

VISMA Magazine

Nr. 1/2004

-ET KUNDEMAGASIN FRA VISMA



DFDS samler flåden
med Visma

Komplet detailsystem
til Bahne-butikker

Fanny Duckert og Jan Vardøen om relationsopbygning:

Du er dit eget
CRM System

 **VISMA**[®]
SOFTWARE



Kære Visma-kunde,

velkommen til det første danske nummer af VISMAgazine. Dette er et nyhedsbrev til Visma-kunder med nyheder om kunder, løsninger, produkter, versioner, tips & tricks, Visma Software A/S i Danmark, Visma i Norden og meget mere.

VISMAgazine udkommer kvartalsvis og vil, udover at blive sendt ud i 'papirversion', kunne downloades fra vores hjemmeside på www.vismasoftware.dk.

I dette nummer kan du bl.a. læse om DFDS, der har valgt Visma Business som selskabets nye ERP-system. Du kan også læse om Visma Business Report Center, som er et avanceret rapporteringsværktøj til Visma Business, lidt tips & tricks om genveje i Visma Business, Visma SalesOffice og nyt om udviklingen hos Visma Software A/S i Danmark.

Vi håber, at du finder VISMAgazine interessant og relevant. Hvis du har kritik eller forslag til forbedringer til de kommende numre af nyhedsbrevet, så send venligst dine kommentarer til kim.madsen@visma.dk.

Såfremt en eller flere af artiklerne i dette nummer har vakt din interesse, er du naturligvis velkommen til at kontakte din Visma partner eller os på 70 22 82 32 for uddybende informationer.

Mange hilsner

Kim Toft Madsen
Adm. direktør, Visma Software A/S

INDHOLD

VISMAupdate 3

Fanny Duckert og Jan Vardøen:
Du er dit eget CRM System 4

Nyt ERP-system:
DFDS samler flåden med Visma 8

Nyhed i Visma Business:
Hurtig og nem rapportering
sikrer beslutningsgrundlaget 11

Komplet detailsystem skal
kæde Bahne-butikker sammen 12

Nyt CRM-system skal hjælpe
danske virksomheder 14

Få CRM-systemer i danske
virksomheder 14

Tips&Tricks 15



Visma skaber videndelingsnetværk i samarbejde med Netværk Danmark

I foråret 2003 oprettede Netværk Danmark – der driver en lang række faglige videndelingsgrupper – en Visma Business-brugergruppe. Den er blevet godt modtaget og tæller i dag ti medlemmer, som mødes fire-seks gange om året for at udveksle erfaringer. Derudover ringer eller mailer de jævnligt til en eller flere i gruppen for at hente råd og vejledning.

Brugergruppens formål er at udveksle viden og erfaringer til glæde og gavn for alle i gruppen. Det fortæller Palle Østergaard, der er netværkschef i Netværk Danmark: – Selvfølgelig bruger medlemmerne af netværket Visma Business dagligt, så ved det enkelte medlem naturligvis ikke alt om systemet. Ser man på gruppen som en helhed, så er der samlet en meget stor praktisk og forskelligartet faglig viden, hvilket bl.a. betyder, at det enkelte medlem altid har mulighed for at kontakte de øvrige medlemmer, hvis de eller en kollega har et problem, man ikke umiddelbart selv kan løse.

Medlemmerne mødes

Medlemmerne af Visma Business-gruppen er typisk it-, økonomi- og logistikansvarlige i mindre eller mellemstore virksomheder. På grund af gruppens størrelse kender man efterhånden hinanden ret godt og finder det derfor naturligt at dele sin viden og spørgsmål med de øvrige i gruppen.

– Møderne, der afholdes 4-6 gange årligt, holdes på skift i medlemmernes virksomheder. Forløbet er typisk, at vi først drøfter de problemer og oplevelser, som medlemmerne har haft med systemet i den forløbne periode. Derefter har vi hver gang et konkret emne på dagsordenen – det har eksempelvis været brugen af genvejsknapper, dataudtræk, rapporteringssystemer eller budgettering. Såfremt gruppen ikke selv har haft den fornødne viden, har vi nogle gange haft en produktchef fra Visma eller en af deres forhandlere til at fortælle om emnet, siger Palle Østergaard.

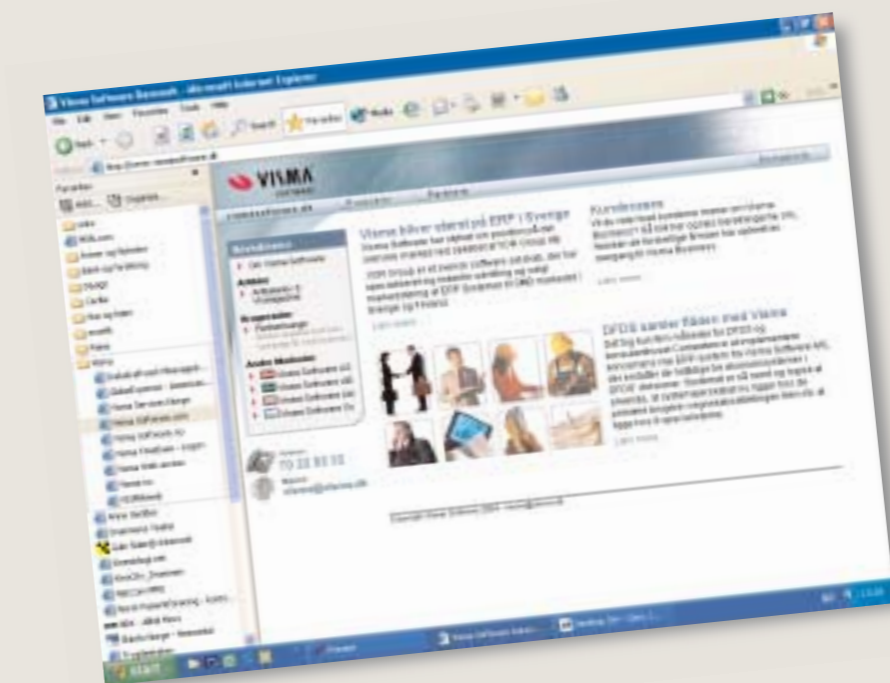
I og med at Visma Business udvider sin markedsandel, forventer Netværk Danmark, at der kan oprettes nye brugergrupper rundt om i landet. Læs mere om Netværk Danmark og deres Visma-gruppe på www.nd.dk.

