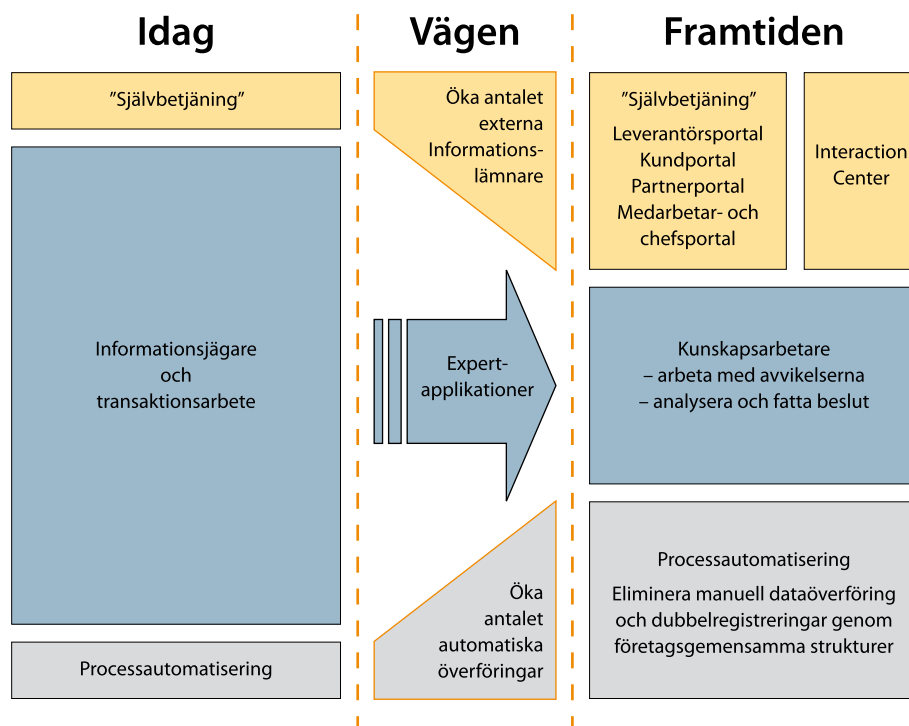




**Passionerad verksamhetsförbättrare
söker partnerskap för långsiktigt,
resultatskapande förhållande.**

Innehållsförteckning

| | |
|--|----|
| Vad gör dina medarbetare hela dagarna? | 2 |
| Vilka bör IT-branschen ta intryck av? | 3 |
| Klassisk kravspecifikation är en kostnadsdrivare | 4 |
| Acando har valt SAP – för sina kunders bästa | 5 |
| En paketerad, modulariserad och industrialiserad affärsprocessplattform | 6 |
| Provkör från första dagen | 7 |
| Passionerad verksamhetsförbättrare söker partnerskap för långsiktigt, resultatskapande förhållande | 8 |
| Acando – en leverantör som tar ansvar för resultatet – hela vägen | 9 |
| Q-MATIC växer med SAP och Acando | 10 |
| En integrationsplattform på köpet | 11 |
| Paketerad master vid utrullning | 11 |
| SAP-systemet i drift på fem veckor hos GTE | 12 |
| Rekordsnabb installation med standardlösning | 13 |
| Tradimus ökar farten (ytterligare) med SAP | 14 |
| Fortus köpte en (1) SAP-licens | 14 |
| Goodyear får bättre grepp om SAP efter turboprojekt | 15 |



Vad gör dina medarbetare hela dagarna?

Inom alla branscher ökar antalet "kunskapsarbetare" hela tiden. Det vill säga medarbetare som letar information, sammanställer information och presenterar information. Vid en nyligen gjord undersökning visade det sig att kunskapsarbetaren ägnar mellan 40 och 80% av sin arbetstid åt att samla in och verifiera data innan de kan utföra sitt egentliga arbete.¹

En stor orsak till detta är givetvis ofta en heterogen systemflora och svårigheter att få ut rätt information, till rätt person vid rätt tidpunkt. Därmed är det också svårt att fatta rätt beslut.

Vägen till att skapa en affärsprocessplattform som väsentligt ökar möjligheterna till att skapa kvalitativa rapporter, ökar processautomatiseringen och som innehåller bra funktionalitet för olika självbetjäningsscenarioer är inte längre svår och omständlig.

Det är den Vägen som vi beskriver i denna skrift.

Vår övertygelse är att vi kan återanvända väldigt mycket av våra tidigare projekterfarenheter hos våra kunder. Vi har därför paketerat, modulariserat och industrialiserat affärssystemlösningar för olika branscher och en projektmetodik som gör det mycket kostnadseffektivt att få världens ledande affärssystem, SAP, som grund i sin affärsprocessplattform.

Läs mer om hur detta kan gå till samt några av våra kunders erfarenheter.

¹ Artikel i Information Age december 2006. Enabling Knowledge Workers Through IT: The Key To Driving Innovation And Agility

Vilka bör IT-branschen ta intryck av?

Vad har Ray Kroc, Carl-Bertel Nathorst och Ingvar Kamprad gemensamt?

Jo, det är personer som mycket tidigt insett vad industrialisering, modularisering och paketering har kunnat innebära. För dessa personer har det lett till exempellösa framgångar som deras respektive företag Mc Donald's, Scania och IKEA fortfarande surfar på.

