

”Vi sparar in 2 timmar om dagen och skapar rapporter 24 gånger snabbare”

”Vi har generellt sett fått bättre flöde i dokument – både för de som riktar sig mot kunder men även internt”

Benny Helander
Systemutvecklare, Antalis



Om företaget

Antalis CC&CO är en av Danmarks största leverantörer av emballage-lösningar, grafisk papper, kontors-samt sign & display-produkter. Företaget är en del av Antalis-koncernen med 5 500 anställda i 44 länder. 2014 var omsättningen 3,3 miljarder euro. I Danmark har Antalis 200 medarbetare och har ERP-systemet ASW.

Resultat

- Ökad merförsäljning
- Två timmar per dag kan sparas in på försäljningsavdelningen
- En timme per gång sparas in på att slippa leta efter dokument
- 24 gånger snabbare kundrapporter
- Snabbare expeditionstid
- Sparade IT-utvecklingstimmar
- Proffsiga dokument



Se flera företagsfall och läs mer om detta fall på tabellae.se

Ett nytt lagersystem kickstartade en omfattande effektivisering av flödet för köporder, fakturor etc. Dokumenten är nu länkade och både sökbarheten och användarvänligheten har ökat.

Större transparens och integration

”Tidigare var vi tvungna att leta i upp till en timme per order för att se vilka dokument som hörde till en order”, berättar systemutvecklaren Benny Helander. ”Nu har order, fakturor etc. länkats och det har blivit enkelt för en avdelning att se om en annan t.ex. har skickat iväg en faktura.” Antalis skickar ut 3 000–4 000 dokument varje dag. Längst ned på samtliga dokument finns nu personfoto och kontaktuppgifter så att kunden vet exakt vem som kan svara på eventuella frågor. ”Det har gett en snabbare expeditionstid och försäljningsavdelningen har kunnat spara in några arbetstimmar per dag eftersom de inte behöver sortera mejl längre”.

Ökad merförsäljning

Bortsett från de dynamiska foto- och kontaktuppgifterna är mallarna nu identiskt uppbyggda oavsett dokumenttyp. Det gör att kunderna kan skanna in dem direkt i sina system och på så sätt spara tid och besvär. ”Vi använder även Lasernet till etiketter på hyllkanterna så att vi kan generera dem direkt från huvudkontoret med bilder, korrekt pris osv. Generellt sett har vi fått bättre flöde i dokument – både för de som riktar sig till kunder men även internt.”

Från Excel-kaos till visuell överblick

Som en del av efterförsäljningsservicen skickar Antalis ut en försäljningsrapport till kunderna med köphistorik, rabattsatser, bilder, förväntade priser nästa år, diagram m.m. Förr var säljarna tvungna att först samla in data i en omfattande process. Det tog fyra timmar per försäljningsrapport att samköra CSV-filer med kalkylark, och resultatet blev en oöverskådlig rapport med 20 sidor Excel-data.

Idag tar det bara säljarna tio minuter att skriva ut en mycket användarvänligare försäljningsrapport som dessutom har gett ökad försäljning. Det tog bara två dagar att utveckla detta i Lasernet och det har gett kunderna visuell överblick och arbetsredskap.

Sparad utveckling och snabb svarstid

Underhållskostnaderna var stora förr. ”Vi fick lägga en hel del externa konsulttimmar på att göra dokumentändringar. Idag behöver vi inte längre vänta tills konsulten kommer fram. Ändringarna kan läggas in med detsamma, och vi sparar i runda slängar 50 % i tid på att introducera utvecklaren till uppgiften eftersom vi nu kan göra det själva.

Tabellae har varit fantastiskt duktiga. Om vi hade några svåra frågor hittade de lösningar och ringde tillbaka redan samma dag. Vi har aldrig behövt vänta. De har verkligen tagit tag i problemen omgående.”