store datamengder som skal lastes ned fra den sentrale

elektroniske produkt databasen for å oppdatere eget vareregister. Det har også vært problemer med skriver og scanning av strekkoder, men nå fungerer alt problemfritt.

FOU-utfordringer

For en typisk bedrift i gullsmedbransjen, som denne gullsmedforretningen, er det ikke en selvfølge at man har én person til å ivareta én funksjon. Det er også i utviklingen viktig å forholde seg til det at brukeren ikke nødvendigvis har kompetanse på IT. Det er derfor en større utfordring i å utvikle et butikkdatasystem for denne type bedrifter enn for en større bedrift. Den største

ERFARINGER OG RESULTATER

Det har vært vesentlig å få etablert en felles varebeskrivelse og en sentral elektronisk produkt database for bransjen.

Utviklingen av en bransjeløsning for butikkdata har gitt småbedriftene mulighet til å implementere en IT-løsning som de ellers ikke ville hatt råd eller kompetanse til. De reduserte kostnader ved mer effektiv drift gir mulighet for å opprettholde en spredning av og variasjon blant gullsmeddetaljistene.

Over 250 detaljister benytter butikkdataløsningen Elfovision. Det er forventet at 300 detaljister vil ha Elfovision installert innen utgangen av 2005.

Innsparinger for en detaljist som Mestergull Sunnfjord er beregnet til:

- Bestilling/innkjøp: ca kr 100.000,-
- Lagerøkonomi: ca kr 25.000,-
- Svinne reduksjon: ca kr 100.000,-
- Effekt av økt salg: ca kr 50.000,-
- SUM: ca kr 275.000, eller rundt 5,5% av netto omsetning.

Prosjekt Butikkdata Elfovision er utviklet i samarbeid med Norges Urmakerforbund. Dette har vært et meget nyttig samarbeid for begge parter.



Førde. Foto: Jens Petter Bøe

FOU-utfordringen i prosjektet har vært å få klar en standard for varebeskrivelse. Produkter i gullsmedbransjen, f.eks et smykke, kan ha mange varianter og stenkvaliteter, og i tillegg ønsker forbrukeren ofte personlige detaljer og inskripsjoner. For å sikre at disse behovene ble dekket i varebeskrivelsen, ble en omfattende håndbok for varebeskrivelse utformet.