När Ray Kroc en het dag i juli 1954 klev in på snabbmatsrestaurangen, som ägdes av bröderna McDonald, såg han genast en stor potential. Det som skilde deras restaurang från andra var att de hade **industrialiserat** arbetsprocessen så att den liknade ett löpande band som spottade fram enkla och billiga hamburgare. Ray Kroc förstod att kommersialisera idén än mer och resten är historia.¹

Carl-Bertel Nathorst var VD för Scania-Vabis 1940–1951. Han var en visionär tekniker och industriell strateg, som omvandlade Scania-Vabis till en modern industri med exportmöjligheter. Nathorst drev igenom Scania-Vabis **moduluppbyggda** produktsystem, som kombinerade de produktionsekonomiska kraven med kundernas varierande behov. Scania-Vabis kunde, enligt Nathorst, aldrig diktera vad en kund skulle köpa, men en enskild kund kunde inte heller tillåtas diktera vad Scania-Vabis skulle tillverka.²

1953 fanns det första monterbara bordet Max i IKEA:s katalog. Ingvar Kamprad menar att det i förstone var omständigheter som tvingade dem att börja **paketera** sina produkter smartare. Allt högre fraktkostnader och transportskador gjorde att man började tänka i nya banor. Det tog inte lång tid innan Kamprad började inse fördelarna med att paketera sina produkter och redan 1956 var konceptet tagit i fullt bruk.³

När börjar IT-branschen återvända?

Det som fascinerar när man ser historieberivningen ovan är att IT-industrin varit relativt sen med att klara av samtliga moment, nämligen att industrialisera sina produkter, modularisera (även tekniskt) samt att paketera sina produkter och lösningar. Givetvis har man kommit långt inom vissa specifika delar, men **återvändningsgraden** av lösningar och paketerade koncept är förvånansvärt låg.

Det har för många kunder betytt att man startat sina projekt från ett "nolläge", precis som om det vore första gången någon skulle implementera ett affärsystem i till exempel ett tillverkande företag. Detta driver kostnad och tid, både för extern personal såsom de egna medarbetarna.



Källor:

¹ Peter Englund, Tystnadens historia och andra essäer.

² Eric Giertz, Människor i Scania under 100 år.

³ Bertil Torekull, Historien om IKEA.

Våga vägra kravspecifikation!



»Kostnadmässigt har investeringen i SAP svarat väl mot de kalkyler som gjordes innan köpet. Det har inte blivit några ekonomiska överraskningar.«

Magnus Ekelund, Inköpschef på Scandlog

Klassisk kravspecifikation är en kostnadsdrivare

Nya krav och behov från omvärlden och från de egna medarbetarna medför att man hela tiden måste arbeta med ständiga förbättringar. Ibland behöver man dock ta ett mer genomgripande grepp på verksamheten och ett utmärkt tillfälle att göra detta är när man uppgraderar eller byter sitt affärssystem.

För att lyckas bra med ett så stort ingrepp som ett affärssystembyte innebär, är det viktigt att man har den strategiska inriktningen klar för sig. Därför kan det vara bra att initialt arbeta med en behovsanalys på övergripande nivå samt specificera vilka effektmål man vill uppnå. Dessa aktiviteter leder ofta till en tydlighet för alla medarbetare om **varför** man bör byta affärssystem.

Nästa naturliga fråga är **vad** det nya affärssystemet ska klara av. Detta arbete brukar leda till en fördjupad kravspecifikation på detaljerad funktionsnivå om vad man har för krav och önskemål på det nya affärssystemet. Detta kan för en del verksamheter med komplex affärslogik vara bra.

Vi är dock övertygade om att det finns mycket tid och kostnader att spara om de flesta företag utgick från en eller flera leverantörers förpaketerade lösningar och fördefinierade processer. De flesta företag arbetar relativt lika med t ex stödprocesserna runt ekonomi och inköp. Vår uppfattning är att det går att **återanvända** processer och dokumentation för mellan 60-80% av processer och funktioner.

Det innebär att man som kund får en ledstång att hålla i och vi vänder på frågeställningen i kravspecifikationsarbetet. Istället för att fråga "Vad behöver ni för lösning?" så frågar vi "Kan den här lösningen fungera för er?".

Det arbetssättet innebär att vi får en mycket mer effektiv dialog och kan tydligt väga nytta mot kostnad. Om man gör ett klassiskt kravspecifikationsarbete riskerar det att bli alltför mycket önskelista där man har svårt att se kostnaderna för sina önskemål. Att utgå från förpaketerat innebär också att man kan lägga mer tid på de funktioner och processer som är väsentliga och som gör att företaget når de konkurrensfördelar som krävs.

Acando har valt SAP

– för sina kunders bästa

Acando har valt att arbeta med världens bästa affärssystemstillverkare, SAP. Det är lätt att göra det valet när man granskar SAP:s lösningssvit och företaget SAP.

SAP är världsledande inom:

- **mySAP ERP** – "klassiskt" affärssystem (Enterprise Resource Planning).
- **my SAP CRM** – kundvårdslösningar för till exempel säljare (Customer Relationship Management).
- **mySAP SCM** – avancerade logistiklösningar (Supply Chain Management).
- **mySAP SRM** – inköpslösningar för direkt och indirekt inköp (Supplier Relationship Management).
- **mySAP PLM** – lösningar för produktutvecklingsprocessen (Product Lifecycle Management).
- **mySAP NetWeaver** – en applikations- och integrationsplattform som innehåller SAP:s portallösning, SAP:s lösning för rapporter (Business Warehouse), SAP:s integrationsplattform (XI eller Exchange Infrastructure) samt ett antal utvecklingsverktyg för till exempel möjligheten att skapa komposita applikationer.
- **Solution Manager** – SAP:s lösning för processbeskrivning (ARIS), SAP:s metod för projektgenomförande (ASAP eller Accelerated SAP) samt lösningar för den löpande driften och supporten.

