



## °/ EFFEKTIV E-HANDEL HOS CAC

Med en løsning til enkel og effektiv e-handel er Aktieselskabet Carl Christensen en af markedets stærkeste leverandører af autoreserve dele

°/ "Gennem Onlineautodele kan grossisterne yde mekanikerne en service, som de ellers ikke har mulighed for. De kan ikke selv bygge e-handelsløsninger op med den kompleksitet, da det vil betyde uoverkommelige udgifter for den enkelte grossist. Og hvis man som grossist ikke kan tilbyde den rigtige service, må man højst sandsynligt pakke sammen efter ganske få år på markedet".

Thomas Jensen  
Adm. direktør  
CAC

Der bliver færre, men større leverandører på markedet for autoreserve dele, og konkurrencen skærpes betydeligt om at levere til den laveste pris og med den bedst mulige service. Derfor har Aktieselskabet Carl Christensen (CAC) investeret i en it-løsning, der gør det muligt for grossister at servicere deres mekanikere optimalt ved enkel og overskuelig e-handel.

### STORE KRAV TIL SERVICE

Grossisterne stiller større og større krav til deres leverandører, så de fortsat kan leve op til værkstedernes behov for enkel bestilling og hurtig levering af reservedele. "Det er nødvendigt for os med en it-løsning, der integrerer leverandører, grossister og værksteder, så bestillingsprocessen og behandlingen af ordrene bliver så effektiv som muligt. Hvis vi ikke kan leve op til det serviceniveau, som grossister og mekanikere har behov for, søger de selvfølgelig bare andre græsgange, og så kan vi lige så godt lukke og slukke," siger Thomas Jensen, administrerende direktør, CAC.

Derfor har de hos CAC valgt at investere i en it-løsning, der gør det muligt fortsat at servicere grossister og mekanikere bedst muligt. I samarbejde med Elbek & Vejrup udviklede de Onlineautodele, som er skræddersyet til CACs forretning og deres kunders behov.

### GEVINST FOR GROSSISTERNE

Onlineautodele.dk er en web-løsning, der gør det nemt at e-handle - både for grossister og mekanikere.

På Onlineautodele kan kunderne tjekke CACs lagerbeholdning af et bestemt produkt, inden de afgiver ordre direkte i Microsoft Dynamics NAV, og de kan følge ordren igennem systemet. Alt sammen øjeblikkeligt opdateret.

"Udover at grossisterne slipper for selv at skulle investere i en lignende løsning,



har de heller ingen udgifter til drift og vedligehold af deres egne it-systemer og kataloger. Det har de outsourcet til os. Vi tager os af at opdatere og vedligeholde grossisternes egne varekataloger – ikke bare CACs. Og så ved grossisterne, hvad de skal budgettere med i forhold til de opgaver,” tilføjer han.

#### YDELSER I CENTRUM

Hos CAC og deres kunder er e-handel for alvor slået igennem. Antallet af ordrer over web er stigende, og tilbagemeldingerne fra kunderne er positive.

”Onlineautodele betyder et stærkt forbedret serviceniveau for vores kunder.

E-handel giver os mulighed for at tilbyde vores kunder den største servicepalette. Vi sælger ydelser i stedet for bare varer.

Blandt andet kan varer bestilt over Onlineautodele leveres hos mekanikeren inden for en time efter bestilling. Det nytter ikke, hvis vi ikke kan levere varen, når de har brug for den. Vi bliver nødt til at levere varen det rigtige sted på det rigtige tidspunkt,” fortæller Thomas Jensen.

”Det koster flere penge, jo flere hænder en ordre skal igennem. Derfor er det vigtigt, at så meget som muligt foregår elektronisk. Det effektiviserer arbejdsgangene og reducerer tiden og dermed udgifterne, vi bruger på administrative opgaver. I stedet arbejder vi på at få varerne ud til slutbrugerne så billigt som muligt,” fortsætter han.

#### SAMARBEJDSPARTNER MED INDSIGT

CAC og Elbek & Vejrup har tidligere arbejdet sammen om andre it-projekter. Derfor havde den århusianske it-virksomhed på forhånd en indsigt i CACs forretning, hvilket har været en stor fordel i samarbejdet om Onlineautodele.

”Det springende punkt for os er, at e-handel bliver en succes hos vores kunder. Her giver det en tryghed at have en professionel samarbejdspartner med forståelse for vores behov og kompetencerne til at udvikle en løsning, der opfylder de behov,” fortæller Thomas Jensen.

Ud over at være leverandør af it-løsninger til CAC står Elbek & Vejrup for driften af virksomhedens it-systemer.

”Med undtagelse af vores hotline har vi valgt at trække på ekstern ekspertise til at varetage alt det it-tekniske. Det giver os en forsikring om, at vi ikke står alene med ansvaret, hvis der opstår problemer. Og så siger vores erfaring, at jo mere komplekse løsninger, jo større er behovet for ekstern sparring,” afslutter Thomas Jensen.