

ILVA



Supplier onboarding - ILVAs succes med digitalisering, herunder tiltag for at effektivisere samarbejdet med bolighusets mindre leverandører

København, februar 2023. ILVA er et velkendt dansk brand inden for møbler og boligindretning, og besøger man deres bolighuse, har de et stort udvalg af blandt andet sofaer, spiseborde, stole og havemøbler samt boligtilbehør.

Det hele startede for mere end 60 år siden, hvor Jørgen Linde åbnede butikken J. L. Møbler i Vanløse. I 1977 skiftede butikken navn til ILVA, og der kom løbende flere butikker til. Senere i 2019 blev ILVA og IDEmøbler samlet under navnet ILVA.

I dag har ILVA 42 bolighuse fordelt over hele Danmark og 8 i udlandet. Virksomheden beskæftiger 900 medarbejdere og omsætter for 1,7 milliarder kroner om året.

ILVA er en stor virksomhed, og hver dag bliver der både sendt og modtaget en lang række forretningsdokumenter.

ILVA udvekslede mere end 5.000 EDI-dokumenter pr. måned (herunder ordrer, ordrebekræftelser og fakturaer) med deres cirka 25 leverandører i mere end 6 forskellige lande.

Med ønsket om at strømline og effektivisere denne proces, besluttede virksomheden sig for at undersøge tiltag, der kunne nedbringe deres manuelle forretningsgange.

UDGANGSPUNKTET FOR PROJEKTET

I forbindelse med sammenlægningen af IDEmøbler og ILVA valgte ILVA at opgradere deres ERP-system til Microsoft Dynamics AX. Samtidig ville de også gerne effektivisere og strømline deres data.

ILVA havde 125.000 årlige indkøbslinjer og 220 leverandører. 25 af disse leverandører udvekslede ILVA EDI med, og de resterende 195 leverandører udvekslede de forretningsdokumenter med via både e-mail og PDF.

Dette medførte en masse administrativt arbejde for ILVA, og de havde seks fuldtidsmedarbejdere dedikeret til administration. Her gik arbejdet ud på at opdatere leveringsinformationer i ILVAs ERP-system og opfølgning på manglende leveringsinformationer fra leverandørerne.

ILVA ville gerne fjerne de tunge manuelle processer. For at opnå dette, valgte de at udvide deres EDI-løsning og outsource al deres EDI til TrueCommerce.

KRAV TIL DERES EDI

Det var vigtigt for ILVA, at deres EDI-løsning indeholdt onboarding af alle deres leverandører. Samtidig skulle det være en løsning, der havde minimale krav til udviklingsressourcer internt i ILVA.

ILVA har mange leverandører, der leverer et mindre antal specifikke varer til dem og som ikke anvender EDI. Dertil har ILVA også mange store leverandører, som er opkoblet til EDI.

Derfor var det essentielt for ILVA, at den EDI-løsning, de valgte, skulle kunne håndtere og understøtte alle deres kunder – uanset størrelse, og om de anvendte EDI eller ej.

Hvad er supplier onboarding?

Supplier onboarding handler om at gøre dine leverandører klar til, at sende dokumenter til dig som deres kunde.



SUPPLIER ONBOARDING OG ILVAS SUPPLIER PORTAL

ILVA gik til projektet med en vision om, at de skulle samle alle deres leverandører på samme platform, så ILVA kun havde én vedligeholdelse, én administration og én support. Her var en af prioriteterne, at det ikke skulle blive for krævende og besværligt for deres leverandører.

Samtidig måtte det heller ikke kræve for meget af ILVA internt. Derfor skulle løsningen indeholde et onboarding-program, der gør det nemt for ILVA at onboarde leverandører.

Som en del af deres supplier onboarding har ILVA fået en portal-løsning til de af deres leverandører, der ikke er opkoblet til EDI. Denne portal bruger de til deres mindre leverandører eller til at få nye leverandører ombord på ganske få dage.

ILVA har nu en onboarding-løsning til deres leverandører. Når ILVA får en ny leverandør, sender de en "one-pager", som bruges i forbindelse med deres standardkontrakt.

Når kontrakten er underskrevet, udfylder leverandøren en række informationer, som herefter bliver sendt videre til TrueCommerce.

Dernæst onboarder TrueCommerce leverandøren, og inden for kort tid er de klar til at udveksle EDI med ILVA.



“ Det har vist sig at være gnidningsfrit, forstået på den måde, at vi ikke skal bruge ressourcer på at udvikle en løsning. Derfor ligger der stadigvæk administration i det, men det er langt fra i samme omfang, som vi har haft tidligere. ”

Kim Nisted
Purchasing Manager, ILVA A/S



ILVA OPNÅR FRIGIVELSE AF RESSOURCER TIL ANDRE VIGTIGE FORRETNINGSOMRÅDER

Efter to år er ILVA nået i mål med suppler onboarding og har fået mere end 220 leverandører ombord. Alle deres leverandører sender og modtager nu forretningsdokumenter via EDI, og dermed slipper ILVA for at modtage ordrer via en blanding af EDI, e-mail og PDF.

Nu bliver ILVAs 125.000 indkøbsordrelinjer varetaget af to fuldtidsmedarbejdere, der bruger halvdelen af deres tid på andre opgaver.

Samlet set har ILVA oplevet en reducereing af timearbejde på over 80%. De har dermed fået frigivet mange interne ressourcer, som nu kan bruges på andre vigtige IT-prioriteringer.

Udover at have opnået en stor reducereing i timearbejdet, har ILVA også forbedret datakvaliteten. Kim Nisted, Purchasing Manager hos ILVA, fortæller: "Det er svært at kvantificere datakvaliteten, men der er slet ingen tvivl om, at datakvaliteten er steget, da vi og vores leverandører ikke længere skal indtaste det manuelt, hvor der nemt kan ske fejl."