SAP har sitt huvudkontor i Walldorf strax söder om Frankfurt. Idag har man cirka 35 000 anställda över hela världen och cirka 1/3 av dessa arbetar med den fortlöpande utvecklingen av SAP:s lösningar. Detta innebär att SAP leder utvecklingen inom varje enskilt område och konkurrerar inom varje lösningsområde med de bästa "stand alone"-lösningarna. Se det som att SAP är en 10-kampare som faktiskt också är världsbest inom varje enskild gren.

Komplex system?

En vanlig invändning vi möter hos våra kunder innan vi presenterat vår lösning är att SAP är ett komplext system som kostar alldeles för mycket att implementera.

Vi har faktiskt bevisat, i projekt efter projekt, att så inte är fallet. SAP:s lösningar är väldigt rika på funktionalitet som enbart konfigureras, aldrig programmeras. Med den projektmetodik vi har, där mycket av dokumentation och konfiguration är förberett, innebär det att projekten ofta går för snabbt för att verksamheten ska hinna med att ta emot lösningen. Därför brukar vi förlänga projekten något i kalendertid, för just att hjälpa verksamheten att ta emot den nya lösningen på bästa sätt. Faktum är att 60 procent av SAP:s alla kunder har en omsättning under 500 MSEK.



»Vi har visioner och med SAP:s affärssystem har vi investerat i dem. När vi valde SAP ville vi vara säkra på att vi skulle slippa byta affärssystem igen«

Magnus Nordgren, CFO, Gas Turbine Efficiency



En paketerad, modulariserad och industrialiserad affärsprocessplattform

Hur har vi då återanvänt Ray Kroc, Carl-Bertel Nathorst och Ingvar Kamprads tankar i kombination med världens bästa affärssystemslieferantör?

Jo, vi har industrialiserat, modulariserat och paketerat SAP:s ERP-lösning mySAP ERP tillsammans med applikations- och integrationsplattformen NetWeaver. På detta sätt har vi skapat fyra paketerade lösningar med samlingsnamnet mySAP All-In-One. Dessa lösningar är:

- **Acando Advanced Manufacturing** – för avancerad tillverkning
- **Acando Automotive** – för underleverantörer till fordonsindustrin
- **Acando Professional Services** – för tjänsteföretag
- **Acando Swedish Baseline** – generisk lösning anpassad till svenska förhållanden.

Acando, i egenskap av återförsäljare för SAP, säljer således mySAP All-In-One-licenser för dessa paketerade lösningar.

Specifikationen finns redan – åtminstone för de allra flesta processerna

Men, säger vän av ordning, allt måste ju dokumenteras? Det är just dokumenterandet som är den stora kostnadsdrivaren i projekt. Därför har vi förberett all dokumentation för samtliga våra paketerade lösningar. Det som redan finns förberett är:

- **Förberedd funktionsspecifikation**
- **Användardokumentation**
- **Förberedda behörigheter**
- **Förberedd installationsguide**
- **Förberedd konfiguration**
- **Utbildningsmaterial**
- **Program för migrering**
- **Förberedda testscript**

Så när vi startar projektet så utgår vi från den givna paketeringen och arbetar i det förkonfigurerade systemet från dag 1. Det innebär att projektdeltagarna redan från första dagen får bekanta sig med lösningen och aktivt arbeta med sina artiklar, kunder och leverantörer. Detta betyder mycket för förståelsen av lösningen och för att det skapas ett engagemang och driv i projektet.

När väl testfasen närmar sig med bland annat acceptanstester, så är projektdeltagarna så vana vid lösningen och "deras" processer så att de fullt ut kan koncentrera sig på att få den kvalitativt absolut bästa lösningen.

Provkör från första dagen

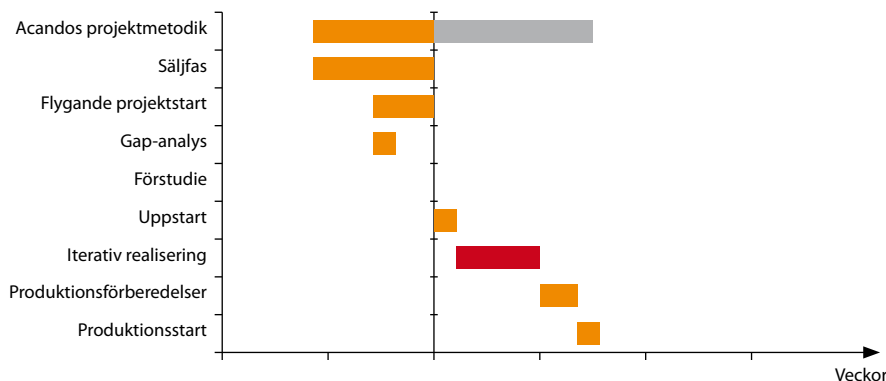
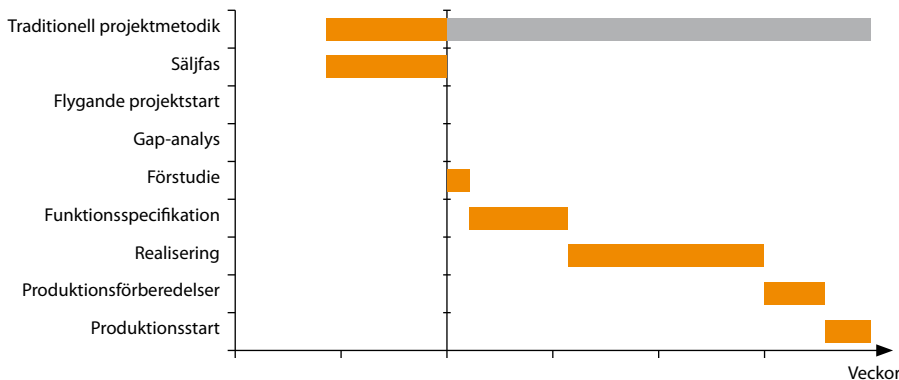
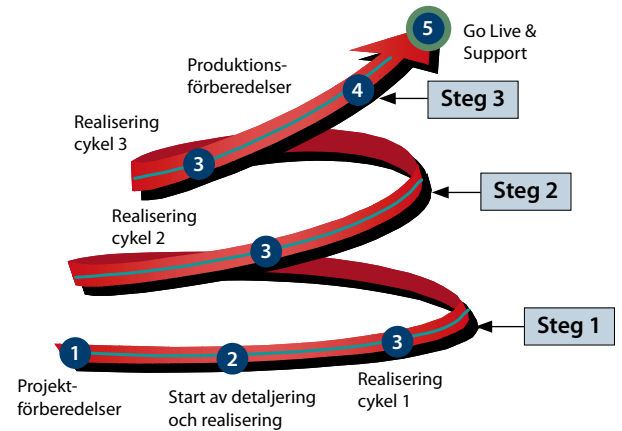
Inom Acando vill vi vara så konkreta som möjligt och försöka uppnå snabba resultat. Därför har vi utvecklat en projektmetodik som bygger på ett iterativt förfarande med snabba avstämningar och tydliga framsteg.