Solid fremgang for Visma Software A/S i 2003

Visma Software A/S kom flot ud af 2003. 74 nye kunder på Visma Business betyder, at Visma Software A/S nu har mere end 200 kunder på ERP-systemet i Danmark. Væksten forventes at tage yderligere til i 2004, hvor Visma Software A/S lancerer en række nye produkter.

En vækst på over 70 pct. blev resultatet, da Visma Software A/S i januar 2004 gjorde status over salget i 2003. Ud over væksten på kundesiden er også partnerområdet i klar vækst. 18 nye partnere er blevet budt velkommen i 2003, således at Visma Software A/S i dag har 25 aktive partnere på Visma Business fordelt over hele landet.

– 2003 giver grund til at nære store forventninger til 2004. I år kommer Visma for alvor til at udbygge markedspositionen inden for ERP-løsninger på det danske marked. Målet er dels 150-200 nye kunder i 2004 og dels otte nye medarbejdere ved udgangen af året. Vores aktiviteter i 2004 vil sætte fokus på kundetilfredshed, partertilfredshed og markedsføring, siger administrerende direktør Kim Toft Madsen, Visma Software A/S.



På Vismasoftware.dk finder du altid opdateret og mere uddybende information, om vores produkter samt aktiviteter og arrangementer i samarbejde med vores partnere. Her finder du også et udpluk af brancheløsninger, kundecases og referencekunder i Danmark.



Fanny Duckert og Jan Vardøen fra Norge om opbygning af relationer:

– Du er dit eget CRM System

Hvordan opbygger vi og holder vores relationer ved lige? Det kan være en stor udfordring at håndtere de forskellige roller som arbejds- og privatlivet byder på. På arbejdspladsen bliver «Customer relationship management» sat i system. Privat er det værre. Men hjernen sorterer og prioriterer vores kontakter, hvad enten vi tænker over det eller ej.

Professor Fanny Duckert har forsket i dette område og ved om nogle, hvad der rører sig bag vores facader. Jan Vardøen har udmærket sig ved at starte en række succesrige virksomheder op, samtidig med, at han har udgivet bøger og plader samt gjort TV karriere. Uden evnen til at skabe netværk, praktisk relationshåndtering og personlig markedsføring var han næppe kom-

met så langt som han er!

Da VISMagazine bragte de to sammen, skete det på Jan Vardøens nyåbnede pizzeria «Villa Paradiso». De havde begge set frem til at møde hinanden og det tog derfor ikke lang tid før end samtalen var godt i gang.

Hvilken slags vennekreds ender vi med at have? Er det bevidste valg eller relationer sat i system eller er det tilfældighederne, der afgør det?

Jeg har rejst meget og har derfor ingen barndomsvenner. De sidste par år har jeg startet virksomheder op sammen med folk jeg kan lide, og det er derfor naturligt for mig at omgås ansatte og kolleger som venner. Men lige nu er

jeg i en overgangsfase. Det bliver hurtigt til for mange personer man skal forholde sig til og jeg kan ikke være ven med alle, siger Jan Vardøen inden han forlader bordet for at svare på et telefonopkald.

Han er straks tilbage og lytter til, hvad Fanny Duckert siger: Det er tilfældigt, hvem der bliver ens barndomsvenner ud fra, hvor man bor og hvem man går i klasse med. Måske har man ikke fælles interesser – men de repræsenterer alligevel noget værdifuldt, fordi de står for det stabile og trygge.

Senere i livet bliver det anderledes. Tilfældighederne vil altid være der, med hensyn til hvem vi møder – men vi selekterer. Vi har et fil-

ter som får os til at vælge de personer, som vi matcher med. Det kan være små, subtile ting, der danner grundlag for udvælgelsen.

VORES KOLLEGER OG ØVRIGE VENNER....

Om kolleger også bliver venner, mener Fanny Duckert er meget forskelligt.

– Jeg genkender din situation, Jan. Du arbejder med nogle personer, der interesserer dig personligt, og så bliver overgangen mellem kollega og ven mere flydende. Andre har et mere fir-kantet forhold til deres arbejde, og lever derfor deres interesser ud på andre områder. Jo mere arbejdet er en del af ens identitet, jo vigtigere bliver kollegerne og den faglige interesse, som

man deler. Dermed øges chancen for, at arbejdskolleger også bliver venner.

For mig overlapper arbejde og social liv hinanden. Jeg laver det jeg laver fordi jeg trives med det, ikke for at tjene penge. Det er ikke arbejde, men livsstil, siger manden der har haft så stor succes med sine ideer og koncepter, at han løbende bliver kontaktet af folk, der vil starte ny virksomhed.

Det er lidt at en udfordring at sige nej til et godt projekt, men han har ingen problemer med at sige nej til projekter han ikke tror på!

Mange tror sikkert, at jeg har drevet aktiv markedsføring af mig selv – at jeg har pushet mærkevaren Jan Vardøen. Men jeg har bare fulgt

mine interesser og været så heldig at træffe folk, der havde lyst til at starte virksomhed sammen med mig. Det andet er kommet af sig selv.

Det kan være svært at drive «aktiv relationspleje» overfor vennerne. Skal man have mindre dårlig samvittighed?

– De fleste er venner med mange, men man behøver ikke nødvendigvis at have tæt kontakt til alle dem man regner med til vennekredsen. Så har man en indre, fortrolig kreds, som man holder fast ved, mener Fanny.

Jan nikker genkendende.

