

Alle inngående fakturaer og ordre håndteres smart med Lasernetet fra Tabellae



«Du får alltid kontakt med support og kompetansenivået er høyt»

Carsten Lund Sørensen
Økonomisjef, Bagger Sørensen & Co. A/S



Om selskapet

Bagger Sørensen og Co A/S er et holding- og investeringsselskap som tidligere eide Fertin Pharma og Dandy.

Virksomheten har ca. 4 000 dokumenter i året. ERP-systemet er Microsoft Dynamics 365.

Bagger Sørensen kjører Lasernetet Input Management som en frittstående løsning.

Resultater

- 95 % av inngående fakturaer håndteres ikke lenger manuelt
- Bedre og enklere fakturahåndtering
- Godt samarbeid med Tabellae
- Rask support
- Høyt kompetansenivå

Se flere cases og les mer om denne case på tabellae.no

Ettersom Bagger Sørensen solgte en stor del av virksomheten i 2017, gikk de fra å være 600 ansatte i én stor organisasjon til å være ca. 50 som er organisert i en rekke søsterselskaper.

Det nye oppsettet til virksomheten stilte krav til ERP-system og Input-løsning.

Det tidligere ERP-systemet var laget for produksjon innenfor den farmasøytiske industrien. De trengte en ny start, og virksomheten var derfor på utkikk etter standardløsninger der funksjonaliteten er gjennomtestet helt fra start.

Anbefalingen falt på en Dynamics 365-løsning sammen med Lasernetet Input Management.

Godt samarbeid

I implementeringsprosessen tilpasset Tabellae oppsettet til den virksomheten Bagger Sørensen er i dag. Tabellae lagde det grunnleggende oppsettet, bl.a. «maskene» som definerer hvilke områder på en faktura som skal leses.

Deretter fikk medarbeiderne opplæring i systemet, slik at de har maksimal fleksibilitet i hverdagen. «Det er så lett å jobbe med at du faktisk kan gjøre det selv», sier økonomisjef Carsten Lund Sørensen, og fortsetter: «Samarbeidsforløpet med Tabellae har hatt en oppdragende virkning, så medarbeiderne har indeksert dokumentene riktig – første gang.

Kompetent service og lokal support

«Når vi av og til trenger support, får vi alltid kontakt med Tabellae. Vi opplever å få hjelp her og nå, og har ingenting å utsette på servicen. Kompetansenivået synes vi også er høyt. Enkelt sagt føler du ikke at du har 'første dag på jobben'. Du opplever man gjerne andre steder.»

Prosess- og tidsbesparelser

Lasernet-løsningen har gjort prosessen omkring fakturahåndtering langt enklere og stort sett eliminert fakturaer som må behandles manuelt. Tidligere ble kreditorfakturaer sendt til én felles e-post. I dag havner fakturaene i det selskapet der de hører til. Det har gjort det tydelig for virksomhetens leverandører hvilket datterselskap de handler med.

En god business case

Bagger-Sørensen bruker også Lasernetet-løsningen til utgående fakturaer og følgesedler med fri tekst, fordi standardlayouten i D365 ikke er særlig lesevennlig og heller ikke lever opp til bokføringsloven uten at det foretas tilpasninger. Med Lasernet er det lettere å tilpasse layouten og oppfylle kravene til fakturaer.

For en økonomisjef er det ganske attraktivt i en business case at Lasernetet ikke avregnes etter forbruk. «Vi kan utvikle oss, mens abonnementsprisen vil være den samme uansett antall fakturaer per år», avslutter Carsten Lund Sørensen.