

“Med Upgrade Management kan vi reagere på udfordringer, før de opstår”



“Vi har styrket vores evne til at identificere risici på forhånd, træffe informerede beslutninger og forberede os på fremtidige udfordringer og muligheder”

Mads Hundahl
Serviceejer Finans, Food Folk



Om Food Folk

Food Folk står bag McDonalds i Sverige, Danmark, Norge og Finland. Selvom det er en restaurantkæde, er det samtidig et ejendomsselskab, hvor finansmotoren er central, idet der opkræves franchise og husleje. Food Folk blev dannet i 2017 gennem opkøbet af McDonald's. Med cirka 450 restauranter og en ejendomsværdi på over 700 millioner Euro, er Food Folks markedsandel enorm i Norden. Restauranterne har 160 millioner gæster årligt og over 1,6 milliarder Euro i omsætning. 90% af disse restauranter drives af sub-franchisetagere.

Resultater

- Driftssikker fakturering
- Effektive opdateringer
- Øget data- og dokumentkvalitet gennem automatiserede tests
- Mulighed for at handle forebyggende og proaktivt
- Effektive arbejdsgange

Franchisevirksomheden Food Folk, der står bag McDonalds i Norden, stod over for komplekse udfordringer: 4 lande skulle harmoniseres under ét samtidig med, at de skulle håndtere individuelle og landespecifikke krav. Application Management Services (AMS) har stabiliseret driften og gjort Food Folk agile og tilpansningsdygtige.

Food Folk var én af de første virksomheder i Norden, der gik i skyen. Som firstmovers var det vigtigt for virksomheden, at etablere et innovativt ERP-system, der samtidig er stabilt og fleksibelt, så de smidigt kan skalere, udvide forretningsområderne i fremtiden og møde enhver tænkelig udfordring fra fx ændrede markedsforhold, kunde- eller lovkrav. Mads Hundahl fra Food Folk fortæller: “ERP-fusionen på tværs af 4 lande var omfattende, men det lykkedes os at skabe én samlet ERP-løsning, hvor vi samtidig kan tilpasse os lokale krav og behov i hvert af de 4 lande”.

Franchisefakturering er komplekst

“Selvom vi driver restauranter, er vi faktisk primært et ejendomsselskab. Vi opkræver franchise, service fees og husleje fra franchisetagerne. Finansmotoren er derfor helt central for os som franchisevirksomhed, men også kompleks, idet krav og betalingsformater er forskellige fra marked til marked.

Lasernet fra Tabellae blev valgt som motor til faktureringen, pga. softwarens stabile egenskaber. Som moderselskab skal vi synliggøre autoritet, så franchisetagerne tror på franchisegrundlaget og beregningerne. Fakturaspecificeringen er afgørende for franchisetagerne. “Hvad betaler vi for og hvilken kickback får vi?” Faktureringen skal være transparent og sidde lige i skabet, ellers vil problemerne eskalere inden for få timer”, fortæller han.

Systemopdatering med stabil drift

I et nyt såkaldt Evergreen-miljø med flere system-

opdateringer årligt var et vigtigt mål at stabilisere driften og blive i stand til at reagere proaktivt. Derfor valgte virksomheden efter go-live også en AMS (Application Management Services) fra Tabellae, hvor koordineret Release Planning og automatiserede dokumenttest sikrer at opdateringer planlægges og gennemføres effektivt.

Monitorering gav effektive arbejdsgange

“Dermed kan vi ikke blot løse potentielle problemer, inden de når at påvirke vores forretningsdrift, men vi har også fået et gnidningsfrit flow i processerne og lettet byrden på organisationen ifm. de mange årlige systemopdateringer og tests”.

“Tidligere opdagede vi først fejl, når de allerede påvirkede produktionen, fx faktureringsproblemer. Nu har vi et løbende opdateret system, så vi altid er kompatible, kan fakturere rettidigt, identificere risici på forhånd og forberede os på evt. fremtidige udfordringer og muligheder.

Vi arbejder effektivt og har styrket vores evne til at træffe informerede beslutninger. Der er ingen unødvendige forsinkelser eller ophold i processerne, og vi får afsat de rette ressourcer i god tid. De automatiske tests betyder at vi kan teste mere, øge kvaliteten og samtidig reducere arbejdsbyrden, så vi kan fokusere på mere værdiskabende opgaver”, fortæller Mads Hundahl.

E-fakturering og avanceret controller-funktion

“Nu skal løsningen konsolideres, så vi får udnyttet vores systemer til fulde. Fx ønsker vi at styrke vores controller-funktion yderligere og rulle e-fakturering ud til vores kunder, så snart de er klar til det. Mere systematisk og proaktiv monitorering af systemerne vil vi også kigge mere på. Tabellae har været en proaktiv og fleksibel partner, der er informativ og forstår vores forretningsbehov. Vi har fået fuld kontrol over forretningen og skabt en solid platform, så vi er helt klar til fremtiden!” slutter Mads Hundahl.