Fanny fortsætter: den lille gruppe kan du have ►

JAN VARDØEN

- Bartender, forretningsmand og sanger/musiker, tidligere anarkist og bådbygger
- Opvokset i England/Irland med en norsk mor, har arbejdet i flere lande, flyttede til Norge for 12 år siden
- Driver bar, tøjbutik, delikatesse-/cateringforretning og restaurant – alt sammen på Grünerløkka i Oslo
- Har udgivet bla. bar bøger
- Ugift, Grunerløkka, Oslo

► over hele verden og du kan mødes med dem hver dag eller hver tredje år. Når man så mødes er det, som om man aldrig har været væk fra hinanden. Derfor er det egentlig ikke nødvendigt med tæt kontakt til inderkredsen – de er der jo uanset hvad!

Jan fortæller, at han har en romantisk drøm om at eje et stort hus med et åbent køkken, hvor han kan omgive sig med sine venner rundt om køkkenbordet. Fanny bekræfter, at vi alle har mere eller mindre fantasifulde forestillinger om, hvordan den ideelle verden burde være; Vores værste fjende er vores forestilling om, hvordan tingene burde være. Vi har en række billeder i hovedet om, hvordan perfekte relationer skal være. Og så lever virkeligheden ikke helt op til vores drømme.

TRANGE KÅR FOR PARFORHOLDET

En moderne livsstil, hvor man lever følelser og behov ud gennem relationer til kolleger og venner er god for kortvarige passioner, som er intense og alt overskyggende – men den passer dårligt til mere traditionelle parforhold, hvor man investerer i hinanden over tid. Man har en masse gode intentioner, men der sker nye ting hele tiden. Når man tilmed er i det offentlige rum, henvender man sig til mange mennesker med sin hengivenhed. Og så bliver det vanskeligt for dem, der virkelig betyder noget at føle sig foretrukket.

Barmanden genkender sig selv i psykologiprofessorens beskrivelse. Både Fanny og han er optaget af blik, kropssprog og flirt. Bag bar disker i mange forskellige lande har Jan gjort sine egne uakademiske studier af, hvordan folk der



Hvis man indskrænker friheden til at vælge, kan man faktisk føle sig friere siger barmanden, forfatteren og musikeren Jan Vardøen.

kan lide hinanden ubevidst spejler hinandens holdninger, bevægelser og kropssprog. Jan har også lagt mærke til, at der er store forskelle i folks forhold til intimitet og kropskontakt fra land til land. Hvor er det OK at røre hinanden og hvor er det ikke. Han demonstrerer hjerteligt og Fanny fortæller om sine erfaringer og opfattelse. I lighed med Jan er hun også optaget af alkoholens positive og negative indvirkning på vores opførelse.

Samtalen om personlige relationer bevæger sig i retning af parforholdet. En af de nærmeste relationer vi udvikler som individer. En relation som for mange varer hele livet. Ofte indledes det med aktiv og målrettet brug af personlig CRM, hvor intentionen som regel er at markedsføre sig selv bedst muligt overfor den anden part. Scenen er sat, men opmærksomheden skal fanges.

Tiden kan tilmed være begrænset og støjen være høj. Barmanden Jan Vardøen kender godt til dette. Det har åbenbare lighedstræk med CRM i mere traditionel forstand, hvor fokus er på kundefor-

holdet og udviklingen af en varig relation med jævnlig og målrettet opfølgning. Fanny er også optaget af det hun kalder den vestlige lykemyte;

Vi har en vision om den evige lykkefølelse, om at verden skylder mig at være lykkelig. Dette er noget jeg ser meget i de parforhold jeg arbejder med – nemlig at det er andre, som skal gøre en lykkelig. Hvis det ikke fungerer vælger man at skifte partneren ud. Vi lever for længe i dag til forventningen om det livslange ægteskab, siger Fanny.

For at være lykkelig må man også kunne håndtere smerte, lidelse og negative ting. Det er med kontrasterne at lykken vokser, siger Jan.

RUSSISK RELATIONSHÅNDTERING

Er der store forskelle mellem Norge og andre lande med hensyn til, hvordan vi forholder os til hinanden?

Jan tog en gang den transsibiriske jernbane gennem Rusland:

Jeg skulle til Beijing, men undervejs blev jeg syg og måtte stige af toget. Her traf jeg to bedste-mødre, som havde set mig på toget. De gik rundt med en notesblok, hvor de noterede navn og telefonnummer på de personer de mødte. På denne måde fik de en masse kontakter, i tilfælde af at der skulle ske noget. Og det var noget jeg nød godt af. Jeg fik den hjælp jeg havde brug for og der blev taget godt hånd om mig!

Jan har også erfaringer fra USA:

I Amerika er jeg en del på messer, hvor jeg møder mennesker jeg synes jeg kender særdeles godt. Men interessen daler hurtigt, hvis man bruger mere end tre til fire minutter på en samtale. Jeg synes, at relationsopbygning meget handler om pæne smil og høflighedsfraser og at mange ikke er så optaget af at have noget fornuftigt at fortælle – eller lytte til andres tanker. På denne måde bliver relationerne over-

fladiske. Folk har meget mellem ørerne og tempoet er højt, men man kan jo alligevel godt tage sig tid til fordybelse ind imellem. Jeg mærker nogle af de samme tendenser her i Norge.

INTERNET-DATING OG IMAGE

Jeg tror mange savner fordybelse, supplerer Fanny. Man vænner sig til, at alt skal gå så hurtigt. Det gælder også for de personlige relationer. Tænk bare på, hvordan vi i dag kan bruge internettet til at komme i kontakt med andre, og hvordan vi i den forbindelse kan markedsføre os selv.

