

# Standard gør det nemt for os at onboardede nye forhandlere



*"Vi har fået mulighed for at give forhandlere et standard setup, de er glade for og hvor vi ikke skal bruge tid på tilpasning"*

**Jan Sundby Olsen**  
Systemadministrator  
SEMLER IT A/S

**Allan Jensen**  
Operatør  
SEMLER IT A/S



## Om virksomheden

SEMLER Gruppen beskæftiger sig med import, detailsalg og leasing af luksusbiler samt salg og service af landbrugsmaskiner. Gruppen beskæftiger over 2.400 medarbejdere og er organiseret i fem divisioner. Virksomheden blev grundlagt i 1917 og har ca. 140 forhandlere. SEMLER har benyttet Lasernet siden 2018 - først i samspil med Dynamics 2012 og siden med Dynamics 365 FO. Semlers ERP-partner er Columbus.

## Resultater

- Tilpassede dokumenter, der understøtter brandidentiteten
- Hurtige dokumentændringer, der kan laves in-house



Se flere cases og læs mere om denne case på [tabellae.com](http://tabellae.com)

**Agilitet betyder alverden for Semler, i den digitale transformation hen mod et standardiseret IT landskab. Ændringer af kundesegmenter, produkter og brands skal omfavnes på en fleksibel måde – uden at kode sig gul og grøn. Det har Semler fundet løsningen på.**

"Før Dynamics 365 FO brugte vi et mainframe system, og de to systemer er som to forskellige verdener. Af vores dygtige ERP-hus blev vi rådgivet til at køre Standardsoftware til outputhåndtering for at minimere kompleksiteten. Derfor kan vi i dag give forhandlere et standard-setup, så vi ikke skal bruge tid på tilpasning", fortæller Jan og Allan fra Semler.

### Undgår skrækscenarier med Standard

"Før implementeringen havde vi hørt om skrækscenarier, hvor hele afdelinger sidder og vedligeholder formularer. Det ville vi gerne undgå. Vi kunne hurtigt regne ud, at hvis vi skulle vedligeholde vores 140 forhandlere, som hver har 4-5 afdelinger, ville det blive helt uoverkommeligt."

### Nemt at tilføje nye grupper og udvikle os

"Vores 140 forhandlere er i dag opdelt i 2 parallelle spor - egne butikker udgør cirka halvdelen, eksterne butikker som er privatejede, udgør den anden halvdel. Hvis vi på et tidspunkt ønsker at tilføje en ny brugergruppe er det nemt at kopiere miljøet ud, og køre det parallelt med."

### Standardiseret onboarding nye brugere

"Dialogen med vores nye forhandlere er nem. Forhandleren præsenteres for ét fakturalayout, ét kontoudtogslayout osv. Kun logoet skal ud-

skiftes - resten er standard. Det får forhandleren lynhurtigt i gang. Det er muligt at komme med gode forslag, men der skal gode argumenter til - og så ændres det for alle forhandlere på én gang. Derfor retter og flytter vi nu kun rundt på formularen 1-2 gange om året."

### Hold det enkelt

"Til andre der skal i gang med Dynamics og Lasernet vil vi anbefale at man holder det så simpelt som muligt. Sørg for at forretningen forstås, hvilket arbejde det vil være, hvis man skal ændre rapporter hele tiden. Få lavet nogle gode standardformularer, som alle kan bruge, fx ud fra rapporter man i forvejen er tilfredse med. Hvis man ønsker mere specielle features som QR-koder, overlay/reklamekampagner, kan man gøre det individuelt i de forskellige selskaber uden at moderselskabet skal gøre noget."

### En bred palette der er nem at gå til

"Vi er meget glade for Lasernet. Man skal ikke have væsentlige forudgående kundskaber, fx til det grafiske - det synes jeg er vigtigt. Det er et nemt produkt, der er meget selvforklarende og nemt at gå til og vedligeholde.

Der er mange muligheder for at bruge Lasetnet til endnu mere end vi allerede gør, fx elektronisk fakturering og bankoverførsler, som også kunne køres gennem Lasetnet.

Derudover overvejer vi at bruge det i markedsføringsøjemed. Vi ser store muligheder for at tilføje service-budskaber til brugerne så som 'Nu er det tid til at skifte vinterdæk' osv. Lasetnet er virkelig en bred palette der kan bruges til mange ting."