

Rynkeby samarbejder med Symfoni

Rynkeby Foods' sælgere har erstattet ordreblok og produkt-ringbind med salginfo-system fra Symfoni Software

Danmarks største producent af saft og juice, Rynkeby Foods, har i samarbejde med Symfoni Software udviklet et elektronisk salgs- og informationssystem til salgskonsulenterne i marken. Systemet anvendes til indrapportering af ordrer eller til opdatering af sælgerne vedrørende kunde- og vareoplysninger.

En bærbar computer og et skræddersyet salginfo-system har afløst de tykke ringbind med produktnyheder og kampagner, ordresedler med gennemslagspapir og det tidskrævende arbejde med faxe ordrer ind til salgskontoret, når arbejdsdagen er forbi.

For de knap 25 salgskonsulenter har det nye salginfo-system betydet en administrativ lettelse i hverdagen. Samtidig har Rynkeby sparet en ressourcekrævende arbejdsgang, fordi det manuelle arbejde med at indtaste sælgernes indfæxede ordresedler nu er fortid. Indrapporteringen af ordrer sker helt automatisk via internettet, når sælgerne kommer hjem fra de cirka seks til otte daglige kundebesøg.

Manuel indtastning af ordrer spares

Løsningen er et Notes-baseret salgssystem, som Rynkeby har døbt "salginfo". Systemet er udviklet, så det kan afvikles på Rynkebys IBM AS400-plattform, der også afvikler ERP-systemet MOVEX.

"Det er en meget stabil løsning, Symfoni Software har leveret. Det tekniske setup fungerer utrolig godt," fortæller Arne Nørgaard, it-chef hos Rynkeby.

Han tilføjer, at indførelsen af systemet også har betydet, at man nu sparer en ressourcekrævende arbejdsgang, da den manuelle indtastning af ordrer nu er fortid. I stedet kan kundeservice fokusere på at opdatere stamdata på kunder, varer osv.

En lettelse i hverdagen

Det er ikke kun IT-chefen, der er tilfreds. Også salgskonsulenterne er glade for at være sluppet af med den kuffert af ringbind og blanketter, som de tidligere slæbte rundt med ude hos kunderne. "Jeg er mere opdateret på hvad der sker i salgsafdelingen" Salgskonsulent Tonny Buggild

"Set i bakspejlet kan man da godt grine lidt af den måde vi gjorde tingene på. Det virker lidt oldnordisk. Omvendt fungerede det jo, og vi kendte ikke

bedre," fortæller den 31-årige salgskonsulent Tonny Buggild, der har været ved Rynkeby i knap fire år. Tonny Buggild peger på, at det nye salginfo-system har betydet en markant lettelse i hverdagen.

"Jeg er meget mere opdateret på hvad der sker med hensyn til kampagner, nye varenumre, ændrede priser, leveringssituationen osv. Alle oplysninger bliver jo løbende opdateret og ligger i computeren - lige til at bladere rundt i."

Hotline blev nedlagt efter to måneder uden opkald. It-chef Arne Nørgaard fortæller, at selve udviklingsprocessen bestemt ikke var uden problemer men betoner samtidig, at slutproduktet har været anstrengelserne værd.

"Den løsning vi står tilbage med i dag er meget meget god," understreger han og fortsætter: "Da vi satte systemet op forventede vi faktisk, at der i starten ville opstå en del opkøbsfejle hos sælgerne i forbindelse med den daglige transmission af ordrer og modtagelse af opdaterede stamdata."

Derfor kørte Rynkeby i starten med en vagtordning, hvor sælgerne hver dag mellem 16 og 18 kunne få hjælp, hvis der opstod tekniske problemer.

Vagtordningen blev nedlagt efter to måneder. Årsagen? Der havde ikke været ét eneste opkald som følge af tekniske problemer med systemet.

Om Rynkeby Foods

Rynkeby Foods A/S producerer ca. 65 procent af al juice og 70 procent af al saft, som drikkes i Danmark. På ét år flyder der 105 millioner liter saft og juice gennem Rynkebys produktion og ud til forbrugerne.

Rynkeby har vokset sig stor gennem fusioner og opkøb af mindre danske juice- og saftproducenter. Selskabet beskæftiger i dag cirka 200 medarbejdere og omsatte for 646,3 mio. kr. i regnskabsåret 2006. Siden 1998 har Rynkeby været 100 procent ejet af mejerikoncernen Arla Foods