– Vi kan i dag skabe vores eget image, meget bedre end tidligere. Vi kan kreere relationer, fordi de nye teknologiske og overfladiske medier giver muligheder for at præsentere de sider man har lyst til. Og hvad fører det til? Jeg tror næppe det har resulteret i bedre kvalitet på relationerne. Tværtimod – en af de vigtigste erfaringer med internet-dating er jo, at man præsenterer en ideal version af sig selv, som har så

FANNY DUCKERT

- Professor i psykologi
- Bestyrer, Psykologisk institut, Universitetet i Oslo
- Har specialiseret sig i livsstilsproblemer og menneskelige relationer
- Underviser, driver kursusvirksomhed og klinisk praksis
- Har udgivet bl.a. «Alkohol og livsstil»
- Gift, 2 børn, Smestad, Oslo

lidt at gøre med virkeligheden, at begge parter let bliver skuffet.

Dette bringer os ind på Jans image som sjov trendsetter.

– Du har jo den kombination, som er efterspurgt i medierne. Du har resultater at vise frem og kan reflektere omkring det du foretager dig. Du er et moderne renæssancemenneske, fordi du favner så mange temaer og områder. Derimod har medierne fattet interesse for dig uden at det har været nødvendigt for dig at drive aktiv markedsføring af dig selv.

Restauratøren og psykologen reflekterer lidt omkring de valg og muligheder som et åbent, liberalt samfund giver plads til – i forhold til andre samfund, hvor man på forhånd er udpeget til at udfylde forudbestemte roller.

– Ofte kan det give for mange valg og muligheder. Mange savner noget, der kan vise retningen man skal tage her i livet, mener Fanny.

Jan: – Hvis man indskrænker friheden, kan man faktisk føle sig friere. Så slår man sig til ro med de muligheder man har.

Fanny: Det er utrygt for os mennesker med kaos. Men hvis ting bliver alt for trygge og forudsigelige, opsøger vi fare og spænding. Det samme kan man sige om vores personlige relationer. Vi vil gerne beholde den trygge kontakt med barnomsvennerne, men samtidig vil vi gerne skabe nye, spændende og ukendte relationer.

Nyt ERP-system:

DFDS samler flåden med Visma

Det tog kun fem måneder for DFDS og konsulenthuset Competence at implementere koncernens nye ERP-system fra Visma Software A/S, der erstatter de hidtidige tre økonomisystemer i DFDS' divisioner. Systemet er så nemt og logisk at anvende, at systemejerskabet nu ligger hos de primære brugere i regnskabsafdelingen frem for at ligge hos it-specialisterne.

I 2003 fusionerede DFDS A/S og de to hoveddatterselskaber, DFDS Seaways A/S og DFDS Tor Line A/S, og samtidig blev det besluttet at samle økonomi- og regnskabsfunktionen fra forretningsenhederne DFDS Seaways, DFDS Tor Line og DFDS Group Management i en fælles afdeling. DFDS vedtog også en ny it-strategi, der slår fast, at koncernen fremover skal have et it-system på hvert hovedområde. Det første, man tog fat på, var at implementere et nyt fælles ERP-system.

– For de daglige brugere i regnskabsafdelingen har det været en stor gevinst at have ejerskabet over vores primære arbejdsredskab. Visma Business minder utroligt meget om den kendte Excel-verden og er så brugervenligt og nemt at gå til, at vi selv kan finde ud af at oprette brugere, ændre i rapportopsætningen og kontoplan samt vores dimensioner m.v. Tidligere skulle vi altid via it-afdelingen for at foretage den slags

– Den korte og effektive implementering har bekræftet os i, at vi har truffet det rigtige valg.

ændringer. Det er en fordel for os selv at have styringen med systemet, fortæller koncernregnskabschef i DFDS, Henriette Schütze.

GOD INTEGRATION TIL SKIBENES SYSTEMER

– Det var afgørende at få et system med en åben struktur og god integration til de mange specialiserede systemer, vi har på skibene. Her har vi specialudviklede forsystemer, der registrerer alt, hvad der sker på skibet, siger it-direktør i DFDS, Gert Møller. – Visma Business har vist sig at være et rigtigt godt system til at samle informationerne fra mange forskellige systemer i et fælles overblik. Åbenheden gælder også integrationen med almindelige værktøjer som Microsofts Excel, Access og Word. Den enkelte bruger kan i princippet tage data med frem og tilbage mellem ERP-systemet og det

værktøj, den enkelte helst vil arbejde i. Det er en stor fordel, når vi løbende styrer betalingsstrømme ind og ud af virksomheden og laver rapportering m.v. til vores ledelse, tilføjer Henriette Schütze.

I samarbejde med Visma-specialisterne Competence gennemførte DFDS på kun fem måneder en fuld implementering af systemet inkl. fastsættelse af DFDS-koncernens egen Visma Business-template. I samme periode fik DFDS etableret en helt ny koncernkontoplan, fusioneret de tre forretningsområder og aflagt årsregnskab for 2002.

DET RIGTIGE VALG

– Den korte og effektive implementering har bekræftet os i, at vi har truffet det rigtige valg. ►►

Gentager succesen. Koncernregnskabschef Henriette Schütze har sagt god for, at også DFDS' datterselskaber i den kommende tid kan søsætte ERP-systemet Visma Business.



Kan selv. DFDS' regnskabsafdeling har ikke længere brug for hjælp fra it-direktør Gert Møllers (t.h.) afdeling, når der skal foretages ændringer i økonomisystemet. Fra venstre: Manager Niels Drachmann, koncernregnskabschef Henriette Schütze og manager Lene Kumpel.

– Vi benytter vores eksisterende it-plattform og udnytter den brugerviden, vi allerede har i huset. Det sparer os for mindst 200.000 kr. alene på drift af platformen.

► Sådan en proces er normalt et mareridt for enhver regnskabsafdeling. Det har været et stort arbejde at implementere systemet, men processen er gået så smertefrit, som man kunne håbe. Systemet har vist sig stabilt og har stort set fungeret efter hensigten fra dag et. Vi skal i den kommende tid i gang med at implementere systemet i vores datterselskaber og forventer at kunne klare opgaven på mindre tid pr. datterselskab, siger Henriette Schütze, der også peger på, at omkostningerne til eksterne konsulenter i implementeringsfasen har været begrænsede sammenlignet med større systemer.

