

”Vi sparer 2 timer dagligt og laver rapporter 24 gange hurtigere”

”Vi har generelt fået et bedre flow i dokumenter – både dem rettet mod kunder, men også internt”

Benny Helander
Systemudvikler, Antalis



Om virksomheden

Antalis CC&CO er én af landets største leverandører af emballage-løsninger, grafisk papir, kontor samt sign & display produkter. Virksomheden er en del af Antalis koncernen med 5.500 ansatte i 44 lande. Omsætningen var i 2014 3,3 mia. euro. I Danmark har Antalis 200 medarbejdere og bruger ERP-systemet ASW.

Resultater

- Øget mersalg
- 2 timer pr. dag sparet i Salg
- 1 time pr. gang sparet på at lede efter dokumenter og historik
- 24 gange hurtigere kunderapporter
- Hurtigere ekspeditionstid
- Kundernes sparer tid og besvær
- Sparede it-udviklingstimer
- Professionelle dokumenter



Se flere cases og læs mere om denne case på tabellae.dk

Et nyt lagersystem kickstartede en omfattende effektivisering af flowet omkring købsordrer, fakturaer etc. Dokumenterne er nu sammenkoblet og både søgbarhed og brugervenlighed er øget.

Større transparens og integration

”Tidligere skulle vi lede i op til 1 time pr. ordre for at se hvilke dokumenter, der hørte til en ordre”, fortæller systemudvikler Benny Helander. ”Nu er ordrer, fakturaer etc. blevet knyttet sammen, og det er blevet nemt for én afdeling at se om en anden afdeling fx har sendt en faktura afsted”.

Antalis sender 3000-4000 dokumenter ud hver dag. Nederst på samtlige dokumenter er der nu personfoto og kontaktoplysninger, så kunden ved præcis, hvem der kan svare på evt. spørgsmål. ”Det har givet hurtigere ekspeditionstid og sparet salgsafdelingen et par mandetimer pr. dag, fordi de ikke skal sortere e-mails læn-gere”, fortæller Benny Helander.

Øget mersalg

Bortset fra de dynamiske foto- og kontaktoplysninger, er skabelonerne nu ens opbygget uanset dokumenttype. Dét gør, at kunderne kan scanne dem direkte ind i deres systemer og dermed spare tid og besvær.

”Vi bruger også Lasernetet til labels på hyldeforkanter hos kunderne, så vi fra hovedkontoret direkte kan generere dem med billeder, korrekt pris osv. Vi har generelt

fået et bedre flow i dokumenter – både dem rettet mod kunder, men også internt”

Fra Excel-kaos til visuelt overblik

Som en del af eftersalgsservicen sender Antalis en salgsrapport til kunderne med købshistorik, rabatsats, billeder, forventede priser næste år, diagrammer m.m. Før skulle sælgerne først samle data ind i en omfattende proces. Det tog 4 timer pr. salgsrapport at samkøre CSV-filer med regneark, og resultatet blev en uoverskuelig rapport med 20 sider Excel-data.

I dag tager det kun sælgerne 10 min. at printe en langt mere brugervenlig salgsrapport, der tilmed også har givet mere salg. Det tog kun 2 dage at udvikle i Lasernetet og har givet kunderne et visuelt overblik og arbejdsredskab.

Sparet udvikling og hurtig responstid

Vedligeholdelsesomkostningerne var store før. ”Vi skulle bruge en del konsulenttimer udefra til at lave dokumentændringer.

I dag skal vi ikke længere vente til konsulenten er i huset. Ændringer kan laves med det samme, og vi sparer nok 50% af tiden på at introducere udvikleren til opgaven, fordi vi nu kan gøre det selv. Tabellae har været supergode. Hvis der har været et svært spørgsmål, har de fundet en løsning og ringet tilbage samme dag. Vi har aldrig skullet vente. De har virkelig taget hånd om tingene med det samme”.