



7.500 EKSPEDITIONER PÅ UNDER 4 TIMER KRÆVER SIT SYSTEM

En sprød pølse og en kold øl er et must, når man er tilskuer til en fodboldkamp – og en helt afgørende del af stemningen og hyggen – det ved enhver. Derimod er der ikke så mange, der tænker over, at 7.500 kundeekspeditioner skal foregå på under 4 timer. Det kræver, at man i bogstaveligste forstand er hurtig på tasterne. Så meget sælges der nemlig under en Superliga-kamp i Brøndby IF.

“To vigtige ting, som påvirker salget i vores boder er fodboldresultatet og vejret. Herudover skal vi kunne levere en høj hastighed på ekspeditionerne i boderne.” Sådan lyder det fra administrerende direktør Jesper Jørgensen, Brøndby IF.

Og hastigheden er koblet med flere faktorer, blandt andet den frivillige medarbejder i boden og systemets brugervenlighed. “Med en stor omsætning i et kort tidsrum påvirker en eventuel nedetid på kassesystemet os ret markant, og det tidligere system var kritisk afhængig af netforbindelse,” forklarer Jesper Jørgensen.

90 kasser opsat og implementeret på få uger

Kasseenheder med brugervenlig touch-skærm (POS) i cirka 90 salgsboder blev således i foråret 2015 udskiftet i effektivitetens tegn. Medarbejderne er glade for skiftet og det nye system, der med nogle få tilretninger har performet med høj ekspeditionstid

og ganske få fejl. Brøndby IF’s administrerende direktør er også ganske tilfreds og konstaterer: “Vi har reduceret omkostningerne til support og vedligehold af systemet.”

Udskiftning af kassesystemet skete i en vinterpause. Fra den endelige beslutning til afvikling af den første hjemmekamp var der fire til seks uger at arbejde i. En stram tidsplan, som Datacon løste i tæt samarbejde med medarbejderne i boderne – fra opsætning til implementering.

I varme, blæst, frost, kulde eller uden netadgang - det kører bare

“Når sådan et system går i drift, viser der sig altid et eller andet, men med Datacon på opgaven både op til og under kampstart, blev det løst. Og det gik også godt til første kamp,” siger Jesper Jørgensen og fortsætter: “I en årscyklus har det nu stået ude i boderne – i varme, blæst, frost og kulde og med de uundgåelige



uheld, hvor der spildes en øl eller sodavand ud over det hele – og systemet kører fortsat.”

POS-systemet, der er integreret med klubbens økonomisystem, Microsoft Dynamics AX, vurderer Jesper Jørgensen her efter den første sæson som meget stabilt og dermed også omkostnings-effektivt. Han fremhæver, at selve efterbehandlingen af salget er blevet reduceret, fordi en række opgaver nu sker automatisk. Microsoft AX-løsningen lå så at sige til højrebenedet, da det ligeledes var Brøndby IF's eksisterende ERP-system. "Vi kan hurtigere få afsluttet et kampregnskab."

Et vigtigt krav fra Brøndby IF's side var, at kasseapparaterne kunne fungere uden netforbindelse: "Det var en vigtig parameter for os. Nedbrud ville tidligere have betydet, at vi måtte registrere køb på papir med længere køer og større efterbehandling til følge."

Er uheldet ude og nettet nede, giver det i dag øget tryk for medarbejderne i boderne, at de uforstyrret kan ekspedere videre. "Offline-situationen kræver blot et tryk på Dankortautomaten, ellers kører alt videre, som om intet var hændt."



Administrerende direktør ved Brøndby IF, Jesper Jørgensen.

Selv sekunder betyder noget

Også skærmene er nemme at sætte op med hurtige genveje, der letter ekspeditionen. Jesper Jørgensen forklarer: "Om man skal trykke én eller tre gange for at gennemføre et salg, er ret afgørende. Her betyder nogle få sekunder noget." Brøndby IF kan selv designe layoutet på skærmen, så det er tilpasset den enkelte bod/kamp, og det er muligt at samle flere varer i et særligt kamptilbud, som kun kræver ét tryk på én knap.

I boderne står typisk frivillige, som måske kun har tjansen hver anden søndag, men selv for en ikke-rutineret ekspedient er systemet nemt og overskueligt. Og nye kan læres op på ganske få minutter.

"Det har stor værdi for os, at systemet er nemt og overskueligt at sætte sig ind i. Datacon har god forståelse for vores udfordringer og ønsker. Med et målrettet tilbud og ditto setup fra dem er vi kommet i mål, det gælder såvel fysisk med opsætning af kasser som den bagvedliggende kodning i AX-systemet, der muliggør analyser på tværs af boder, tribuner og kasser," lyder det fra administrerende direktør ved Brøndby IF, Jesper Jørgensen.



FAKTA

Brøndby IF blev stiftet i 1964 og er en af Danmarks mest vindende fodboldklubber gennem tiderne. Brøndby IF kunne således fejre sit 50-års jubilæum i 2014 med ti danske mesterskaber, ni sæt sølvmedaljer, fem gange bronze og seks pokaltitler i klubbens pokalskab.

Brøndby er sammen med AaB de eneste klubber, der har spillet i Superligaen i samtlige sæsoner, siden rækkens tilblivelse i 1991, og siden oprykningen til landets bedste række i 1982, er Brøndby ikke rykket ned én eneste gang.

Brøndby IF har Danmarks andenstørste stadion med i gennemsnit 15.000 tilskuere pr. kamp i 2015. Der er cirka 90 kasseapparater fordelt på tribunerne, som før, under og efter en kamp har åbent tre til fire timer og foretager i alt omkring 7.500 ekspeditioner pr. kamp.

Brøndby IF – POS-system

- 90 Point of Sales retail systemer
- Integration med ERP-system
- Dankortintegration
- Uafhængig af netadgang