DFDS afvikler Visma Business på en Windows-plattform og SQL-databaser, der er placeret på en server i København. Brugere på land og til vands har adgang til systemet via en Citrix-opkobling.

– Vi benytter vores eksisterende it-plattform og udnytter den brugerviden, vi allerede har i huset. Det sparer os for mindst 200.000 kr. alene på drift af platformen.

Dertil kommer, at vi selv kan foretage de opdateringer og tilpasninger, der er nødvendige undervejs. Opdateringer bliver sendt til os, og vi skal blot bruge et par timer på at installere dem. De fleste andre systemer kræver programmering ved opdatering og ændringer, forklarer Gert Møller.

Visma Business har været i drift hos DFDS siden juli 2003, og systemet har dagligt ca. 100 brugere. I løbet af 2004 vil koncernens øvrige enheder blive tilkoblet systemet, og så vil der være ca. 225 daglige brugere af ERP-systemet.

Fakta om DFDS-Gruppen:

- Grundlagt: 1866
- Omsætning: Ca. 4,8 milliarder kroner i 2002
- Ansatte: 3.800
- Børsnoteret på Københavns Fondsbørs

DFDS består af to divisioner:

DFDS Tor Line er et Ro-Ro og Ro-Pax-rederi, der primært sejler i Nordsøen og Østersøen. DFDS Tor Line har selskaber i Sverige, Norge, Storbritannien, Holland, Belgien, Tyskland, Letland og Litauen. DFDS Tor Line har 2.100 ansatte og råder over Ro-Ro, Lo-Lo, multipurpose og Ro-Pax skibe, der opererer på 19 ruter. Rederier transporter årligt omkring 7,5 million lanemeter.

DFDS Seaways har sejlet med passagerer i mere end 130 år, og flåden er i dag en af de største i Nordeuropa. Rederiet har seks moderne passagerskibe med plads til ca. 9.000 overnattende gæster pr. nat i sommersæsonen og med plads til 2.500 biler. DFDS Seaways transporter årligt mere end 1,7 millioner passagerer og 200.000 biler på rederiets syv ruter mellem Danmark, Sverige, Norge, Tyskland, Holland og Storbritannien.

Nyhed til Visma Business:

Hurtig og nem rapportering sikrer beslutningsgrundlaget

Et nyt rapporteringsmodul til Visma Business gør det enkelt for virksomheder at udarbejde rapporter inden for økonomi, logistik og salg. Systemet, som blandt andet er i drift hos DFDS, er bygget op med fokus på nøgleordene enkelthed, overskuelighed og hurtighed.

Det skal være nemt for virksomheder at udarbejde avancerede og detaljerede rapporter. Dette er baggrunden for, at Visma Software A/S har lanceret det nye rapporteringsmodul, Visma Business Report Center. Rapporteringsmodulet, som skal gøre det lettere for virksomheder at hente vigtige nøgletal, er baseret på nødvendigheden af hurtigt at kunne hente detaljeret viden. Jo hurtigere og mere præcist en virksomhed kan levere vigtige nøgletal, desto nemmere bliver det blandt andet for virksomhedens ledelse at træffe de rigtige strategiske valg eller at kommunikere de rette budskaber ud.

Visma Business Report Center giver virksomheden disse muligheder. Systemet henter alle sine data fra ERP-systemet, så man undgår enhver form for dobbeltregistreringer og altid har det sidste nye datagrundlag. De dynamiske data vises og behandles direkte i Excel, og bliver automatisk opdateret, når der registreres nye data i Visma Business. Hvis man i forvejen har kendskab til Excel, er det derfor let at oprette rapporter med egne opsætninger og layouts i Visma Business Report Center. Med ganske få klik kan man blandt andet udarbejde alt fra sim-

ple standardrapporter til komplekse rapporter med tilhørende grafik og nøgletalsberegninger inden for økonomi, logistik eller salg.

DFDS MED FRA BEGYNDELSEN

At systemet er et intuitivt og brugervenligt værktøj, har DFDS allerede erfaret. DFDS er en af de første virksomheder i Danmark, som har taget Visma Business Report Center i brug. Her oplevede man, at blot 2-dags undervisning var nødvendigt, før de 15 nøgleansatte i DFDS' økonomiafdeling var i stand til på 10-15 minutter at definere og skabe avancerede rapporter helt fra bunden.

Foruden at give brugeren mulighed for hurtigt at definere og udarbejde avancerede rapporter, giver Visma Business Report Center endvidere brugeren mulighed for at sætte systemet op til automatisk at udarbejde og distribuere rapporter til en særligt angivet gruppe modtagere via e-mail. Alternativt kan man også vælge at strukturere og gemme de færdige rapporter i let overskuelige mapper. Kontrol og sikkerhed varetages gennem forskellige roller, som systemets brugere tilknyttes. Hver rolle er udstyret med be-

stemte adgangsrettigheder, så de rette oplysninger er tilgængelige for de rette personer.

Du kan finde yderligere information om Visma Business Report Center på www.vismasoftware.dk

VISMA BUSINESS REPORT CENTER

Tilgængeligt: Rapporteringsværktøj til alle opgaver i virksomheden

Hurtigt: Du får de ønskede rapporter på få sekunder

Enkelt: Excel-baseret, enkel og velkendt brugergrænseflade

Fleksibelt: Automatisk distribution via e-mail

Smart: Arbejd direkte med virksomhedens budgettal i Excel

Overskueligt: Arkivering i brugerdefinerede rapportbøger

Sikkert: Detaljeret adgangskontrol på brugerniveau

Fejlfrit: Ingen eksport eller dobbeltregistrering af data

Detail-gennembrud:

Komplet detailsystem skal kæde Bahne-butikker sammen

Brugskunst- og livsstilskæden Bahne får i løbet af 2004 et helt nyt end-to-end detailsystem, der binder kasseterminalerne i butikkerne sammen med en ERP-løsning i hovedkontoret i Slagelse. Løsningen er skabt af konsulenthuse KRING IT Partner og Schandorph IT-Management og er den første løsning i Danmark, der integrerer Vismas virksomhedssystem med Silent Touch- kasseterminalsystemet fra Visma.



