

**Sådan holder S. A. Christensen styr på 150.000
produktkombinationer inden for malknings- og staldudstyr.**



Konfigurator i fuldt flor

Konfigurator fra Tricon Data øger effektiviteten og giver plads til mere salg hos virksomheden S. A. Christensen med 150.000 produktkombinationer. Her er historien til dig, der vil udnytte teknologiens muligheder, og skabe store resultater.

Siden 1938 har S.A. Christensen været én af de førende virksomheder, når det gælder malknings- og staldudstyr til landmænd over det meste af verden. Tricon Data har for nylig leveret en avanceret Konfigurator, som er udviklet i tæt samarbejde med SAC, som kunden også kalder sig. Processen har været omfattende og grundig, og danner inspiration for andre virksomheder, som søger teknologiens effektive muligheder for at fokusere på de værdiskabende aktiviteter.

Livet er fuld af muligheder

Når alverdens mælkeproducenter skal vælge udstyr, er der masser af muligheder på markedet. Og for S.A. Christensen er det derfor vigtigt at repræsentere et omfattende sortiment samtidig med at kunne rådgive landmanden om den specifikke løsning, der passer til netop hans produktion. I den forbindelse er viden og overblik afgørende faktorer.

Hos S.A. Christensen opererer man med 7.000 varenumre, som altid sælges i kombination med hinanden - i større eller mindre grad. I alt betyder det 150.000 muligheder - eller styklister, som det hedder hos virksomheden på havnen i Kolding. Og udbudet af varer stiger markant i disse år. Hvad der afgør den endelige kombination for landmanden er igen et mix af mange faktorer, som f.eks produktionskapacitet, effektivitetsbehov, dyrevelfærd, arbejdspladshensyn, pris og meget mere.

"For landmanden er selve Konfiguratoren en række skærbilleder, og præsenteres som et interview af kundens behov og muligheder. Succesivt krydser man produkterne af, og systemet genererer selv kombinationen sammen efterhånden som spørgsmålene - afklares. Tryk på print, og kunden har sit tilbud i hånden"

Torben Lindholst





"Vi er kendetegnet ved et stort antal varenumre, og en meget fragmenteret målgruppe. Landmanden i det sydlige Mexico har andre behov end hans kollega på Ringkøbing-egnen. Derfor havde vi brug for et system, der bogstaveligt talt satte system i tingene, og gjorde det nemmere for landmanden og vores folk, at finde den helt rigtige løsning. Med vores nye Konfigurator fra Tricon Data kan vi fokusere endnu mere på de aktiviteter, der er værdiskabende. For eksempel tog det os tidligere en halv dag at definere ordren, og skrive tilbuddet. Idag klarer vi det på et kvarters tid, inklusiv det skriftlige tilbud til kunden" fortæller teknisk direktør Torben Lindholst, der er Konfigurator-projektets ankermand hos S.A. Christensen.

"Med Konfigurator har vi elimineret alle led uden værditilvækst. For eksempel ligger tilbudsskrivningen nu ude hos forhandlerne i hele verden. Og fejl-risici er samtidig minimeret"
Torben Lindholst

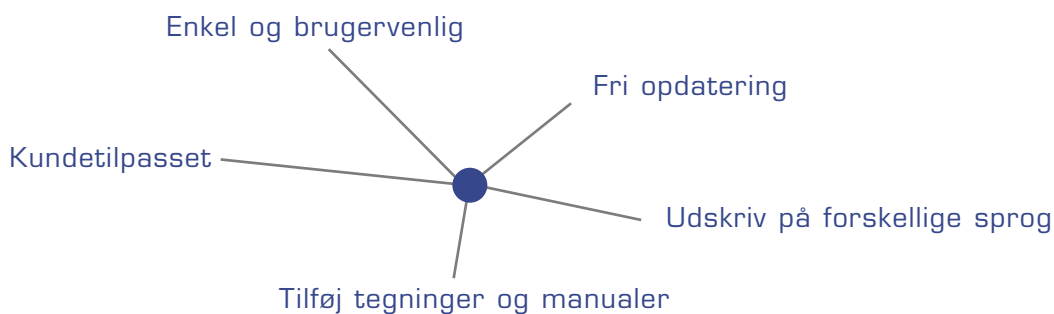
Nøgleordet er præcision

Hos leverandøren og udvikleren af Konfigurator har det fra starten været afgørende med en maksimal grad af præcision i dataindsamling, logistik og driftssikkerhed. Den nye Konfigurator er derfor ikke kun et særdeles effektivt salgsværktøj, men præsterer også optimeret ordrestyring.

"Vores nye Konfigurator sikrer, at kunden får præsenteret alle mulighederne. Tidligere kunne vi risikere, at sælgeren eller forhandleren glemte en god idé til kunden. Dermed er vi også blevet bedre til at afdække kundens behov"
Torben Lindholst

"Vi kunne fra starten se, at systemet kunne betyde mange fordele for S.A. Christensen. Med det store marked, mange produkter og de mange - og meget forskellige - kunder har vi nu leveret et system, der minimerer antallet af fejl i den enkelte ordre. Og det betyder meget, når man står og venter på det rigtige udstyr på en farm i Vestafrika" siger projektleder Lars Dirks fra Tricon Data, som bakkes op af kollega Otto Mertz.

"Man kan nu sige, at skulle der opstå en fejl, så er kilden veldefineret. For så er det nemlig kun i dialogen mellem vores lokale sælger og landmanden, der er gået noget galt – under forudsætning af, at styklister er korrekte. Fra det øjeblik vores sælger siger farvel til landmanden, er ordren nemlig bestemt i mindste detalje".



Vigtig proces

Det er ikke kun den færdige Konfigurator, der skaber bedre forretning.

Også udviklingsprocessen har været gavnlig - på flere fronter.

Det grundige forarbejde, som blandt andet omfatter en række workshops med S.A.Christensens nøglepersoner har kastet ny viden og nye idéer på bordet.

Et andet væsentlig forhold er, at virksomhedens samlede viden sikres på ét sted. Og herfra er alle de vigtige informationer tilgængelige for alle i og omkring virksomheden.

"Vores nye Konfigurator er grundlæggende et beslutningsskema mellem sælger og kunde. Men vi har også valgt på sigt, at gøre "skemaet" og oplysningerne tilgængelige via Internettet.

"Der er mange gode gevinster for SAC med den nye Konfigurator. For eksempel behøver de ikke længere have en masse teknisk dokumentation liggende på print. Alt er nu samlet i deres Konfigurator"

Otto Mertz

Vi har opnået, at vi kan springe flere led over, og gøre det langt mere enkelt, hurtigt og effektivt at sælge vores mange varer" fortæller Torben Lindholst, og anbefaler Konfigurator til mange andre virksomheder.

TRICON
Data A/S