För att lyckas med detta installerar vi vår förpacketerade lösning innan projektstart. Det innebär att vi har vår lösning, med färdiga testscenarier, uppe från dag 1 i projektet och det är hela tiden den vi utgår från.

Vi arbetar efter en iterativ process, där vi i 2-4 veckors-cykler med 3 iterationer arbetar fram den rätta lösningen. Detta betyder att vi får ett väldigt driv i projektet, där projektdeltagarna hela tiden är uppdaterade på hur lösningen utvecklas.

Detta betyder mycket för förståelsen av lösningen och för att det skapas ett engagemang. När väl testfasen närmar sig med bland annat acceptanstester, så är projektdeltagarna så vana vid lösningen och "deras" processer så att de fullt ut kan koncentrera sig på att få den kvalitativt absolut bästa lösningen.

Projektstyrningen är baserad på en lämplig blandning av de etablerade projektstyrningsmetoderna PROPS och ASAP (SAP:s egen metodik).





Passionerad verksamhetsförbättrare söker partnerskap för långsiktigt, resultat-skapande förhållande

Ja, efter den urladdning som ändå ett affärssystemprojekt är för en organisation, så krävs att efterarbetet och uppföljningen av projektet bibehålls på en kvalitativ hög nivå. För att klara detta på bästa sätt har Acando ett erbjudande om både applikations- och driftsupport (AM Application Management och AH Application Hosting).

Vår absoluta ambition är att få förtroendet att bli varje kunds långsiktiga partner. Vi vill stödja våra kunder i deras utveckling och tillväxt och vara den rådgivare som hanterar såväl strategiska såsom problemorienterade frågeställningar.

Applikationsupporten består för närvarande av fyra SAP-konsulter på heltid som hela tiden arbetar med att hjälpa, stötta och utveckla våra SAP-kunders förvaltningsorganisationer. Många kunder väljer också att lägga ut hela applikationsförvaltningen till oss, vilket innebär att vi hjälper dem med att ta fram underlag för förändringar och förbättringar av befintliga lösningar.

Vår driftsupport driftar idag SAP-lösningar åt många olika kunder. Detta kan ske på flera olika sätt, till exempel att vi driftar kundens maskiner i egna lokaler, eller att vi tar ett totalt driftåtagande och driftar kundens lösning i egna maskiner i egna lokaler. Vi har också ett flertal kunder där vi driftar kundens maskiner som står i kundens lokaler.

Mycket att tänka på... Hur kommer vi igång?

Att uppnå en samsyn kring vad det är som ska åstadkommas är som alltid väldigt värdefullt. Vår erfarenhet är att det är ganska sällsynt med givna projekt- och effektmål och det är ännu mer ovanligt att dessa är förankrade både i projekt och i verksamhet. Att börja nysta i denna ända brukar vara en mycket bra start. Vi rekommenderar även att i uppstarten gå igenom dessa frågeställningar:

- **Effektmål** – vad vill verksamheten åstadkomma.
- **Införandestrategi** – så kallad "Big bang" eller stegvist införande.
- **Produktionsstrategi** – hur drifta under och efter projektet.
- **Integrationsstrategi** – hur ska vi hantera ett antal omgivande system.
- **Migrering** – hur ska vi konvertera över data och hur säkrar vi kvaliteten.
- **Grov "fit & gap"-analys** – var är de troliga smör och bröd-processerna och var får vi lägga lite extra tid för att konfigurera upp rätt lösning.
- **Projektdirektiv** – hur styr vi projektet och hur ser beslutsvägarna ut.