Da Bahne i begyndelsen af oktober 2003 åbnede sin nye butik i Bruuns Galleri i Århus, var det samtidig premiere på kædens helt nye, komplette detailsystem, hvor et nyt kasseterminalsystem fra Visma rapporterer direkte til virksomhedens nye ERP-system, der også er fra Visma. I marts blev Bahnes nye butik i Fields i Ørestad også koblet på, og i løbet af foråret 2004 skal de resterende 11 Bahne-butikker landet over have lignende løsninger.

– Allerede med den første butik kan vi se systemets store potentiale. Kasseterminalsystemet er utroligt nemt og hurtigt at betjene og indeholder mange funktionaliteter, der forbedrer vores kundeservice. Kasserne fungerer godt sammen med kasseterminalerne og de håndterer alle betalingsformer uden problemer.

Samtidig er der i systemet integreret vareoptælling og overblik over lagerbeholdning, så vi løbende kan følge med i, hvilke varer vi har i butik og på lager. Når vi får alle butikker med, vil kunden på få sekunder få at vide, om vi kan skaffe dem en vare fra en af vores andre butikker, fortæller administrerende direktør i Bahne, Jacob Bahne Sørensen.

– Endnu mere åbenlyse er de fordele, vi får ved at kunne integrere kasseterminalerne med vores nye ERP-system. Vi vil løbende kunne gå ind og følge udviklingen i butikkernes salg og brutto-avance. Flexibiliteten i systemet gør samtidig, at vi vil være i stand til at trække en række rapporter efter mange forskellige analysebehov. På den måde kan vi optimere vores salgs- og markedsføringsindsats løbende. Både

i butikkerne og i vores hovedkontor frigøres ressourcer, som vi kan anvende til øget fokus på vores kerneforretning.

I løbet af 2004 skal det nye ERP-system kobles sammen med et nyt logistik- og lagerstyringsystem, som også leveres af Visma.

BUTIKSLØSNING I DRIFT PÅ FEM UGER

Den nye butiksløsning til Bahnes butik i Bruuns Galleri blev taget i brug kun fem uger efter, at kontrakten blev underskrevet. Detailsystemet leveres af KRING IT Partner og Schandorph IT-Management i samarbejde.

– Bahne var på udkig efter et nyt detailsystem, der kunne effektivisere forretningsgangene og binde butikker og de bagvedliggende IT-syste-

mer bedre sammen. Da vi sammen med Schandorph IT-Management begyndte at se på totalløsninger med både kasseterminaler, butikssystem og ERP-løsninger, fandt vi ud af, at Visma i juli 2003 overtog Client Systems, der med deres Silent Touch-kasseterminalsystem er blandt markedets førende leverandører. Visma præsenterede os for en integreret løsning med godt samspil mellem butikssystem i den ene ende og ERP-system i den anden. Vi lavede et samlet tilbud til Bahne baseret på Visma Business kombineret med Silent Touch, siger administrerende direktør i KRING IT Partner, Jesper Kring.

– Bahne var begejstrede for modellen og det tætte samspil mellem teknologierne. Primo september bad de os gå i gang med henblik på, at

den første butiksløsning skulle være installeret i Bruuns Galleri i Århus ved åbningen 12. oktober 2003 – altså knap fem uger senere. På trods af at vi også i den periode skulle have lavet integration til betalingsterminaler fra Point Transaction Systems, overholdt vi tidsfristen og var i luften til åbningen. Næste skridt er at få færdiggjort integrationen til Visma Business i begyndelsen af 2004 og så få de resterende butikker på systemet inden sommerferien 2004, siger Henning Schandorph, administrerende direktør i Schandorph IT-Management. Hos Schandorph IT-Management står Tine C. Lunn, der er Manager for Business Solutions, for alt implementering af Visma Business og Silent Touch.

Det er første gang i Danmark, at Visma leverer en totalintegreret detaliløsning, men Henning

Schandorph mærker stor interesse hos detailhandlen og forudser, at markedet vil vokse i de kommende år:

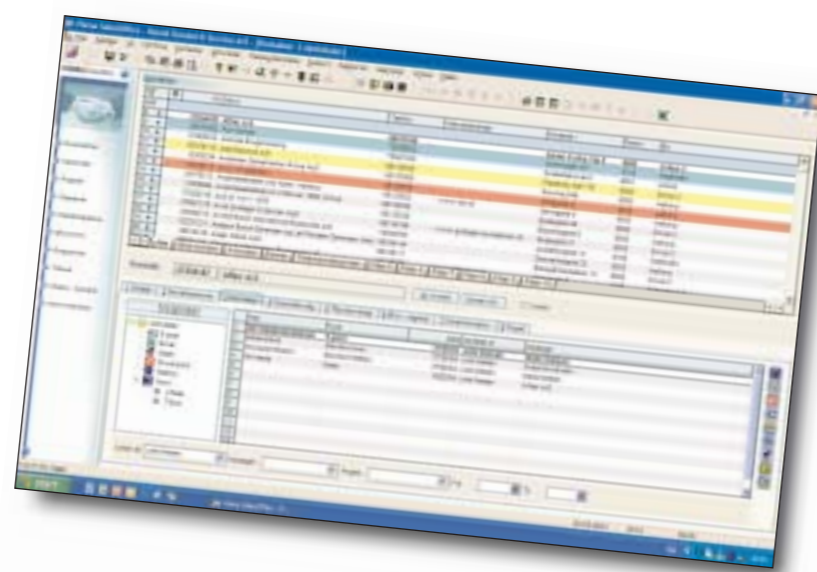
– Mange af de store detailkæder i Danmark var tidligt ude og etablerede løsninger, der minder om Bahnes for flere år siden. Men teknologi og funktionalitet er siden forbedret meget, så jeg vil tro, at det bliver relevant for dem at overveje gennemgribende opdateringer af deres nuværende løsninger eller eventuelt indføre helt nye og moderne systemer inden for få år. Dertil kommer de mange små og mellemstore kæder, som i de seneste år har været tilbageholdende med investeringerne i IT. Optimismen er på vej tilbage i detailhandlen, og det gør, at man igen er begyndt at se på løsninger, der kan effektivisere forretningsgange og forbedre kundeservicen.

