

Frellsen

Frellsen
SIDEN 1897

A photograph of Henrik Frellsen, the administrative director, standing in a warehouse filled with boxes of Frellsen coffee. He is wearing a suit and tie, smiling slightly. The boxes are stacked high, and the Frellsen logo is visible on them.

"E-faktureringsløsningen i Visma Business sparer os for en mindre formue på 8-9 kroner pr. faktura til det offentlige."

- Henrik Frellsen, adm. direktør

Fra gefühl til viden.

Ledelsen hos Frellsen er gået fra gammeldags gefühl til at ha' håndfast viden via Visma Business. Virksomheden håndterer årligt ca. 50.000 følgesedler elektronisk, og det sparer både tid og øger servicen over for kunderne. Følgesedlerne bruges nemlig som faktureringsgrundlag og som opslagsværk, hvis kunder ringer og spørger om detaljer ved en levering osv.

En hurtig udregning på lommeregneren og adm. direktør Henrik Frellsen kan fortælle, at der drikkes 1 milliard kopper Frellsen-kaffe rundt omkring på de danske arbejdspladser. De fleste ved, hvor vigtige kaffepauserne er, så det er nemt at forestille sig hvilket kaos, der ville blive, hvis kaffeautomaterne pludselig gik i stå rundt omkring på kontorer, institutioner og virksomheder.

Lidt på samme måde er det efterhånden blevet med Visma Business for Frellsen. Kaffen og chokoladen er selvfølgelig livsnerven, men Visma Business er blevet det allesteds-nærværende følehorn, der uden ophør mærker efter, hvordan det går med drift, økonomi, salg og service i virksomheden.

"Forskellen er, at den tidligere generation havde en masse "gefühl", mens jeg - med Visma Business - har en masse underbygget detail-viden." - Henrik Frellsen, adm. direktør

Da Visma Business flyttede ind hos Frellsen - i første afdeling i kaffeafdelingen - var der tale om et markant udviklingsspring fra en mere primitiv AS32- løsning til den nuværende avancerede og integrerede løsning.

"Visma Business sikrer, at der er fuldstændig gennemsigtighed i hele vores interne proces- og logistikflow, og jeg kan her fra skærmen i mit kontor følge alt, hvad der foregår fra lager til salg og levering."

- Henrik Frellsen, adm. direktør

Fakta om Visma Business- løsningen:

25 brugere. Leveret i 2005. Indeholder standard-systemet, Document Center og snart også Web-shop.

Fakta om I.M. Frellsen:

4. generation, i skikkelse af Henrik og Peter Frellsen, står i dag i spidsen. Virksomheden beskæftiger 300 medarbejdere og producerer kvalitetschokolade til de 47 Frellsen-butikker og kaffe til kaffeautomater på utallige arbejdspladser. 11 lastbiler kører hver dag ud fra lagrene i Randers og Roskilde og leverer kaffe, kopper, sukker, maskiner, termo-kander, småkager etc. til firmaerne.

- Jeg kom til i 2002, og allerede dengang vidste jeg godt, at en af mine vigtigste opgaver i forbindelse med generations-skiftet var integration af et ERP-system. Det var meget vigtigt, at der var de rette personer til at drive det frem, ellers ville det ikke blive forankret i virksomheden, siger Henrik Frellsen.

- Selvfølgelig kunne jeg undvære systemet, men så ville jeg blive nødt til at gå rundt og spørge en hel masse mennesker hele tiden, om hvordan status er på det og det. Det gjorde den tidligere generation jo, og de havde også styr på virksomheden. Forskellen er nok, at den tidligere generation havde en masse "gefühl", mens jeg har en masse underbygget detail-viden.

Krisen får folk til kaffekopperne

Konsulentfirmaet HerbertNathan & Co hjalp Frellsen med at afsøge markedet og finde frem til lige nøjagtigt det ERP-system, der passede bedst. En slags vellykket dating, der endte med det perfekte match, er der vel nærmest tale om.