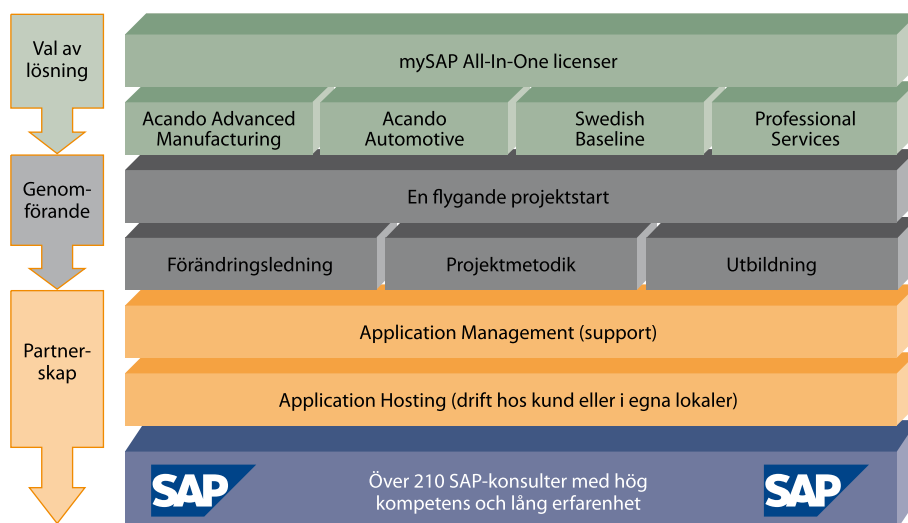
Dessa frågor behandlar vi i "En Flygande Projektstart" och vi gör det genom att gå igenom dessa frågeställningar i ett antal workshops. Beroende på omfattning av projektet genomförs En Flygande Projektstart på cirka 1–2 kalenderveckor. Parallellt med En Flygande Projektstart installerar vi det förkonfigurerade SAP-systemet så att det är uppe och i drift tills projektet startar.

Acando – en leverantör som tar ansvar för resultatet – hela vägen

Att välja SAP:s lösningar innebär att man som kund långsiktigt väljer en stabil, marknadsledande, affärssystemleverantör. Er verksamhet kan enkelt växa storleksmässigt och internationellt utan att någonsin behöva fundera på om IT-plattformen klarar av att stödja er utveckling framöver.

Att välja Acando som leverantör innebär att man får en partner som brinner för att hjälpa sina kunder med verksamhetsförbättringar och som är ytterst mån om den långsiktiga relationen. Acandos affärsidé präglas av detta och arbetssättet drivs av ett starkt resultatfokus och ansvar för att kunden snabbt får ut förväntad effekt. Våra kunder ser oss som den lokala och nära partnern i enkla såväl som komplexa åtaganden.

Acandos kultur bygger på de tre kärnvärdena passion, resultat och laganda, vilket präglar allt vi gör.



En gemensam affärsprocessplattform för nästa fas

Vår övertygelse är att varje företag som vill vara fortsatt konkurrenskraftigt måste påbörja en resa att få sina medarbetare att gå från att vara transaktionsarbetare till att vara mer effektiva kunskapsarbetare.

Första steget på den resan är att etablera en IT-plattform som stödjer kärnprocesserna och de administrativa processerna på bästa sätt. För att nå dit är Acandos erbjudande att gå med en förpacketerad SAP-lösning som kan realiseras på ett kostnadseffektivt sätt.

När den gemensamma plattformen är på plats kan nästa fas inledas där vi fokuserar betydligt mer på arbetssätt och förändringsledning.

»Vi valde Acando för att de kunde visa att de förstod våra affärsprocesser och att denna kunskap kunde omvandlas till rätt anpassat IT-stöd. Dessutom var det värdefullt att Acando ville ta en del av risken i projektet där betalningen till viss del var beroende av resultatet.«

Stefan Fransson, Senior Vice President för Global Supply på Mölnlycke Health Care

– Vi insåg i ett tidigt skede att alternativet att vidareutveckla vårt eget system skulle bli mycket kostsamt, samtidigt som det skulle stjäla avsevärda finansiella och ekonomiska resurser från vår egna produktutveckling, säger Bo Jonsson, inköps- och IT-chef på Q-MATIC Sweden AB.



Q-MATIC växer med SAP och Acando

Q-MATIC befinner sig idag i en kraftigt expansiv fas. Målsättningen är att dubbla företagets omsättning under den närmaste femårsperioden.

– Kostnaderna för att i vårt egenutvecklade affärssystem hantera företagets expensionsplaner i kombination med den komplexitet som följer av en global verksamhet, hade inte varit försvarbara, säger Bo Jonsson, inköps- och IT-chef på Q-MATIC Sweden AB.

Vi växte ur vårt egenutvecklade affärssystem

De främsta fördelarna med lösningen är utan tvekan det integrerade flödet från kundorder till slutlig leverans. Inget lämnas åt slumpen.

– Vi befann oss i en situation där vårt egenutvecklade system krävde stor handpåläggning. Därutöver behövde vi ett system som kunde bidra till att integrera de olika delarna i verksamheten med allt från produktutveckling och produktion till marknadsföring, försäljning och distribution, säger Bo.

Fokus på kärnverksamheten

– Vi insåg i ett tidigt skede att alternativet att vidareutveckla vårt eget system skulle bli mycket kostsamt, samtidigt som det skulle stjäla avsevärda finansiella och ekonomiska resurser från vår egna produktutveckling, tillägger Bo.

Erfarenheter och framtidsplaner

Idag använder man mySAP All-in-One som stöd för hela verksamheten, i allt från ekonomi och administration till inköp, produktion, försäljning och distribution.

– Vi är mycket nöjda med systemet, säger Carina Erlandson, som är företagets super-user på systemets funktioner inom försäljning, distribution och kundservice.

– mySAP All-in-One ger oss bättre koll på verksamheten. Med ett brett utbud av standardrapporter som baserar sig på realtidinformation, kan vi enkelt följa försäljning och lönsamhet per produkt, kund, geografiskt område etc för att löpande upptäcka avvikelser i positiv eller negativ riktning, säger Carina.

