



Vores samarbejde med Tabellae har været helt enestående og effektivt. Vi har reduceret vores udgifter til fakturering med mere end 80%. Vi arbejder med samme mål som Tabellae: At levere en endnu bedre service end kunderne forventer.

Christian Gulløv

Adm. Direktør, Electro Energy

Case Story

Electro Energy håndterer output fra AS400 med LaserNet

“Vi har nu indført en ny faktureringsløsning fra Tabellae, hvor vi har reduceret udgifterne til fakturering med mere end 80%. Og det er sket i et samarbejde, der ikke kun har været præget af professionalisme, men også af en uvurderlig tillid og samarbejdsvilje mellem de to firmaer.

Fordi begge parter arbejder ud fra de samme grundlæggende værdier og med respekt og tillid som helt afgørende elementer i samarbejdet”.

Sådan lyder det fra Christian Gulløv, der er administrerende direktør i virksomheden Electro Energy, der er Danmarks førende videns- og rådgivningscenter i produkter og løsninger til opvarmning med varmepumper, solceller, oliekedler, naturgas, oliefyr og solvarme.

Electro Energy yder ikke kun teknisk rådgivning, men leverer også reservedele til stort set alle typer produkter på disse områder, og ikke mindst leveringen af reservedele til de godt 2000 kunder i Danmark betyder, at



man udskriver mere end 50.000 fakturaer om året. Denne fakturering foregik indtil midten af 2012 på papir, med udskrivning af fakturaer fra virksomheden ASTRA ERP-system og med forsendelse med posten. Men ikke længere.

Nu bruger man en LaserNet output-løsning fra Tabellae, hvor kunderne - fx størstedelen af de danske VVS firmaer - nu kan vælge mellem at modtage fakturaerne på fire forskellige måder:

1. Som elektroniske filer i OIOXML-format sendt via Sproom
2. Som elektroniske filer i OIOUBL-format sendt via Sproom
3. I pdf-format sendt per e-mail
4. Som traditionel papirfaktura sendt med posten

Løsningen fungerer på den måde, at der i ERP-systemet er lagt en kode ind for hver kunde, der viser, hvilket format kunden foretrækker.

De to elektroniske formater gør det muligt for kunderne at ‘flytte’ fakturaerne over i deres egne ERP-systemer eller andre løsninger til godkendelse af fakturaer uden genindtastning.

Dog med den tilføjelse, at selvom begge OIO-formater er nationale standarder, så har det i en del tilfælde været nødvendigt at tilpasse dataindholdet i de elektroniske fakturaer fra LaserNet til den enkelte kunders specielle krav - eller rettere til deres ERP-systemers krav.



Et alsidigt produkt - også til varemodtagelse

Derfor er man nu gået i gang med at udnytte flere af de mange muligheder, som LaserNet-platformen åbner op for, forklarer Christian Gulløv:

“Da vi valgte LaserNet til vores fakturering - i øvrigt efter at vi havde smidt en langt dyrere og dårligere løsning på porten - der havde vi ikke rigtigt fået øjnene op for, hvor alsidigt et produkt, det i virkeligheden er. Men det har vi nu. “Vi er derfor i fuld gang med at undersøge en ny mulighed, hvor vi bruger LaserNet i vores varemodtagelse”.

I en løsning hvor LaserNet henter alle de rekvisitioner ud af ASTRA-systemet, som vi har sendt til vores leverandører, og udskriver dem i varenummeorden og med EAN-numre og strekkoder. Så vores lagermedarbejdere, når de modtager en forsendelse, nu bruger håndterminaler til at kontrollere, at de varer, vi modtager, svarer præcist til de rekvisitioner, vi har sendt.”

Servicen er vigtigere end juraen

Dette projekt har, ligesom det første, givet meget store og tydelige rationaliseringsgevinster; og også her er det sket i en positiv samarbejdsånd fra begge parter side, fortæller Christian Gulløv til slut:

“Vi arbejder, som vores måske allervigtigste konkurrenceparameter, med det mål, at vi vil opbygge en tæt, langsigtet og helst også meget personligt samarbejde med vores kunder, så vi kan levere endnu mere end det, som kunderne forventer. Og det samme gør man hos Tabellae.

Begge projekter har vist, at vi er to firmaer med præcist de samme værdier. Hvor den personlige service til kunderne er vigtigere end de juridiske forpligtelser i vores kontrakt. Så jeg er ikke et øjeblik i om, at Tabellae - med deres fantastiske LaserNet platform - vil være vores samarbejdspartner i mange år fremover.”

Jeg er ikke et øjeblik i tvivl om, at Tabellae - med deres fantastiske LaserNet platform - vil være vores samarbejdspartner i mange år fremover.



Christian Gulløv

Adm. Direktør, Electro Energy

Electro Energy

Electro Energy er Danmarks førende tekniske videns- og rådgivningscenter inden for solceller, varmepumper, naturgas, oliefyrs-, solvarme- og røggasdiagnostisk udstyr, og er lagerførende af mere end 12.000 reservedele til de forskellige typer fabrikater og installationer på disse felter.

Electro Energy har hovedkontor i Glostrup og afdelinger i Nørre Sundby og i Kolding, med et centrallager på mere end 12.000 varenumre.

Virksomheden er internationalt akkrediteret på det højst mulige faglige niveau, og har i alt 27 medarbejdere, hvoraf en stor del er certificerede specialister på de forskellige produktområder.

Electro Energy blev etableret i 1964 og er i dag en del af den britiske Wolsely koncern.

Virksomhedens medarbejdere genererede i 2012 et overskud på mere end kr. 350.000 pr. ansat.

