

# PROJEKTVÆRKTØJ



Der skulle mere end simple Excel-ark til for at planlægge arbejdsdagen for 200 montører. Den erkendelse kom man efterhånden frem til i entreprenørvirksomheden Wicotec Kirkebjerg og fik med en ny it-plattform det overblik over medarbejderne, som man havde savnet. Foto: Wicotec Kirkebjerg

**IT-PLATFORM** DET KRÆVER GEDIGENT IT-VÆRKTØJ AT HOLDE STYR PÅ 200 MONTØRER

## Entreprenør fik nok af regneark

For mange manuelle indtastninger og risiko for fejl fik Wicotec Kirkebjerg væk fra Excel-junglen og over på en ny it-plattform. Det var dog ikke et match fra første færd.

Af Mikkel Meister  
redaktion@ing.dk

**H**vornår kan vi have fem elmontører med tjek på belysning klar til det næste kundeprojekt? Hvor mange elektrikerer har vi ude på den her opgave lige nu? Og hvor mange timer er der brugt på det konkrete projekt indtil videre?

Det kan være en ordentlig mundfuld at skabe digitalt overblik over 200 montører, der arbejder på hver deres projekt ude hos kunderne, og som alle har forskellige kompetencer i bæltet. Især hvis værktøjet til at planlægge medarbejdernes tid og opgaver er det klassiske regneark.

Sådan lyder erfaringen fra entreprenørvirksomheden Wicotec Kirkebjerg, der har afdelinger i hele landet.

Her hed svaret indtil 2017 regneark i Excel, hvilket betød store mængder manuelt arbejde, når der

skulle skabes overblik over montørerne og planlægges nye opgaver.

»Vi sad tre sektionschefer i installationsafdelingen med hvert vores Excel-regneark, som vi brugte til at opdatere planlægningen af vores folk. Cirka en gang om ugen tastede en sekretær oplysningerne ind i et samlet regneark, så det var et kæmpe manuelt arbejde,« fortæller Morten Rostgaard, tidligere sektionschef i Wicotec Kirkebjerg.

Han er i dag installationschef i G4S, men møder op til projekt: værktøjsdagen og fortæller i et oplæg om erfaringerne med at flytte Wicotec Kirkebjerg væk fra regnearkene og over på en plattform, der giver fuldt overblik over medarbejderressourcerne.

»Vi måtte erkende, at det simpelt hen ikke fungerede. Vi brugte for meget tid på det, og det var for stor en fejlkilde,« fortæller Morten Rostgaard om tiden med regneark.

### Ikke match med det samme

Ud over det store manuelle indtastningsarbejde for sektionscheferne og sekretæren gav regneark-metoden også andre problemer.

»Det var en flaskehals at få alle projektlederne til at opdatere deres del af regnearket, og det kunne give problemer med, at Finn ikke kunne gå ind i dokumentet, mens Torben var ved at opdatere det. Hvis nu en

projektleder havde glemt at skrive en elektriker ind på en byggesag, så vidste jeg intet om det. Det betød, at der i princippet kunne gå en mand rundt på en byggeplads og få løn uden at have noget at lave,« siger Morten Rostgaard.

Løsningen blev platformen Orbit fra it-leverandøren Secoya. Et valg, som Wicotec Kirkebjerg efter tæt dialog med leverandøren og en skræddersyning af produktet ikke har fortrudt. Der var dog ikke tale om et match ved første blik.

Wicotec Kirkebjerg ledte i første omgang efter et hyldevareprodukt, men kunne ikke finde noget, der opfyldte virksomhedens behov for f.eks. at kunne søge efter ledige medarbejdere baseret på deres kompetencer eller certificeringer. Et andet kriterium var, at det nye system ikke måtte skabe flere processer, som medarbejderne skulle forholde sig til.

Orbit-plattformen fra Secoya kom i søgelyset, da Wicotec Kirkebjerg havde tidligere erfaringer med leverandøren i HR-afdelingen. Men den første demonstration af platformen var ikke noget, der gav Morten Rostgaard og kollegerne følelsen af at have fundet en løsning på regneark-kvalerne.

»Vi gik faktisk fra det første møde med Secoya og tænkte, at det her kunne vi ikke bruge,« siger Morten Rostgaard.

»Deres system lagde meget op til, at folk selv planlægger deres arbejdstid, og vi skulle jo planlægge andres arbejdstid. Men de holdt fast i, at de godt kunne løse det for os,« fortæller han.

### Engagement i udviklingen

På Wicotec Kirkebjergs ønskeliste over funktionalitet til den nye plattform stod der allerøverst, at den skulle kunne registrere medarbejdernes kompetencer og gøre det let at finde de næste ledige medarbejdere. Hvis virksomheden vidste, at man skulle bruge en montør med styr på fiberinstallationer på et nyt projekt om 14 dage, skulle det være let at søge ham frem på skærmen.

Men det krævede en stribe workshops i løbet af en tre-fire måneder

“

**Leverandøren kan ikke læse dine tanker. Ved at holde workshops undervejs fik vi styret produktet i den rigtige retning.**

### MORTEN ROSTGAARD

Tidl. sektionschef i Wicotec, i dag installationschef i G4S.

lang periode, før det færdige skræddersyede system var klar til at gå i luften hos Wicotec Kirkebjerg. Her sad Morten Rostgaard sammen med kollegerne og repræsentanter fra Secoya med computeren forbundet til storskærm og gennemgik nøje, hvilken funktionalitet der omvendt ikke skulle med.

»Du skal være rigtig skarp på, hvad det er for et produkt, du går ud og efterspørger. Leverandøren kan spørge ind til det, men kan ikke læse dine tanker. Ved at holde workshops undervejs fik vi styret produktet i den rigtige retning. Hvis man som kunde engagerer sig i udviklingen, får man også et bedre produkt. Det er en læring, vi tog med derfra, at man bliver nødt til at investere noget i det,« siger han.

Ifølge Morten Rostgaard tog det omkring en halv dag at overføre data fra Excel-regnearkene til det nye system fra Secoya:

»Effekten var der med det samme. Vi fik pludselig et fantastisk overblik over, hvilke ressourcer vi har, og hvordan vores fremtidsbillede ser ud. Der er stadig mange ubekendte på projekterne, for der kan komme ekstraarbejde, og projekter kan blive udskudt. Men det helt klare udbytte var, at vi nu fik styr på de projekter, der kørte på daværende tidspunkt,« siger han. ■