

Garmin favner fremtidens fakturering med LaserNet

"Vi har opnået en løsning, som vi kan tilpasse fuldstændig efter vores egne, kundernes eller vores leverandørers behov" Kenneth Aabenhus, IT ansvarlig hos Garmin



Udfordring

At imødekomme kunders behov for elektronisk kommunikation via en mangfoldighed af elektroniske formater og at styrke konkurrencekraften i forhandling med større kunder om større kontrakter, uden at det stiller store krav til virksomhedens IT-kompetencer og -ressourcer.

Software

C5 version. 3 på SQL-database.

Løsning

LaserNet Server, Communication, Conversion, file, Base, XML-IN, XML-OUT og printer moduleerne fra FormPipe Software kombineret med PROGRATORs eBroker.

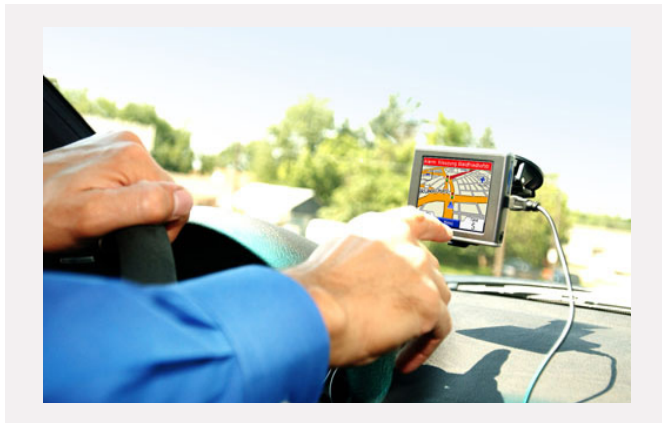
Hvorfor LaserNet og eBroker

Løsningen tilbyder maksimal fleksibilitet og skalerbarhed uden at stille store krav til FairPoints IT-kompetencer og -ressourcer. Betalingen er samtidig baseret på reelt forbrug.

Er det noget for dig?

Både LaserNet og eBroker kan bruges til alle virksomheder, som anvender ERP eller andre administrative systemer, der producerer output til kunder, leverandører og ansatte.

Microsoft
Business
Solutions



Grossistvirksomheden Garmin har outsourcet al integration af elektroniske fakturaer og andre forretningsdokumenter til et samarbejde mellem FormPipe Software og PROGRATOR. Det øger Garmins konkurrenceevne i forhandling med store detail- og dagligvarekæder og fritstiller Garmin fra

alle aktuelle og fremtidige bekymringer om formater og tekniske specifikationer.

"Løsningen forbedrer vores konkurrenceevne betydeligt, når vi forhandler større aftaler med kunder som for eksempel Merlin, COOP eller Aldi", fortæller økonomichef Kenneth Aabenhus, der også har ansvaret for IT hos Garmin.

100% fleksible for nye aftaler

Han tilføjer: "Samtidig er vi med ét slag blevet 100 % fleksible til at indgå nye aftaler om elektronisk kommunikation med hvem som helst, uden at vi først skal bruge lang tid på at sætte os ind i formater og tekniske specifikationer. Vi sender i dag EDIFACT-fakturaer og OIOXML-fakturaer til kunder. Og vores sælgere eller indkøbere kan indgå aftaler om andre formater på stedet, og så finder LaserNet fra FormPipe Software og PROGRATOR ud af at konvertere dokumenterne. Det er på samme tid en styrke og en lettelse".

Garmin sælger produkter til større offentlige kunder som Politiet, Søværnet og Hærens Materielkommando, der siden starten af 2005 skal faktureres elektronisk via OIOXML-formatet.

Navigation, fiskegrej og modetøj

Garmin er en grossistvirksomhed, der oplever voldsom vækst. Produktområderne er så

forskellige områder som navigation til primært biler og både, tøj og udstyr til lystfiskeren og mode- samt fritidstøjsmærket Henri Lloyd.



