



EL-INSTALLATØRER VIL HAVE SIKKER GRUND AT STÅ PÅ

EL-SALG, der er en af Danmarks største frivillige indkøbskæder for el-artikler og hårde hvidevarer, flyttede i 2011 hovedkontoret fra Sjælland til Stilling i Jylland, og på samme tidspunkt var organisationen udfordret på it-stabiliteten.

“Denne form for virksomhed stiller særligt høje krav til effektivitet. Aktionærerne, det vil sige i alt 170 el-installatører, er vores kunder. Derfor er det vores vigtigste opgave at gøre det så godt og så billigt som muligt. Det er selvkært, at it-systemerne skal bakke op om dette set-up,” forklarer it-chef ved EL-SALG Klaus Ingerslev-Olesen

Det første år i Jylland gik derfor med at opbygge en sikker grund at stå på, en stabil platform via Dynamics AX, og en automatisering af alle de manuelle processor som vi havde arvet fra den gamle organisation.

Datacon har været med til at opbygge/stabilisere denne platform ved at effektivisere processer, skabe en gennemskuelighed, så der er styr på helheden, og “så vi tjener penge på det, vi laver,” tilføjer Klaus Ingerslev-Olesen.

I løbet af det seneste år (halvandet år) har vi sammen med Datacon fået stabiliseret EL-Salgs ERP platform. Hvilket blandt andet betyder, at kæden er blevet bedre til at levere til glæde for ejerne. “Vi

kan nu sikre, at bestillinger er fremme dagen efter ordre, til rigtig pris, i den rigtige kvalitet. Det kan kun ske, fordi vores systemer kører stabilt 24/7, og ved at vores ERP-systemer understøtter el-installatørernes forretning,” lyder det fra it-chefen, som vurderer, at denne platform er afgørende for virksomhedens succes.

Alt hænger sammen

Det er ikke kun ejerne, kæden hjælper. ‘Fagmænd’ er typisk el-installatører uden fysisk butik, de er ikke medejere i kæden, men vælger at indkøbe varer m.m. hos EL-SALG, fordi kæden kender branchen og blandt andet kan hjælpe med effektiv markedsføring, fx ved at udgive en avis.

“Vores metier og primære opgave er til enhver tid at skaffe varerne til så gode priser så muligt. Det bruger vi meget energi på. Hele kædens it-system bakker op omkring dette og organisationen, blandt andet holder BI-systemer dagligt partnerne opdaterede via statistikker, så de kan følge med i forhold til salgsmål mv.”

Dynamics AX er kernen i EL-Salgs forretning, og målet er at alt, der indgår på www.elsalg.dk – varer, leveringstider, indkøbs- og salgsordrer, fakturaer m.m., skal komme fra én kilde, så der kun er ét sted at vedligeholde.



Elsalg.dk eller EL-SALG-butikker er to sider af samme sag. Det er nemlig en cross channel-løsning, det vil sige en netbutik, som supplerer de fysiske butikker.

Dynamics AX fodrer Pricerunner

Den skærpede konkurrence, detailhandlen oplever i disse år, fordrer stor føling med markedet og prisudviklingen. Kunderne, uanset om det er fagfolk eller private kunder, stiller konstant krav til den rigtige kvalitet, til de rigtige priser og den bedste leveringstid. Til at imødekomme dette har Datacon udviklet et unikt system, som sørger for, at alle oplysninger (attributter) omkring varer, fx en vaskemaskines elforbrug, kapacitet, vaskeprogrammer, omdrejninger m.m. hentes på CNET (et websted med speciale i elektronik, hårde hvidevarer m.m.) og indlæses i Dynamics AX. "Det har givet os en væsentlig ressourcemæssig besparelse," siger it-chef ved EL-SALG, Klaus Ingerslev-Olesen.

Systemet indlæser data fra Pricerunner, som gør det muligt at tage stilling til prisniveauet på de enkelte varer. Sænkes priserne i webbutikken, sker en tilsvarende automatisk tilpasning af priserne i butikkerne.

It-chef Klaus Ingerslev-Olesen om samarbejdet med Datacon:

"Datacon har været gode til på kort tid at forstå vores forretning. Der har de bidraget rigtig, rigtig meget.

Jeg fik fx den idé, at vi var nødt til at have et ekstra prisfelt i forbindelse med elsalg.dk. 'Er du sikker på, at det er det, du vil?', spurgte programmøren. Det gør han, fordi han forstår, hvordan vores forretning hænger sammen. Der findes masser af dygtige programmører, men jeg kan ikke bruge en, der ikke kan se sammenhængen – man kan programmere sig ud af alt, men det er ikke altid, man skal gøre det, nogle gange skal man også se på processer. Datacon er en sparringspartner. De er afsindigt gode til at udfordre os. Det er godt og sundt. Desuden passer vi godt sammen i størrelse; jeg føler, jeg får den attention og de ressourcer, jeg har behov for.

Vi er i daglig kontakt med Datacon, hvilket sikrer den daglige drift. Hvis der er problemer, er de med til at løse dem, uanset om det er Datacon, der har lavet dem eller andre. På nye projekter har vi Datacon til at beskrive opgaven, estimere tid og pris. Det er også Datacon, der implementerer og tester.

Servicen er god. De er tilgængelige, når der er behov, også efter kl. 16. Det er bedst at få nye ting lagt i drift uden for normal arbejdstid, og med Datacon er det aldrig et problem at få gjort om aftenen eller i weekenden.

En anden ting, jeg sætter meget pris på, er, at de er gode til at melde ud, hvis de har kapacitetsproblemer. Det er fint, når de ringer og fortæller, at 'i næste måned er vi pressede'. Det er fair."



OM EL-SALG

A/S EL-SALG er en frivillig indkøbsforening grundlagt i 1968, ejet af 170 installatører fordelt over hele landet.
www.elsalg.dk

I