Selvom ILVA har outsourcet og automatiseret størstedelen af deres EDI, er det fortsat vigtigt for dem, at de har gennemsigtighed i deres forretningsprocesser.

ILVA vil gerne have mulighed for at se, om der er afvigelse i leveringstiden fra deres leverandører. I tilfælde af, at en vareleverance er forsinket, er ILVA nødt til at finde alternativer, så kunderne stadig modtager deres varer.

GODE RÅD FRA ILVA

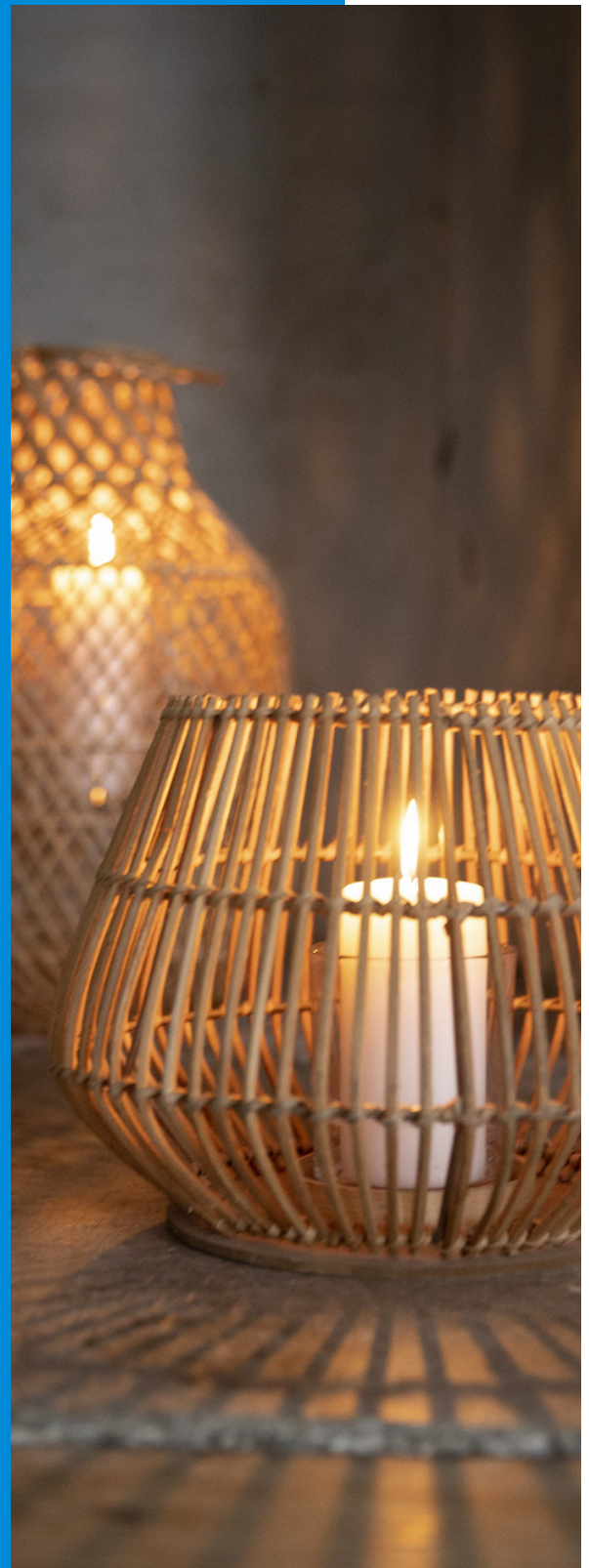
I løbet af suppler onboarding-projektet har ILVA fået en masse erfaringer med at drive et større IT-projekt sammen med deres mange leverandører. Vi har samlet de vigtigste af ILVAs erfaringer her, så du kan blive klogere inden dit næste IT-projekt.

KOMMUNIKATION MED LEVERANDØRERNE

Når man skal onboarde en leverandør, er der forskellige afdelinger hos leverandøren, som skal indgå i projektet. Da ILVA startede deres projekt, kommunikerede de individuelt med de forskellige afdelinger hos leverandørerne. Her var der f.eks. tale om kommercielle, operationelle og tekniske afdelinger. Dette resulterede i en længerevarende proces med flere udfordringer.

Derfor valgte ILVA fremadrettet at kommunikere med alle afdelinger hos leverandørerne fra starten af onboarding.

Her fortæller Kim Nisted følgende: "Det har vist sig at være en god investering tidsmæssigt, da alle har været informeret om, hvad det er, de skal igennem, og hvem der har ansvaret for hvad. Det er ikke altid, at snitfladerne er 100 procent ens, men denne fremgangsmåde har været med til at speede processen op."





VALGET AF FORMATER GAV BÅDE FORDELE OG ULEMPER

For at gøre onboardingen nemmest mulig for leverandørerne, valgte ILVA at understøtte samtlige af de forskellige formater, som deres leverandører gerne ville benytte.

Dette sikrede i første omgang en hurtig og smidig overgang og mindst mulig ændring i processerne ude hos leverandørerne. Det har fungeret godt for ILVA, og de har nu en bred portefølje af leverandører på forskellige formater.

Dog er der nogle formater, som i fremtiden ikke bliver understøttet af EDI, hvorfor en række af ILVAs leverandører skal onboardes på ny. Dette kunne være undgået med en mere stringent udvælgelse af formater, som EDI-løsningen skulle understøtte.

Kontakt TrueCommerce Denmark på +45 45 82 16 00
eller pr. mail marketingdk@truecommerce.com

www.truecommerce.com