



## GULLSMED STAMNÆSS

Bedriften Gullsmed John Stamnæss er en liten gullsmedforretning ved Spjelkavik i Møre og Romsdal, med litt over fire årsverk. Det er likevel en forretning med lang tradisjon, over 100 år. Butikken har benyttet seg av butikkdataløsningen Elfovision i noe over ett år. Men butikkdata har de hatt siden midten av 80-tallet. Og de har allerede gjort seg flere erfaringer med bransjeløsningen Elfovision.



Daglig leder Trine Stamnæss

"Det har egentlig gått veldig bra med oppstart og bruk av bransjeløsningen på butikkdata", sier Trine Stamnæss, gullsmed og daglig leder av forretningen. "Vi er for så vidt ganske vant med butikkdataløsning, da vi allerede i 1985 anskaffet oss den forrige løsningen," fortsetter hun. Den forrige løsningen var basert på DOS operativsystem, og var enkel og grei å bruke. Men med introduksjon av bransjens nye samordnede elektroniske produktdatabase og en ferdig utviklet butikkdataløsning, Elfovision, var tiden kommet for å bytte IT-løsning."

### "En butikkdataløsning er klar"

Bransjeprosjektet ble initiert av Norges Gullsmedforbund (NGF) i 1997 ifm utviklingen av en felles produkt-database. Forbundet hadde, gjennom en bransjeanalyse, identifisert at detaljistene i bransjen ville

Gullsmed John Stamnæss as ble grunnlagt i 1891 av tippoldefaren til Trine Stamnæss. Bedriften ligger i Moa ved Spjelkavik, og selger gull-, sølv-, og diamantersmykker, bestikk, bijouteri (motesmykker) og bunadssølv, også egenprodusert. Omsetning for 2004 var på rundt 4,8 mill kr eks mva. Bedriften har 4,1 årsverk. Det er kun kvinner ansatt i bedriften.

ha mye nytte av en standardisert butikk-dataløsning som også skulle ha ferdigutviklet funksjonalitet for å oppdatere lokalt elektronisk vareregister gjennom kommunikasjon og nedlasting fra felles-databasen. Gullsmedbransjen er en bransje med meget små

marginer, hvilket aktualiserer behovet for støtte-verktøy som kan effektivisere bedriftene for å sikre videre drift. Utviklingen av Elfovision skulle ta hensyn til behovene for detaljistene i gullsmedbransjen, og til en pris som en gjennomsnittlig gullsmedforretning kunne håndtere. "Vi kjøpte Elfovision allerede i 2002. Vi visste vi kom til å få bruk for det. Nå er det endelig implementert", sier Stamnæss. Og hun er glad for at det har gått så bra som det har gjort.

### Tekniske problemstillinger

Det har ikke vært mange problemer ifm implementering av Elfovision hos Gullsmed Stamnæss. Men om noe skal nevnes, så er utskrift av etiketter for strekkode en utfordring som har tatt tid å løse. "Det virket som at den fungerte når den hadde lyst, kommenterer Stamnæss. "Men i det store og hele så har løsningen fungert veldig bra".

### FOU-utfordringer

I utviklingen av en bransjeløsning for butikkdata har det vært sentralt å få etablert en sentral produkt-database. Med en standard bransje-definert varebeskrivelse er en viktig forutsetning for samhandling i bransjen ivaretatt. Rundt 90% av alle artiklene i bransjen ligger beskrevet i databasen, hvilket dekker det meste av detaljistenes behov. NGF har en klar målsetting om å få inn de resterende leverandørers varer i databasen.

## 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 (NGF) 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.

En av de større innsparingspotensialer i logistikken er muligheten for å scanne varer ifm salg, innkjøp og lagertelling. Det har derfor vært viktig i prosjektet å ha et sterkt fokus på bruksområdene hvor scanning er aktuelt.

## Kompetanseutfordringer

Gullsmedbransjen er en tradisjonsrik bransje, men med svært varierende og til dels lav IT-kompetanse. Dette er et forhold som ble forsøkt ivare tatt av BIT-prosjektet. Og NGF ønsker å intensivere IT-opplæringen i gullsmedbransjen. Det er grunnleggende for bruken av bransjeløsningen at IT-kompetansen er tilstrekkelig til at løsningen blir

brukt på best mulig måte i den enkelte bedrift. I løpet av utviklingsfasen i butikkdataprojektet erfarte pilot-bedriftene at IT-leverandøren ikke hadde nødvendig kjennskap til gullsmedbransjen og deres prosesser og fagområder. Da var det avgjørende at Gullsmedforbundet ivare tok den faglige prosjektledelsen.

## Bedre fremtidsutsikter

Med en bransjetilpasset butikk-dataløsning er terskelen lav for en liten gullsmedbedrift til å anskaffe IT-løsning for bedriften. For en forretning på rundt 5 millioner kroner i omsetning anslås det av NGF et potensiale for resultatforbedring på opp mot 250.000 kr i året. Dette

## ERFARINGER OG RESULTATER

*Det har vært vesentlig å få etablert en felles varebeskrivelse og en sentral produktdatabase for bransjen. Dette har lagt forholdene til rette for samhandling i bransjen.*

*Den estimerte innsparing for detaljister ifm butikkdataløsningen Elfovission er:*

- Bestilling/innkjøp 2,0%,
- Lagerøkonomi 0,5%,
- Svinnreduksjon 2,0%,
- Effekt av økt salg 1,0%,
- SUM: 5,5%.
- Dvs ca 250.000 kr for en gjennomsnittlig gullsmedbedrift.

*Over 250 detaljister benytter butikk-dataløsningen Elfovission. Det er forventet at 300 detaljister vil ha Elfovission installert innen utgangen av 2005.*

*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 gullsmed-detaljistene.*

*For prosjekter som vedrører flere små selvstendige aktører bør prosjektgjennomføringen ivaretas av en nøytral part, f.eks bransjeforbundet.*



De ansatte hos Gullsmed Stamnæss

avhenger selvfølgelig av at løsningen benyttes på best mulig måte.

"Det er lett å la seg blinde og å gå seg litt vill i alle tallene, og mye avhenger av den informasjon som blir lagt inn...", sier Stamnæss, "...men vi har troen på at vi vil se positive resultater på bunnlinjen. Det er vi avhengig av."