Nyt CRM-system skal hjælpe danske virksomheder

Skandinaviens stærkeste CRM-system, Visma SalesOffice, sendes på markedet for at styrke danske virksomheders forhold til kunderne. Flere end 1.500 virksomheder i Norden bruger allerede Visma SalesOffice, og Visma Software A/S forventer, at systemet i løbet af de kommende år vil være blandt de førende systemer i Danmark

Visma Software A/S lancerer i dette forår salgs- og servicesystemet Visma SalesOffice 3.20, som kan bruges som indgangsport til alle virksomhedens daglige rutiner. Systemet kommer i en dansk udgave, der blandt andet kan give virksomheder overblik og kontrol over al salgsinformation, kundeopfølgning, tidsplanlægning mv.

– En af de store fordele ved Visma SalesOffice er, at systemet er helt åbent. Det betyder, at det kan integreres med f.eks. virksomhedens økonomisystem, telefonsystem og alle Microsoft Office-produkter, siger markedschef Michael Brahe fra Visma Software A/S.



Få CRM-systemer i danske virksomheder

Danmark udgør et stort potentiale for et nyt CRM-system som Visma SalesOffice. Michael Brahe påpeger, at størstedelen af alle danske virksomheder slet ikke er kommet i gang med CRM. De har altså endnu ikke systematiseret den daglige og løbende kontakt med kunderne – og har derfor en forbedret kundekontakt med følgende udvidelse af forretningen til gode. Det regner han med, at Visma SalesOffice kan være med til at ændre.

– En markedsundersøgelse har anslået, at 70 procent af de danske virksomheder endnu ikke har investeret i en CRM-løsning. Undersøgelsen viste desuden, at lige så mange virksomheder ønsker at investere i CRM i den nærmeste fremtid. Jeg forventer derfor, at Visma

SalesOffice allerede i løbet af nogle få år vil blive et af de førende CRM-systemer i Danmark, siger Michael Brahe.

Han fortæller, at der især er tre områder, som differentierer Visma SalesOffice i forhold til den CRM-funktionalitet, som Visma-kunder kender fra Visma Business Design. For det første er Visma SalesOffice et selvstændigt produkt, som kan anvendes til salg-, marketing- og servicefunktioner. Blandt andet kan det bruges af kørende sælgere, som har behov for at have data og funktionalitet med sig, når de er på farten.

For det andet har support- og servicefunktionen i Visma SalesOffice en web-grænseflade, som gør det muligt at få adgang til systemet fra enhver pc

med internetopkobling. Sidst, men ikke mindst, har systemet en brugerflade, som passer til alle dele af arbejdet med salg og marketing.

Du kan læse mere på <http://www.visma-software.dk/produkter/VismaSalesOffice>

Hvis du har spørgsmål eller ønsker uddybende materiale tilsendt, kan du kontakte Michael Brahe på tlf. 70 22 82 32 eller sende en e-mail til michael.brahe@visma.dk.

► Tips & Tricks

Visma Business

De fleste brugere af Visma Business er velbevandede i regnskabsdelen. Men mange kender ikke alle de genveje, som kan gøre den daglige håndtering af konti endnu nemmere. Visma har derfor opsamlet de erfaringer, som forhandlerne af Visma Business har givet videre. Produktchef Michael Naqvi fra Visma Software A/S giver her et par Tips & Tricks.

► Opslag i forskellige kontotyper

De fleste bruger kontotype-feltet, når de bogfører almindelige bilag og skal slå op i de respektive kontoregistre. Men der findes en nemmere genvej. Ved at anvende kontotypens værdier direkte i kontonummerfeltene kan man nemlig få et direkte opslag i debitorer, leverandører osv. Man behøver blot at taste alt fra 1 til 4 eller lade feltet stå tomt.

Lader man feltet stå tomt og trykker *(stjerne), får man et opslag direkte i finanskontoplanen. Hvis man taster et af cifrene fra 1 til 4 og trykker «Enter» får man et direkte opslag i 1 debitorer, 2 leverandører, 3 finanskonto og 4 anlægsaktiver.



