



Direktør Carsten Sørensen fra
Pagunette A/S

ET TIGERSPRING

”Pagunette har genopfundet sig selv“ siger direktør Carsten Sørensen om processen før og efter implementeringen af virksomhedssystemet Visma Business

Da tekstilgrossisten Pagunette A/S i Slagelse skulle have nyt økonomisystem, kastede direktør Carsten Sørensen sig ud i en gennemgribende analyse af virksomhedens rutiner.

- Jeg blev rådet til analysen af Visma Business forhandleren Competence. Og jeg kan godt anbefale sådan at genopfinde sin virksomhed med jævne mellemrum. Med de effektiviseringer som analysen affødte, har vi fået fuldt udbytte af Visma Business. Det har betydet, at vi har sparet tre medarbejdere fra den første dag med det nye system. Samtidig er vores omsætning steget, siger Carsten Sørensen. Effektiviseringerne gælder bl.a. hele den tidligere faktureringsafdeling, som ikke mere er nødvendig, hvor Visma Business genererer én samlet overskuelig faktura til hver kunde ud fra de ordrer, der løbende tages ind. Tidligere udskrev medarbejderne fakturaer en gang om ugen, og det var dyrt i porto og krævede langt mere arbejdskraft.

SLUT MED OVERFLØDIGE TASTETRYK

Visma Business har absolut givet vore arbejdsgange et løft. Pagunette har 40 brugere af systemet, og alle har udtrykt stor begejstring for virksomhedssystemet. Bl.a. fordi der ikke længere er de mange tomme tastetryk, som i det gamle ordresystem. I Visma Business fjerner vi ganske enkelt selv de felter, vi ikke har brug for. I det hele taget er vores udgave af Visma Business designet, så lager, indkøb, bogholderi og kundeservice har hver deres tilgang til systemet. På den måde møder medarbejderne kun de funktioner, de skal bruge, og ikke alt muligt andet, som for dem er overflødigt, siger Carsten Sørensen. Også Pagunettes otte sælgere anvender virksomhedssystemet.

- Sælgerne overfører hver aften dagens ordrer ind i Visma Business via internettet og deres bærbare PC'ere. Samtidig bliver de opdateret med vores lagerbeholdning, så de altid er informeret om, hvilke varer vi har og hvilke, der er i restordre, fortæller Carsten Sørensen.

UD MED RINGBINDET

I Pagunettes indkøbsafdeling er det, der før var tre funktioner, slået sammen til én i Visma Business.

- Når en vare er modtaget, går dataene videre via Visma Business til lager, bogføring og fakturering, siger Carsten Sørensen. Også selve indkøbene, der før foregik via telefax, foregår nu elektronisk, så man sparer udprintning og besværlig arkivering i ringbind.

SERVICE I METERMÅL

For Pagunette er service og hurtig levering en meget vigtig konkurrenceparameter. Hjertet i virksomheden er derfor det store

lager, der altid er opdateret med flere millioner meter gardintekstiler i alle mulige designs.

- Pagunette håndterer 3-400 ordrer om dagen, som vi plukker blandt de omkring 3.500 varenumre på vort lager. Vi fungerer som lager for vore kunder. Butikkerne har blot de såkaldte hængere med prøver af forskellige tekstiler i butikkerne, hvorefter de bestiller x antal meter hos os flere gange om dagen. Hvor vi før sendte op til fem separate ordrer af sted til den samme kunde hver dag, samler Visma Business nu dagens ordre i én sending. Det sparer tid, emballage og transport - både for os og kunderne, understreger Carsten Sørensen.

TRACK AND TRACE

Som en ekstra finesse er Pagunettes eksterne transportørs hjemmeside direkte integreret i Visma Business - En løsning, som er en af de eneste af sin art i Norden. Når kunderne forespørger på tekstiler, de har bestilt, kan Pagunettes medarbejdere på et øjeblik koble sig på transportørens track and trace funktion og give svar på, om varen allerede er leveret, eller hvor den befinder sig netop nu.

- Smart for os og en fin service over for vore kunder, fordi vi kan beholde dem i røret i det korte øjeblik søgning tager. Ofte står vore kunder jo selv over for en kunde i deres forretning, som forventer svar med det samme, og det svar er vi glade for at kunne give dem, forklarer Carsten Sørensen.

RAMTE PLET

Hos Pagunette var man egentlig godt tilfredse med det gamle økonomisystem Infoflex.

- Men så fik vi besked om, at systemet blev nedlagt, og derfor benyttede vi lejligheden til at afsøge markedet for alternativer, siger

Carsten Sørensen. Han fik tre systemer demonstreret, men Visma Business, var det eneste, der ramte plet.

- Det var det eneste system, hvor jeg allerede i demofasen kunne se, hvor let modulerne kunne skræddersyes efter vore behov. Vores vigtigste krav er, at virksomhedssystemet skal behandle de mange ordrer effektivt og med så høj hastighed som muligt. Vi har en række medarbejdere der, udstyret med headsets, modtager ordrer via telefonen og taster dataene direkte ind i systemet, så medarbejderne i lageret straks får besked. Den logistikkæde skal fungere 100%, og derfor har vi ikke behov for 117 ekstra funktioner, der sinker processen. Og det virker: I løbet af 2^{1/2} måned har vi behandlet 50.000 ordrelinier, siger Carsten Sørensen.

FLERE SPRING?

Selvom Pagunette allerede har taget store tigerspring på IT-området end de fleste andre i branchen, er virksomheden ikke bange for at springe endnu længere.

- Visma Business er fremtidssikret og er bl.a. forberedt til e-handel... Når vore kunder altså er klar til det, slutter Carsten Sørensen.

Pagunette er Skandinaviens største udbydere af boligtekstiler og gardinstoffer med et omfattende program til hele boligen. Virksomheden, der beskæftiger 60 ansatte, blev grundlagt i 1960, først som konfektionsfabrik og senere som grossist. I dag udvikler Pagunette kvalitetstekstiler i samarbejde med Europas dygtigste væverier og trykkerier og sælger dem via et bredt net af forhandlere til private hjem i hele Norden.