- Visma Business kan alt det, vi har brug for – også e-fakturering til vores mange kommunale kunder, der blev indført som krav i 2004-05. E-faktureringsløsningen i Visma Business sparer os for en mindre formue på 8-9 kroner pr. faktura.

"E-faktureringsløsningen i Visma Business sparer os for en mindre formue på 8-9 kroner pr. faktura til det offentlige."

- Henrik Frellsen, adm. direktør

- Udover at styre vores bogholderi og fakturering sikrer Visma Business, at der er fuldstændig gennemsigtighed i hele vores interne proces- og logistikflow, og jeg kan her fra skærmen i mit kontor følge alt, hvad der foregår fra lager til salg og levering. Jeg kan f.eks. se hver enkelt sælgers data og få et billede af, hvordan salget går, og om vi når vores servicemål, siger Henrik Frellsen.

Web-shop på vej

Hen over den kommende sommer skal Frellsen Kaffe også have integreret Visma Business' web-shop løsning.

- Det vil give kunderne mulighed for at købe endnu mere på nettet, se hvilke varer, der er i restordre, genbestille efter favoritlister etc. og følge varens vej fra os til dem, fortæller Henrik Frellsen. Han satser på hurtigt at hæve mængden af e-handlende kunder fra 9 til 20 %. I dag foregår bestillingerne i en skønsom blanding af telefon, fax, mail og ekspedition af faste ordrer. Visma Business

gør det muligt for Frellsens kunder at opnå bedre rabatter, hvis de køber logistikmæssigt fornuftigt. Vi

kalder det en slags adfærdsrabatter, fordi vi i systemet kan se, at der er basis for rabat, hvis de samler indkøbene mere hensigtsmæssigt, fortæller Henrik Frellsen.



Elektroniske følgesedler

Før Visma Business brugte Frellsens chauffører et kvarters tid hver dag på at udarbejde følgesedler og lister over dagens kundebesøg. Det er slut i dag, hvor de får følgesedlerne genereret automatisk fra Visma Business.

"Med Visma Business håndterer vi 40-50.000 følgesedler elektronisk om året, og det sparer os tid, for de bruges som faktureringsgrundlag og som opslagsværk, hvis kunder ringer og spørger om detaljer ved en levering osv."

- Henrik Frellsen, adm. direktør

- Vi har 11 chauffører, og det svarer til, at vi bare dér sparer 11 x 15 minutter hver dag, alene på den procedure, siger Henrik Frellsen og tilføjer, at følgesedlerne med chaufførernes håndskrevne tegn og bemærkninger fra køreturene efterfølgende scannes ind via Visma Business' Document Center. - 40-50.000 følgesedler håndterer vi elektronisk om året, og det sparer os tid, for de bruges som faktureringsgrundlag og som opslagsværk, hvis kunder ringer og spørger om detaljer ved en levering osv., fortæller Henrik Frellsen. Han er, oplyser han, glad for samarbejdet med Amesto Solutions.

- Man kan mærke, at f.eks. både Klaus, Stefan og Ole synes, at det er sjovt og spændende at arbejde med os og finde gode løsninger, der virker. Selve processen med at få systemet implementeret var meget givende og udfordrende for mig, og jeg lærte en masse om virksomheden, som jeg ikke vidste i forvejen. På den måde har det været fint at blive udfordret, slutter Henrik Frellsen.

Om Amesto Solutions

Amesto Solutions har i de nordiske lande leveret over 2.500 logistikløsninger gennem de sidste 30 år, hvilket giver os et solidt erfaringsgrundlag. Vi tilbyder gennemtestede standard logistikløsninger fra Visma Software, som er 100% åbent for integrationer.

Som Nordens største Visma-partner møder du hos Amesto erfarne forretningskonsulenter med konkret viden om logistikoptimering, så logistikløsningen skaber maksimal værdi for virksomheden.