



CASE STUDY

EDI-løsning håndterer Salling Group milliardomsætning og sikrer varer på hylderne



Gnidningsfri kommunikation med leverandører fra hele verden

En væsentlig del af centralnervesystemet i Salling Groups forretning er en EDI-løsning fra TrueCommerce, som binder leverandører fra hele verden elektronisk sammen. Med næsten 300.000 ordrer om måneden er det afgørende, at EDI-løsningen fungerer, hvis kunderne ikke skal opleve tomme hylder.

For detailhandelskoncernen er gevinsten endvidere optimering af arbejdsgange og besparelser på manuel håndtering af ordrer og fakturaer.

Salling Group er en af Danmarks største detailkoncerner, som bl.a. består af dagligvarekæderne Netto, Føtex, Bilka og stormagasinet Salling, som sammen dagligt forsyner kunderne med fødevarer og non-food.

Salling Group har 1.300 butikker i Danmark, Tyskland, Polen og Sverige, der tilsammen skaber en årlig omsætning på 66 milliarder kroner.

Salling Group er en af de hurtigst voksende virksomheder i dansk detailhandel, og til at holde styr på ordrer og varer har dagligvaregiganten igennem flere år anvendt en EDI-løsning fra TrueCommerce.

“Vi har samarbejdet med TrueCommerce siden begyndelsen af 1990’erne, og i dag er der ingen tvivl om, at vi ikke kan håndtere vores forretning uden TrueCommerces EDI-løsning.”

Lars Clausen Jepse
siger afdelingschef i Salling Group

More Connected: Salling Group har leverandører både i Danmark og udlandet, og hver måned modtager virksomheden omkring 250.000 fakturaer.

”Vi bruger EDI-løsningen til for eksempel at håndtere vores mange fakturaer, ordrer og ordrebekræftelser samt alle vores vare- og priskataloger, salgsdata og transportinstruktioner. Vi har med hjælp fra TrueCommerce optimeret vores arbejdsgange og minimeret omkostningerne forbundet med manuel håndtering af fakturaer og ordrer. Vi har på den måde fået en elektronisk kommunikationskanal til vores leverandører rundt om i verden,” siger Lars Clausen Jepsen.

Et godt og solidt ægteskab

Lars Clausen Jepsen fortæller, at samarbejdet med TrueCommerce med jævne mellemrum bliver vurderet og sammenlignet med konkurrerende løsninger.

”Vi stiller store krav til en leverandør som TrueCommerce, idet sikkerheden i den elektroniske kommunikation med vores leverandører er helt vital for vores forretning. Er der pludselig udfald, så kan det i værste fald betyde tomme hylder, og det er en katastrofe,” fortæller Lars Clausen Jepsen.

Han sammenligner det årelange samarbejde med TrueCommerce med et ægteskab. ”Et ægteskab er på godt og ondt, og heldigvis er vores samarbejde med TrueCommerce primært præget af gode og solide oplevelser og ikke mindst deres evner til at løse eventuelle problemer,” siger han.

More Supported

Lars Clausen Jepsen og hans team kan til hver en tid trække på konsulenter hos TrueCommerce, som har stor indsigt i Salling Groups forretning, og som forstår at løse eventuelle problemer.

Mere tid til kundeservice

"Vi har igennem alle årene haft en overordnet ambition om at optimere vores arbejdsgange, hvorfor mest muligt af kontakten med vores leverandører, bankforbindelser, transportører mm. skal foregå elektronisk via EDI," fortæller Lars Clausen Jepsen.

Salling Group ønsker på den måde at minimere menneskelig indblanding i håndteringen af bl.a. fakturaer og ordrer.

"Vi modtager hvert år flere millioner elektroniske forsendelser, og det siger sig selv, at vi på den måde sparer store mængder af arbejdstid og samtidig reducerer risikoen for fejl, når det hele foregår automatisk," siger Lars Clausen Jepsen.

"Vi har igennem årene skabt en elektronisk infrastruktur, der binder vores leverandører sammen på tværs af landegrænserne, og som samtidig betyder, at vi kan frigøre medarbejdertid til bl.a. salg og kundeservice. På den måde har vi fået store procesbesparelser og en langt bedre forretning," slutter han.

FORDELE

01

Store besparelser på transaktioner

02

De rette varer på de rette hylder på det rette tidspunkt

03

Antal fejl reduceret til et minimum

04

Personalet har mere tid til salg og kundeservice