Fakta:

Q-matic arbetar med effektivisering av kundflöden genom turnummersystem inom bank, offentlig sektor, sjukvård och detaljhandel.

Omsättning: 386 milj

Antal anställda: 203

VD: Åke Birger Stråberg

HQ: Mölndal

www.qmatic.se

En integrationsplattform på köpet

Kongsberg Automotive har precis rullat ut SAPs integrationsplattform XI med inbyggd B2B-adapter på den sista fabriken i USA.

– Vi räknar med att minska TCO (Total Cost of Ownership) med 30 procent, säger Tommy Claesson, EDI-ansvarig på Kongsberg.

Kongsberg är visserligen tidigt ute med SAP XI, men det unika i investeringen är att de i plattformen fått en inbyggd B2B-adapter för EDI. Det betyder oerhört mycket för oss. Med den här lösningen kan vi kommunicera med våra 300 partners, oavsett vad de har för EDI-system.

– En extern adapter skulle kräva en egen server och programvara. Övervakning, utveckling och konfiguration av EDI sker nu i SAP-miljö och kan därför utföras av samma personer som övervakar SAP. Den inbyggda adaptern möjliggör även att ansvaret för EDI-informationen flyttas från IT-avdelningen till materialplanerarna där den hör hemma. Något som kommer att minska felleveranser och spara pengar. Lösningen med integrerad B2B-adapter är resultatet av ett samarbete mellan SAP och Seeburger.

Per Högberg är projektledare för XI-projektet på Kongsberg; Att Kongsberg valde att samarbeta med Acando beror enligt Per på att de är mycket kompetenta inom både AMTrix och SAP.

– Under en tid kör vi båda lösningarna parallellt och då är det väldigt viktigt att konsulterna förstår hur båda fungerar, säger han.

– Vi känner att SAP XI är en mycket enklare miljö att arbeta i och hantera än AMTrix så i framtiden är det bara SAP XI som gäller, säger Per Högberg.

– Vi räknar med att minska TCO (Total Cost of Ownership) med 30 procent, säger Tommy Claesson, EDI-ansvarig på Kongsberg.

Fakta:

Kongsberg Automotive utvecklar, tillverkar och marknadsför system för växelspakar, kopplingsanordningar, säten och andra komponenter till bilindustrin.

Omsättning: 963 milj

Antal anställda: 609

VD: Karl Magnus Biesse

HQ: Mullsjö

www.kongsbergautomotive.com

Paketerad master vid utrullning

Calderys önskade ett nära samarbete med en lokal partner för att initialt stötta den svenska verksamheten vid införandet av en koncerngemensam SAP-lösning, vilken sedan tidigare används inom koncernen i Österrike, Tyskland och Holland. Acando vann uppdraget att ta fram en paketerad lösning som utöver införandet av SAP i Sverige, även ska användas för att effektivisera framtida SAP-projekt i Europa.

– Vi valde Acando som samarbetspartner för att de är nära oss och våra verksamheter och givetvis för deras goda kännedom om SAP och hela dess funktionalitet. Vi har under projektet tagit del av företagets starka resurser och fått ett professionellt stöd från Acandos erfarna konsulter, säger Håkan Ymsén, ekonomichef på Calderys Nordic AB.

Acando genomförde Fit/Gap-analyser genom workshops hos Calderys, tog fram lösningsförslag där funktions-gap var tydliga och införde dessa i SAP-lösningen. Projektet omfattade förutom SAP:s standardfunktionalitet även delar av SAP:s transportmodul, detaljerad projektstyrning och uppföljning samt integration mot lönesystemet AGDA och Calderys produktionssystem Syntact.

– Acando valdes för sin närhet till oss som kund och våra verksamheter, säger Håkan Ymsén, ekonomichef på Calderys Nordic AB.

Fakta:

Calderys är en global leverantör av tekniska lösningar med eldfasta material. Calderys tillhandahåller eldfasta konstruktionslösningar kombinerat med egen teknisk support och installation.

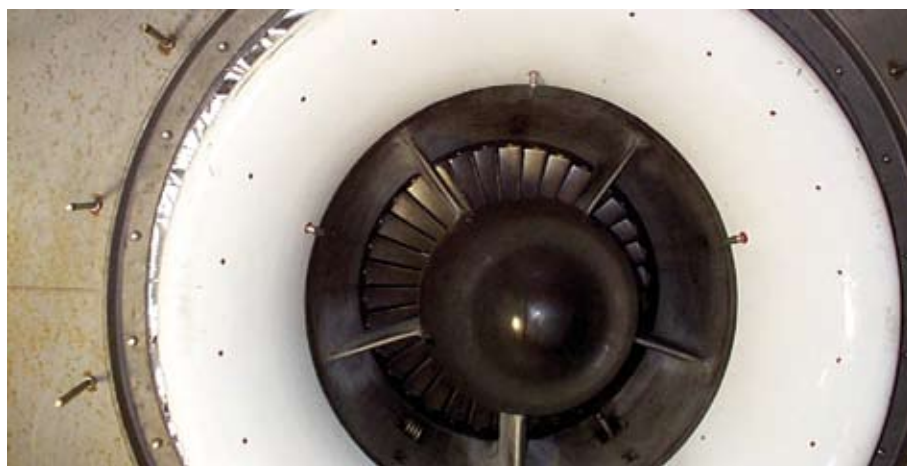
Omsättning: 385 milj

Antal anställda: 200

VD: Lars Håkan Frick

HQ: Göteborg

www.calderys.se



SAP-systemet i drift på fem veckor hos GTE

– Vi har tillverkning i Sverige och på sikt även i USA och räknar med att växa rejält under de närmaste åren, både här, i Amerika, i Ryssland och i Mellanöstern, säger Magnus Nordgren, CFO på Gas Turbine Efficiency (GTE). Under 2005 genomförde vi en börsintroduktion på AIM i London (Alternative Investment Market). Expansionen och börsnoteringen ställer inte bara höga krav på våra finansiella processer utan även på de logistiska och produktionstekniska processerna. Vi behövde ett affärssystem.

