



**Samarbeidspartnere:** (F.v.) Jon-Arild Ludvigsen, CEO i Softlogs; Audun Tharaldsen, transportsjef i Optimera og Anders Bull-Gustavsen, Head of Consulting i Softlogs.

# Optimera valgte løsninger fra Softlogs for sin transportøkonomi

- Ved å inngå samarbeid med Softlogs har vi fått automatisert prosesser både vedrørende datainnsamling, fraktfakturakontroll og kostnadsallokering. Dette gjør at vi kan fokusere mer på detaljerte analyser og trender i vår fraktorganisasjon sammen med kompetente fagpersoner fra Softlogs, sier Audun Tharaldsen, transportsjef i Optimera.

**Tekst:** Linnea Holter Thompson **Foto:** Lisa Mathilde Donoghue

SPONSET AV



Softlogs tilbyr et automatisert system som samler all data knyttet til transport. I tillegg analyserer de kundenes transportdata, finner avvik og presenterer potensielle forbedringspunkter. Softlogs gjør dette ved at de tar over håndteringen av kundenes transportfakturaer, så kundene kan fokusere på sin egen bedrift. Automatisering og høy kompetanse innen komplekse transportfakturaer er kjernekompetansen i Softlogs.

- Tidligere brukte man 80 prosent av tiden sin til å samle transportdata og 20 prosent til analyse. Vi har snudd dette på hodet. Vi har automatisert datainnsamlingen, og legger vekt på å se etter trender,

identifisere avvik og finne forbedringsmuligheter, forteller Jon-Arild Ludvigsen, CEO i Softlogs.

## Lite oversikt

Svært mange selskaper kjøper transporttjenester i stedet for å frakte varer selv, og mange har flere transportører og leverandører de kjøper tjenester fra. Når man har outsourcet transporten har man også mistet noe av kontrollen. Ofte får man også fraktfakturaer basert på fraktavtaler som er svært kompliserte og vanskelige å forstå.

- Vi hjelper kunden ved å samle all data knyttet til transport, uansett omfang og ulike transportører. Deretter hjelper vi kunden med å få et overblikk over transporten, slik at de kan fokusere på effektiviseringsmuligheter, sier Anders Bull-Gustavsen, Head of Consulting i Softlogs.

## Reduserer kostnader

Softlogs har høy kompetanse på økonomisk analyse av transport-

fakturaer. Det betyr at de kan bistå kundene med å gjøre kostnadsallokeringer. Slik kan man måle lønnsomheten på avdeling, juridisk enhet eller eventuelt produktgruppe med en nøyaktig fordeling av transportkostnader.

Optimera er Norges største aktør innen salg og distribusjon av byggevarer, trelast og interiør. Selskapet har et årlig transportkjøp til en verdi av 230 til 250 millioner kroner. Takket være Softlogs' analyseverktøy får Optimera full kontroll på sine transportkostnader, og kunnskapen de trenger for å iverksette effektiviseringstiltak.

- Med dette verktøyet kan både økonomiavdelingen og logistikkavdelingen jobbe med høyere kvalitet og mindre synsing, forteller Tharaldsen.

- Optimera mottar transportfakturaer som inneholder flere tusen sendinger. Det å fordele og kontrollere disse fakturaene er vanskelig dersom man ikke har et system for det. Sammen med

Optimera får vi muligheten til å videreutvikle våre løsninger, sier Bull-Gustavsen.

## Kompetansen som trengs

Softlogs tilbyr kombinasjonen av IT-tekniske løsninger, kompetanse, og rådgivningstjenester. Dette er en ny tilnæringsmåte som gjør at kundene ikke bare får tilgang til et IT-system, men også får den rådgivningen de trenger.

- Næringslivet er presset på tid, derfor er det nødvendig å outsource analysen av transportkostnadene. Vår løsning gir informasjonen kunden trenger for å sette i gang aktiviteter som bidrar til en mer kostnadseffektiv transport, forteller Ludvigsen.

Transport er et betydelig kostnadselement, og det er derfor nødvendig å ha kompetanse om hvor man kan sette inn sparetiltak. Til sammen analyserer Softlogs over to milliarder kroner i transportfakturaer årlig. Ved å tilby et automatisert system og rådgivning knyttet

**77** Næringslivet er presset på tid, derfor er det nødvendig å outsource analysen av transportkostnadene. Vår løsning gir informasjonen kunden trenger for å sette i gang aktiviteter som bidrar til en mer kostnadseffektiv transport.

til effektivisering, er de trendsetterne i bransjen.

- Vi har kompetansen som trengs for å finne ut hvor potensialet for innsparing ligger. Vi tar kompleksiteten som er i prisstrukturer i et transportmarked og systematiserer det, slik at kundene våre ikke trenger å forholde seg til dette lenger. De får en faktura som er ferdig og kontert, i tillegg at vi beskriver eventuelle avvik og presenterer hvilke tiltak som må gjøres, sier Ludvigsen. ■