

## Praktikfall: Strandbergs Emballage – Schenker

En bit utanför Tingsryd startades Strandbergs Emballage som en sidoverksamhet till familjen Strandbergs lantbruk på 1960-talet. Idag har företaget växt till en modern tillverkningsindustri för produktion av lastpallar som omsätter 45 miljoner och har 25 anställda. Att pallarna är av trä känns naturligt med tanke på företagets placering i en skogsbygd. En av Strandbergs största kunder är Schenker, ett av världens största transport- och logistikföretag, som köper stora volymer lastpallar från Strandbergs varje år.

- Lastpallar är kärnverksamhet för oss berättar Björn Eriksson, inköpsansvarig på Schenker Sverige. Därför var Strandbergs en av de leverantörer som var naturliga att börja handla elektroniskt med när Schenker år 2000 skaffade ett system för e-inköp, Visma Proceedo.

- För oss var det enkelt att ställa upp på Schenkers krav på EDI-fakturor, menar Britt Runcrantz som sköter administrationen för Strandbergs. I vårt system, SPCS Administration, finns det en EDI-utgång som var enkel att komma igång med och att använda. Det behövdes inga extra installationer eller något projekt.

### Flödet

På Schenker läggs nya leverantörsavtal upp i inköpssystemet. Drygt hälften av de 100 leverantörer som är upplagda skickar sin pris- och artikelinformation elektroniskt från sitt eget affärssystem till Schenker. För Strandbergs och andra leverantörer med få artiklar sköter Schenkers inköpare det arbetet manuellt. I och med detta finns den information tillgänglig som Schenkers användare behöver för att göra inköp. Leverantörerna kan få order via EDI, mail eller fax. Efter en bekräftelse kommer leveransen och det är då upp till beställaren att uppdatera systemet med att leveransen är godkänd. När sedan fakturan kommer behövs ingen manuell kontroll om den stämmer med ordern och med det avtal som finns i systemet.

Köpet går mycket smidigare än på traditionellt sätt och fakturan ser jag aldrig till, berättar Thomas Bondesson, en av Schenkers 750 användare. Det enda jag kan sakna, menar Thomas, är avisering om hur leveransen fortskrider och om det jag beställt är försenat.

Hos Strandbergs tar man än så länge emot ordern per fax, även om man inser att det skulle spara arbete om den kunde tas emot direkt in i deras system.

### Vinsterna

För Strandbergs sparar EDI-fakturering vissa kostnader samtidigt som det förenklar arbetet. En stor del av hanteringen har ersatts av ett enkelt klick på en meny.

- Vi slipper papper, kuvert, porto och en del hanteringsarbete. Att fakturan kommer fram direkt är också en fördel, säger Britt Runcrantz.

Man ser dock en möjlighet till större besparing den dag man kan ta emot en e-order in i sitt system. Det skulle innebära att både en tillverkningsorder och en orderbekräftelse skulle kunna genereras nästan helt automatiskt.

- Då skulle jag också få underlaget för fakturering direkt in i systemet från vår kund, menar Britt, och en stor del av arbetet med fakturering skulle försvinna.

På Schenker följer man kontinuerligt upp besparingarna i ett *e-savings* varje kvartal. Besparingen bryts ned i flera delar. Till att börja med sparar man tid motsvarande 129 kr genom att det går enklare och snabbare att skapa en order. Fakturan sparar nästan lika mycket, 126 kr/styck, vilket är i jämförelse med skanning av pappersfakturer. En tredje del är en lojalitetsbesparing som betyder att man sparar kostnader genom att kunna utnyttja sina avtal. Schenker räknar i sin kalkyl att avtalsköp ger 2,5% besparing, vilket man anser vara en försiktig bedömning. Lika viktigt är att fakturorna blir rätt, endast 0,2% av alla fakturer är fel. Orsaken till den låga frekvensen, menar Björn Eriksson, är kombinationen av att ha ett vasst kontrollverktyg och att leverantörerna vet att deras fakturer nagelfars. Sammantaget ger det en årlig besparing om 10-15 miljoner kronor vilket betyder att investeringskostnaden är återbetald.

### **Erfarenheter**

För Schenker var det trögt att komma igång med e-handel och sitt nya system när det startades för 6-7 år sedan. Idag är både medarbetarna och omvärlden mogna på ett helt annat sätt. De flesta är vana vid att handla privat på webben och det är inte svårare att handla i inköpssystemet: Ett tecken på det är att det inte ens behövs någon utbildning för nya användare att komma igång med e-inköp.

- Generellt finns det lika stor möjlighet till besparing för leverantörerna menar Björn Eriksson, i alla fall om de integrerar EDI-meddelandena mot sina affärssystem.

### **Framtiden**

Ett önskemål från Schenker är att fler leverantörer ska kunna skicka EDI-fakturer. I dagsläget är det 40 som är igång vilket är en stor del av alla varuleverantörer. Nu är det dags att gå vidare med andra inköpsområden och närmast på tur står abonnemangslieferantörer som skickar periodiska fakturer. Schenkers primära mål är att fortsätta förenkla sin administration och att flytta så mycket som möjligt av inköpsarbetet från huvudkontoret och ut i verksamheten.

På Strandbergs är det integration av Schenkers order in i det egna affärssystemet som står högst på önskelistan. Dessutom vill man använda lösningen mot fler kunder.