Skalbart, ett måste

GTE:s tillverkning är avancerad och innehåller många gånger varianter av en standard och därför var det affärskritiskt att det hanterades i systemet.

– Vi ville också att kassaflödesanalyser och andra administrativa processer skulle vara enkla att utföra, säger Magnus Nordgren. Men systemet fick inte vara för simpelt, vi ville inte behöva byta system om ett par år, när vi hade vuxit och hade de krav på oss som ett publikt bolag har; systemet måste vara skalbart. Med lösningen fick vi även del av best practice inom vår bransch och det var avgörande. Advanced Manufacturing passar våra processer och installationen handlade mest om uppläggning av basdata, tester och utbildning.

Advanced Manufacturing är anpassad för mindre och medelstora bolag i tillverkningsindustrin. Lösningen har alla grundläggande funktioner och dessutom specifika funktioner för tillverkande företag, som till exempel variantkonfigurering, ändringshantering av produkter, spårbarhet och eftermarknad.

Systemet är körklart från början

I och med att systemet är paketerat för att passa branschen, går implementeringen snabbt. Ekonomi och delar av inköp sattes i produktion efter att projektet varit igång i fem veckor.

– Dagens kunder vill veta hur lång tid en implementering tar och vad den kostar. Med förkonfigurerade lösningar kan vi sälja till fast pris och kunden har full kontroll på kostnaden. Återbetalningstiden och den totala ägandekostnaden (TCO) visar att Advanced Manufacturing är mycket konkurrenskraftigt jämfört med andra system, säger Anders Ladstedt, ansvarig för All-in-One på Acando.

Fakta:

GTE arbetar med tvättutrustning för intern rengöring av gasturbiner. De utvecklar, tillverkar, marknadsför och säljer utrustningen till flyg, industri, offshore och marinen.

Idag använder Rolls Royce, General Electric, Siemens m fl GTEs rengöringsutrustning.

Omsättning: 35 milj

Antal anställda: 17

VD: Pär Gunnar Krossling

HQ: Järfälla

www.gtefficiency.com

Rekordsnabb installation med standardlösning

Duni har valt att satsa på affärssystemet SAP för att förbättra och förenkla logistiken i hela koncernen. Med Acandos hjälp har Duni lyckats göra en rekordsnabb installation av affärssystemet i Sverige och Danmark.

– Vi är mycket nöjda med samarbetet med Acando. Deras konsulter kan SAP och arbetar dedicerat i projektet. Det ger säkra och snabba installationer, säger Dunis koncernredovisningschef Birgitta Persson-Lönnberg.

En viktig del i förändringsarbetet var att införa ett enhetligt och effektivt affärssystem som stödjer verksamheten från order, lager och fakturering till bokföring.

Duni är en internationell koncern med många dotterbolag i utlandet. För koncerner med en sådan här struktur finns endast ett fåtal leverantörer som kan erbjuda en integrerad lösning.

Acando, som har stor erfarenhet av SAP, fick uppdraget att genomföra installationen. Efter bara tolv veckor var det nya ekonomisystemet på plats i fem svenska bolag. Enligt Birgitta Persson-Lönnberg berodde den snabba installationen på bland annat följande fyra faktorer:

- En väl avgränsad uppgift med tydlig kravspecifikation.
- Ett kunnigt konsultteam från Acando.
- Att man valde snabbinstallationsmetoden ASAP
- Att man valt att inte göra specialanpassningar.

– Det är ofta bättre att använda standardlösningarna och anpassa rutinerna till dessa. Specialanpassningar kan leda till problem längre fram i tiden när man ska göra uppgraderingar, säger Birgitta Persson-Lönnberg. Hon tycker också att snabbinstallationsmetoden ASAP fungerat mycket bra. Det har fungerat bra tack vare skicklig projektledning från Acando.



Fakta:

Duni är en ledande leverantör av lösningar och kringprodukter som gör det trevligt att äta och dricka. Duni säljer produkter till det dukade bordet.

Omsättning: 5964 milj

Antal anställda: 3368

VD: Peter Nilsson

HQ: Malmö

www.duni.com

– Med Acandos hjälp har vi städat upp bland den tidigare floran av affärssystem och infört SAP som ett koncern-gemensamt system, säger Carolina Wallenius, affärs-områdeschef på Tradimus.

Fakta:

Tradimus är ett tjänsteföretag som utnyttjar Industriell Metodik och avancerad teknologi för att, i outsourcing- och konsultuppdrag, förbättra och driva sina kunders funktioner inom kundservice, logistik, administration och IT.

Omsättning: 1800 milj

Antal anställda: 2400

VD: Niklas Wakéus

HQ: Danderyd

www.tradimus.se

Tradimus ökar farten (ytterligare) med SAP

Tradimus växer starkt. Företaget har på sex år vuxit till en våldsamt produktiv koncern med 2 400 anställda och en omsättning på 2 miljarder kronor. Receptet innehåller ständig förbättring genom industriell metodik, stark personalkultur och konsolidering av ekonomi och processer. Genom att konsolidera koncernens ekonomihantering med affärssystemet SAP lägger Tradimus in ytterligare en växel.

