

SAP kundehistorie



Agerbæk El-Service med seks medarbejdere har fået automatiseret alt fra fakturering af kunden til elektronisk ajourføring af priser og afgivning af ordrer til grossisten. Og alt håndteres i dag i SAP Business One.

Agerbæk El-Service Aps.



OVERBLIK OVER 100.000 VARENUMRE.

Elinstallatøren af i morgen har en lommecomputer med ud på opgaven og registrerer på stedet, hvad der bruges af kabler, kontakter, lysdæmpere, armaturer m.m. og sender på stedet oplysningerne ind i virksomhedens økonomisystem, hvor de samme oplysninger vil indgå i fakturering af kunden, lagerstyring, indkøbsprocessen – og i det hele taget i hele regnskabet.

Fremtiden hedder i det hele taget præcision i regnskab og rapportering – også i de mindre virksomheder. Og denne fremtid er tilmed lige om hjørnet. I en installatørforetning som Agerbæk El-Service i det sydvestlige Jylland er hele grundlaget allerede på plads i kraft af den SAP Business One løsning, man fik implementeret lidt før jul i 2003 – og som få måneder efter har givet virksomheden et helt anderledes nøjagtigt grundlag for at bedømme vareforbruget på de enkelte opgaver, fakturere, overvåge kreditorerne og afstemme kasserapporten.

– ”Hvis jeg kort skal give et billede af de udfordringer, vi står overfor, så opererer en mindre forretning som vores med et sted mellem 90.000 og 100.000 varenumre. De færreste gør sig vel egentlig forestillinger om hvor mange varianter af kontakter, skruer, kabelsko og meget andet, en installatør har brug for i hverdagen. Det er jo også her, at en mindre virksomhed hidtil har haft vanskeligheder ved at følge de store i forhold til en effektiv administration. Men et moderne økonomisystem som SAP Business One automatiserer i realiteten hele den tunge del af administrationen og sætter os i stand til at være effektive og konkurrencedygtige”, fortæller Ruth Nielsen, der til daglig har ansvaret for regnskab og rapportering i Agerbæk El-Service.

"Hvis jeg kort skal give et billede af de udfordringer, vi står overfor, så opererer en mindre forretning som vores med et sted mellem 90.000 og 100.000 varenumre. De færreste gør sig vel egentlig forestillinger om hvor mange varianter af kontakter, skruer, kabelsko og meget andet, en installatør har brug for i hverdagen. Det er jo også her, at en mindre virksomhed hidtil har haft vanskeligheder ved at følge de store i forhold til en effektiv administration. Men et moderne økonomisystem som SAP Business One automatiserer i realiteten hele den tunge del af administrationen og sætter os i stand til at være effektive og konkurrencedygtige", udtaler regnskabsansvarlige Ruth Nielsen, Agerbæk El-Service.

Minimerer administration

Lommecomputerne til virksomhedens fem montører er stadig på ønskesedlen. Resten er stort set på plads.

– "SAP Business One kører i dag hele vores regnskab. Vi skriver tilbud i systemet. Vi fakturerer. Vi henter varekartoteket fra grossisten. Og vi ajourfører priser elektronisk. Når vi sender kunden en regning, er priserne af samme grund altid ajourførte. Om kort tid vil vi også have den elektroniske faktura fra grossisten lagt ind i systemet og vil derved være i stand til at hente oplysninger om indbetalinger fra vores kunder elektronisk fra banken. Det vil sige, at jeg vil slippe for – som i dag – at lægge oplysningerne om indbetalinger på vores konto manuelt ind til afstemning af kasserapporten. Med andre ord er systemet tæt på at gøre mig arbejdsløs", beretter Ruth Nielsen og lader et glimt i øjet fortælle, at den sidste del af kommentaren skal opfattes humoristisk.

– "Når vi har det sidste modul på plads – hvilket vi arbejder med lige i øjeblikket – vil jeg med et tryk på en tast kunne køre kasserapporten ud hver morgen og få en meget bedre mulighed for at følge udviklingen i selskabet".

Stigende aktivitet

SAP-løsningen hos Agerbæk El-Service sikrer også selskabet et bedre grundlag for at følge op på de enkelte kundeforhold.

– "Konjunkturerne ændrer sig jo hele tiden – og det mærker vi også. Vi kan se tegn på en stigende aktivitet i år og forventer en vækst i omsætningen på 10 pct. Men vi har også tilbud ude hos en række kunder, der afventer udviklingen – ikke mindst til de har set resultaterne af EU-udvidelsen mod øst. Heldigvis kan jeg skrive tilbud direkte i SAP-systemet og kan derfor ret let få dem fra hånden".

– "Jeg har vores kunder lagt ind i systemet og kan i dag følge op på kreditorerne. Jeg kan skrive og sende rykkere fra systemet. Og jeg kan markere enkelte kunder, hvis det er nødvendigt, og indlægge et kreditmaksimum. Hvis en kunde, der endnu

ikke har betalt den sidste regning, ringer ind for at bestille en installatør, kan jeg også hurtigt skabe mig et overblik og måske henlede kundens opmærksomhed på forholdet", påpeger Ruth Nielsen.

Mindre spild

En betydningsfuld fordel ved at få automatiseret kommunikationen med grossisten ligger i, at Agerbæk El-Service oplever en langt mindre spildprocent.

– "Ved opgørelsen af lageret oplever vi hvert år, at der måske er ting, der mangler, eller ting, vi ikke kan bruge mere og skal kassere. Vi får fremover en langt mere præcis opfølgning på vores forbrug – også fordelt på den enkelte ordre".

Agerbæk El-Service valgte SAP Business One, fordi systemet er windows-baseret – og ligeledes på grund af løsningens store fleksibilitet. Et af de store ønsker til systemet er som nævnt at udvide med håndholdte computere, så virksomheden får strømlinet regnskabet med vareforbruget, fra det øjeblik installatøren taster oplysningerne ind ude på opgaven og hele vejen over faktureringen til ordrefølgelsen overfor grossisten.

Agerbæk El-Service forventer også at udvikle anvendelsen af det CRM-modul, der følger med SAP Business One til at køre historik på kunderne. Indtil nu, fortæller Ruth Nielsen, anvendes CRM-delen kun til at registrere salg og leverancer af hårde hvidevarer for at følge med i, om garantien er udløbet ved reklamationer.

Agerbæk El-Service, der ligger i Agerbæk et stykke uden for Esbjerg, blev grundlagt i 1985 af installatør Niels-Ole Nielsen. Målet har fra start været at drive elinstallationsvirksomhed med et kundegrundlag bestående af de landbrug, dambrug, større og mindre industrivirksomheder, der ligger i det omkringliggende lokalområde. Ingen opgave er dog for lille for Agerbæk El-Service, som også tager ud for at sætte en stikkontakt op i private hjem. Den primære del af virksomhedens ekspertise ligger inden for opsætning og renovering, test og gennemgang af anlæg i industri og landbrug.