Virksomheden har eksisteret i cirka 15 år og har som det eneste danske selskab agenturet for Garmin, der er verdens førende producent inden for GPS-navigation. Garmins regnskab er opdelt i to forretningsområder, hvor forretningsområdet for navigation resulterede i en bruttofortjeneste på 19,5 millioner kroner i 2004/05 mod en bruttofortjeneste på 12 millioner året før. Garmins forretningsområde for tøj og udstyr til lystfiskere har oplevet en kraftig vækst de seneste år og voksede fra en

Om Garmin:

Garmin er en grossistvirksomhed, der oplever voldsom vækst. Produktområderne er så forskellige områder som navigation til primært biler og både, tøj og udstyr til lystfiskeren og mode- samt fritidstøjsmærket Henri Lloyd.

Virksomheden har eksisteret i cirka 15 år og har som det eneste danske selskab agenturet for Garmin, der er verdens førende producent inden for GPS-navigation. Garmins regnskab er opdelt i to forretningsområder, hvor forretningsområdet for navigation resulterede i en bruttofortjeneste på 19,5 millioner kroner i 2004/05 mod en bruttofortjeneste på 12 millioner året før.

Garmins forretningsområde for tøj og udstyr til lystfiskere har oplevet en kraftig vækst de seneste år og voksede fra en bruttofortjeneste på cirka syv millioner i 2003/04 til 12,7 millioner i 2004/05.



bruttofortjeneste på cirka syv millioner i 2003/04 til 12,7 millioner i 2004/05.

Verden bliver digital

Virksomheden blev på flere fronter og oftere og oftere mødt med et ønske eller et direkte krav om at være i stand til at fakturere elektronisk.

Det var typisk fakturering som OIOXML eller et EDI-format. Det fik Kenneth Aabenhus til at undersøge forskellige løsninger. Han fandt hurtigt frem til FormPipe Software's LaserNet Output Management produkt, der på basis af en printfil fra kundens ERP-system kan konvertere en faktura eller andet dokument til en bred vifte af elektroniske

eller fysiske formater afhængig af behovet. FormPipe Software pegede på, at hvis man kombinerede LaserNets fleksibilitet med PROGRATORs spidskompetencer inden for integration og EDI, ville FairPoint opnå en nem og effektiv løsning.

”Det var den perfekte løsning for os. Det er vigtigt for os, at vi kan koncentrere vores tid og opmærksomhed på vores kerneforretning, uden at vi skal bruge meget tid på at sætte os ind i tekniske formater og konverteringsproblematikker”, fortæller Kenneth Aabenhus og tilføjer:

”Det er jo en god melding for mig at gå videre med til vores sælgere, at de bare skal sige ja til et elektronisk format og få specifikationerne af kunden. Så kører det”.

Parate til fremtiden

Løsningen gør Garmin i stand til at sende et vigtigt signal til kunder og samarbejdspartner om, at virksomheden er parat til den digitale fremtid.

”Det sender et signal om professionalitet, som passer godt til vores ambitioner og værdier. Hvis det så kan lade sig gøre uden, at vi skal have den store hovedpine, er det jo glimrende. Implementeringen her hos os har været hurtig og smertefri”, fortæller Kenneth Aabenhus.

Han nævner muligheden for at modtage fakturaer fra forsyningsleverandører som for eksempel TDC og NESAs som et eksempel på en videre udnyttelse af løsningen.

”Pointen for os er, at vi har opnået en løsning, som vi kan tilpasse fuldstændig efter vores egne, kundernes eller vores leverandørernes behov”, afslutter Kenneth Aabenhus.

FORMPIPE

FormPipe Softwares produkter hjælper organisationer med at fange, bearbejde og placere information i den rette sammenhæng. Lave omkostninger, minimal risikoeksponering og et velstruktureret informationsflow er nogle af gevinsterne ved at anvende ECM produkter fra FormPipe Software.

Kontakt os

Tlf.: +45 43 66 02 10

E-mail: sales.lasernet@formpipe.com