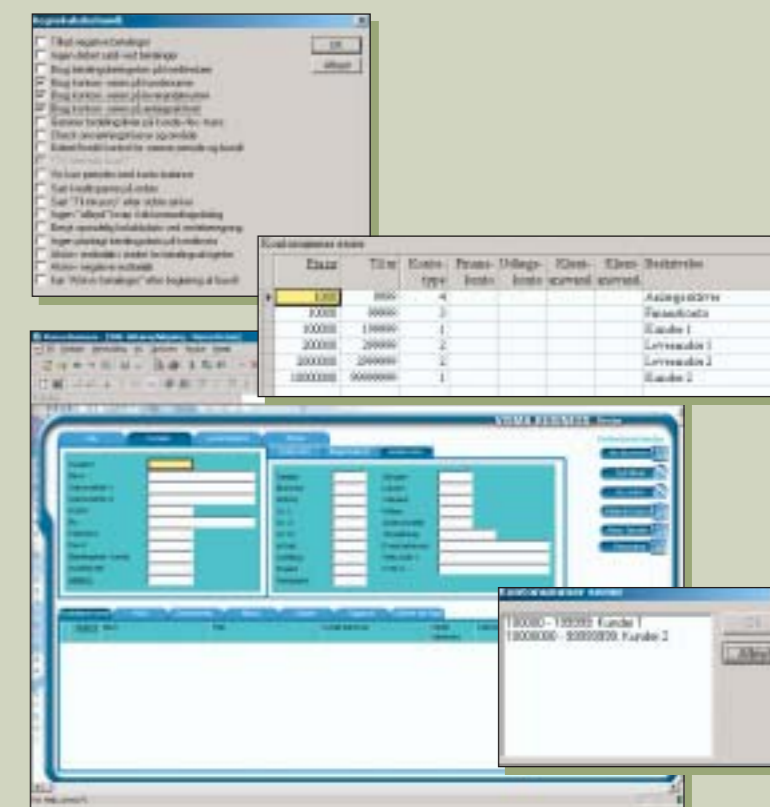
► Kontonummerserier

I Visma Business kan man have flere forskellige kontonummerserier. Dermed får man fordelene af at kunne inddele sine kunder i forskellige kategorier, fx hvis man ønsker at skelne mellem indenlandske- og udenlandske kunder.

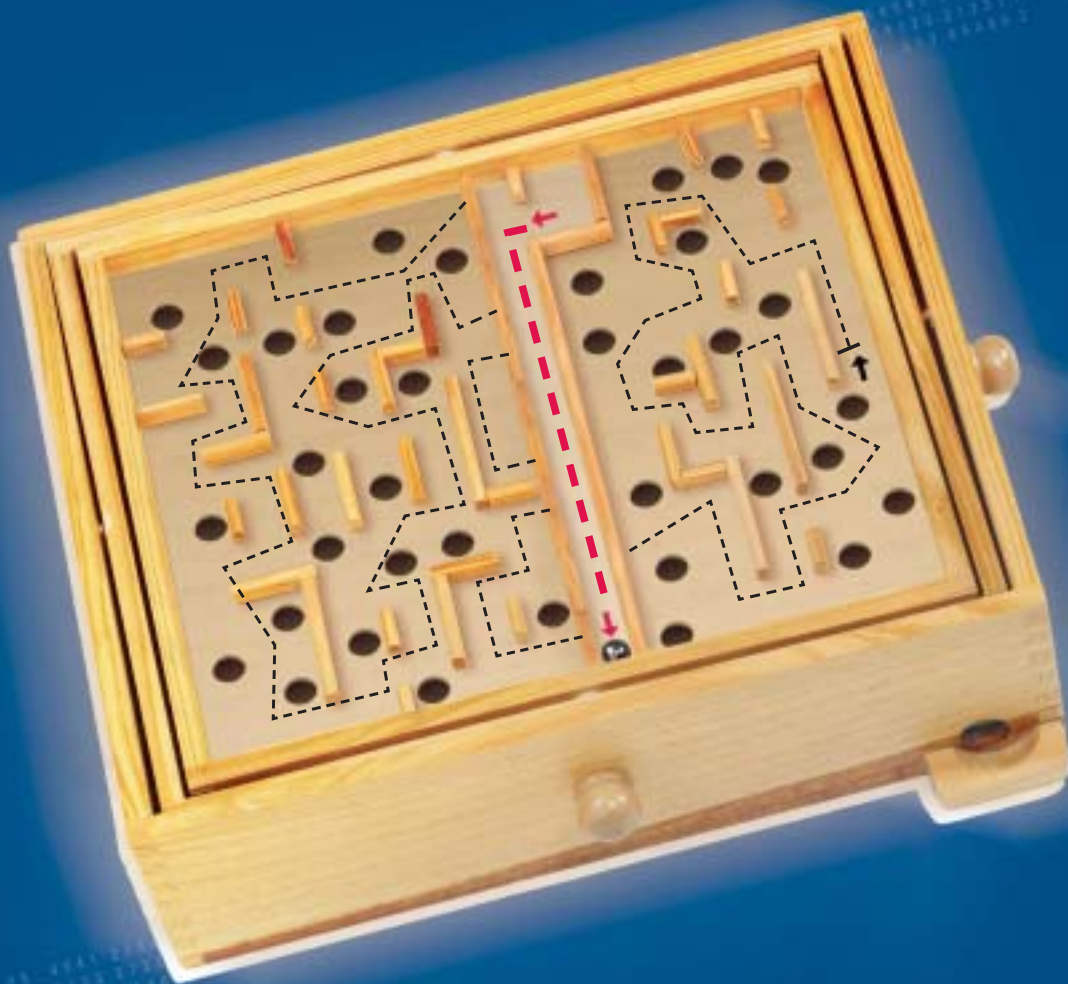
Det er nemt at oprette flere kontonummerserier. Man går først ind i regnskabsbehandlingen. Her markerer man, hvilke kontonummerserier der skal anvendes.

Derefter kan man i tabellen «Kontonummerserier» registrere de forskellige serier. Under kolonnen «Beskrivelse» noterer man den kategori, som kendetegner hver enkelt serie. Det kan eksempelvis være «indenlandske» og «udenlandske» eller som i dette eksempel «anlægsaktiver», «finans-konto», «kunder 1», «leverandør 1», «leverandør 2» og «kunder 2».

Hvis man vælger at anvende flere kontonummerserier, skal man bare huske, at man fremover skal angive serienummer, hver gang man opretter en ny kunde. Dette gøres ved at taste «+» i feltet «Kundenr./Leverandørnr.», hvorefter der vises en dialog med de registrerede kontonummerserier.



Hvor svært må det være?



Du bestemmer selv. Nu handler dette naturligvis ikke om spil, men om professionelle ERP løsninger, som kan forenkle din virksomheds måde at arbejde på. Visma leverer moderne standard økonomisystemer baseret på Microsofts teknologi, der sikrer fuld integration til omverdenen. Visma leveres med komplette moduler indenfor Regnskab, Logistik, Produktion og CRM, tilpasset mindre og mellemstore virksomheder.

 **Deltag på Visma Seminar:** Søg informationer om dato, tid og sted på www.vismasoftware.dk eller kontakt os på tlf. 7022 8232

Vi forenkler din økonomistyring.