

Cane-line

Case Study

Cane-line[®]
- life made comfortable

Vi valgte CORNATOR fordi de kunne **//** præsentere en integreret B2B webløsning, som andre ikke kunne levere. Med den løsning kan vi give både vores forhandlere og kunder bedre service.



Cane-line har fået en god start med CORNATORs B2B-løsning.

Øget service og mere effektivitet for både Cane-line og deres kunder. Det er status efter indføringen af den nye B2B-webløsning som er en integreret del af ERP løsningen fra CORNATOR. Det er en løsning, som sparer Cane-line for tidskrævende dobbeltindtastning.

Da Cane-line for cirka to år siden skulle vælge ny leverandør til deres ERP-system, var der flere muligheder. Der var dog én primær årsag til, at de endte med at vælge CORNATOR.

- Vi valgte CORNATOR, fordi de kunne præsentere en integreret B2B webløsning, som andre ikke kunne levere. Med den løsning kan vi give både vores forhandlere og kunder bedre service, fortæller økonomichef ved Cane-line, Anette Muus.

Det, som gør CORNATORs B2B-løsning unik i forhold til konkurrenterne – og som altså også er et af CORNATORs helt store Unique Selling Points, er, at Microsoft Dynamics NAV og TRIMIT er en del af selve B2B-løsningen. B2B og ERP er altså integreret i én og samme løsning, hvilket betyder, at der kun er behov for indtastning én gang. Der er altså ingen tidskrævende dobbeltindtastninger, hvilket naturligvis er en stor fordel for både kunder og forhandlere. Foruden den sparede tid har B2B-løsningen fra CORNATOR også en anden fordel.

- Vi kan komme direkte i kontakt med vores forhandlere, og vi kan informere dem direkte om tilbud med mere gennem portalen. Ved at logge ind kan forhandlerne ligeledes få adgang til al den information, der er relevant for dem. Og det er en slags win-win-situation, fordi det er tidsbesparende både for dem og os, fortæller Anette Muus.

Vi kan komme direkte i kontakt med vores forhandlere, og vi kan informere dem direkte om tilbud med mere gennem portalen. Ved at logge ind kan forhandlerne ligeledes få adgang til al den information, der er relevant for dem. Og det er en slags win-win situation, fordi det er tidsbesparende for både dem og os.

Ideel til udenlandske kunder

Selv om Cane-line kun har brugt den nye B2B-portal i tre måneder, kan de allerede nu se, at det har haft en positiv effekt på antallet af ordrer, der kommer direkte via den nye portal. Og dette vil kun blive endnu mere, vurderer Anette Muus.

- Indtil nu er det kun cirka fem procent, der lægger ordrer via portalen. Det er dog relativt godt med tanke på, hvor nyt det er for både os og kunderne. Derfor er jeg også overbevist om, at andelen af ordrer, der kommer direkte via portalen vil stige, så snart løsningen bliver helt implementeret, siger hun.

Endnu en fordel ved B2B-løsningen er, at kunderne – uanset tidspunkt – kan logge på og tjekke lagerstatus, leveringstider, lægge ordrer, tjekke fakturaer og alt mulig andet. De er altså med andre ord ikke afhængige af åbningstiderne på kontoret på Fyn. Dette har i særdeleshed betydning for Cane-lines mange udenlandske kunder.

- Mellem 85 og 90 procent af vores produkter går til eksport, og vi har specielt mange kunder i USA og Canada. Det er ideelt for dem, at de ikke er afhængige af tidszoner, men kan logge på, når det passer dem. Det er en god service for vores kunder, og det giver os mulighed for vækst, siger Anette Muus.

Hun betragter den øgede service gennem B2B-løsningen som første skridt mod endnu højere effektivitet og muligheden for at tilbyde kunderne et endnu mere brugervenligt system.

Giver flere muligheder

Andet skridt på vejen er, at alle henvendelser omkring reklamation nu kan klares direkte gennem CORNATORs B2B-løsning.

- Kunderne kan vedhæfte billeder af reklamationen, og disse billeder kommer så direkte ind i vores system. På den måde kan vi svare



Cane-lines forhandlere kan tjekke status mens de står sammen med kunden

“Netop dette er en stor fordel for vores forhandlere, der jo på den måde kan give kunden i butikken et svar med det samme og måske få ordren, så kunden ikke går til konkurrenten.”

direkte på deres henvendelser, og det gør så, at vi følgelig kan få behandlet sagen hurtigst muligt, så kunden ikke skal vente længere end højst nødvendigt, siger Anette Muus.

Den nye portal har endnu et aspekt, som giver øget service over for kunderne; nemlig at forhandlerne nu har mulighed for at logge på systemet og tjekke status, når de står sammen med kunden. På den måde kan de med det samme se, om en efterspurgt vare er på lager og hvor lang tids leveringstid der eventuelt er på varen.

- Dette gør, at kunden kan få et hurtigt svar og slipper for at vente unødigt. Og netop dét er endnu en stor fordel for vores forhandlere, der jo på den måde kan give kunden i butikken et svar med det samme og måske få ordren, så kunden ikke går til konkurrenten. Forhandleren skal altså ikke vente på, at "vores mand" er tilbage på kontoret og får tjekket status, inden han ringer tilbage til kunden. De kan gøre det med det samme, hvilket giver en klart øget service, siger Anette Muus.

Om CORNATOR:

CORNATOR er møbelvirksomhedernes ITleverandør og sparringspartner. CORNATORs brancheløsning TRIMIT er en komplet standardløsning skræddersyet til den enkelte branches behov, baseret på Microsoft Dynamics NAV 2013. CORNATOR har 70 ansatte fordelt på to afdelinger i hhv. Viborg og København.

Om Cane-line:

Cane-line er et dansk designfirma med 25 års erfaring, der er specialiseret i håndvævede materialer og møbler, der tåler vand og alt slags vejr.

Over hele verden er Cane-lines mission den samme - at gøre livet let og frirum værdifulde. Indtil videre er Cane-lines kollektioner repræsenteret i 90 lande.

Life Made Comfortable er essensen af Cane-line. Fokus er på komfort og kvalitet, og produktionen foregår med stor respekt for miljø og mennesker.

-“Hvert design er skabt med de skandinaviske sommerdage- og nætter på nethinden. Vi ønsker at indbyde til et rigt udeliv, hvor havemøblerne understøtter stemningen”

Cane-lines danske designere har en mission om at få æstetik og funktion til at spille sammen og supplere hinanden.

Life Made Comfortable er essensen af Cane-line. Fokus er på komfort og kvalitet, og produktionen foregår med stor respekt for miljø og mennesker.

-Social ansvarlighed er vigtig for Cane-line og derfor er deres produktion er kendetegnet ved en hensynsfuld miljøpolitik og løbende fokus på forbedring af arbejdsforhold i de lande, hvor de opererer.

TRIMIT-løsningen har alt, hvad en møbelvirksomhed behøver. Vi har over 20 års erfaring. Mere end 6000 brugere benytter allerede TRIMIT-løsninger til at skabe **mere omsætning med færre ressourcer.**

Toldboden 1
8800 Viborg

Phone: +45 45 7020 7970
Fax +45 7020 7980

Email: salg@cornator.com
Web: www.cornator.com

Langebrogade 5
1411 København

Phone: +45 45 7020 7970
Fax +45 7020 7980

Email: salg@cornator.com
Web: www.cornator.com

CORNATOR
Brancheorienteret IT