Tradimus erbjuder outsourcingtjänster inom kundservice, administration, logistik och IT. Till exempel sköter Tradimus all administration och logistik, från order till leverans, åt TV-Shop samt Plusgirots alla manuella och elektroniska betalningar. Företaget har sin bas i Stockholm men har kontor och verksamhet över hela landet samt i Danmark, Norge, Finland, Belgien och Nederländerna. Tradimus har bland annat vuxit genom förvärv.

Det har resulterat i att koncernen fått en blandad IT-miljö med många olika affärs- och stödsystem. I längden blir en alltför heterogen IT-miljö dyr och ineffektiv samtidigt som analys- och effektivitetsmöjligheterna begränsas.

– Med Acandos hjälp har vi städat upp bland den tidigare floran av affärssystem och infört SAP som ett koncern-gemensamt system. Det har varit ett fantastiskt projekt. På endast nio veckor lyckades vi införa SAP. Acandos konsulter är mycket lyhörda, kompetenta och erfarna. De har varit duktiga på att sätta sig in i vår komplexa verksamhet och är mycket flexibla i sitt arbetssätt, säger Carolina Wallenius, affärsområdeschef på Tradimus.

– Fortus skall aldrig mer behöva byta affärssystem, säger Anders Råberg, av Fortus grundare.

Fakta:

Fortus International AB är ett internationellt verkande handelshus med verksamheter i större delar av Europa inom tre affärsområden; konsumentprodukter, företagsprodukter samt tjänsteprodukter. Fortus erbjuder kunder och leverantörer mervärde inom marknadsföring, finansiering, logistik och risk management.

Omsättning: 32 milj

Antal anställda: 9

Styrelseordf: Göran Christian Johansson

HQ: Göteborg

Fortus köpte en (1) SAP-licens

Acandos lösning till Fortus baseras till mycket stor del på SAP:s standardlösningar s k "Best Practices" inom ekonomi och logistik. Fortus bestämde sig tidigt för SAP även om man först bara planerade att köpa en licens. Man hade dock en aggressiv tillväxtplan och behövde ett system som kunde stödja denna. Acandos leverans har skett stegvis, där Fortus och Acando gemensamt har specificerat vad som skall implementeras och i vilken takt detta ska ske.

Acando har varit med från början och successivt hjälpt Fortus att utveckla sin SAP-plattform, från att först ha varit ett ekonomisystem till att nu omfatta alla verksamhetsområden inom logistik och orderhantering. Acando levererar nu alla SAP-tjänster till Fortus, det innefattar rådgivning, vidareutveckling, användarsupport och drift.

Fortus tillväxt sedan starten 1999 fram till nu krävde en betydligt mer robust och skalbar lösning än den man förfogade över, något som man fann i SAP. Målsättningen för Fortus vid valet av SAP var nämligen "Fortus skall aldrig mer behöva byta affärssystem". Genom att använda SAP:s standardfunktionalitet tillsammans med viss kundanpassning har Fortus fått en lösning där mycket administrativt arbete har kunnat automatiseras.

Utmaningen var att samtidigt genomföra en expansion både avseende geografiska marknader samt produktsortiment och dessutom kontinuerligt tillföra ny funktionalitet för att ständigt effektivisera verksamheten.

En stor fördel för Fortus som SAP-lösningen ger är möjligheten att snabbt få fram rapporter och analyser över försäljning per marknad, produktområde etc., information som kan användas för att taktiskt styra Fortus olika aktiviteter på de marknader där man verkar.



Goodyear får bättre grepp om SAP efter turboprojekt

Däcktillverkaren Goodyear Dunlop Nordic har anlitat Acando för att identifiera förbättringsområden inom företagets användning av affärssystemet SAP. Projektet har lett till nya insikter och ett starkt beslutsunderlag för att Goodyear ska kunna utnyttja SAP:s kraft maximalt och på så sätt förbättra produktivitet, effektivitet och arbetsmiljö.

– Med Acandos hjälp har vi identifierat en mängd problem och lösningar som kommer att öka vår effektivitet och förbättra vårt processtöd. Vi har bland annat insett att vi behöver förbättra användarutbildningen för att få ut mer av SAP-stödet, men även att vi måste förändra många av våra affärsprocesser, säger Pål Jarness, ekonomichef på Goodyear Dunlop Nordic.

Förstudie ger snabba svar

Affärssystemet SAP används för att hantera ekonomi och affärsprocesser i hela Goodyear-koncernen. I den nordiska verksamheten har systemstödet inte fungerat tillfredsställande. Behoven har inte kunnat mötas på ett effektivt sätt och användarna har upplevt situationen som frustrerande och effektivitetshämmande. Pål Jarness kontaktade Acando för att få hjälp med att kartlägga problemen.

– Jag har samarbetat med Acando tidigare och vet att företaget har lång erfarenhet av affärssystem och verksamhetsutveckling. De kan sätta sig in i en verksamhet med en human infallsvinkel, göra rätt prioriteringar och bena ut alla affärsprocesser på ett bra sätt. Jag är mycket nöjd med Acandos insats.

Med konceptet Gear up Your SAP gjorde Acandos konsulter, på endast sex veckor, en genomlysning av hela verksamheten, alla affärsprocesser och hur SAP stödjer dessa.

Fakta:

GoodyearDunlop Nordic tillverkar och marknadsför däck, bälten, slangar och andra gummiprodukter för transportindustrin, konsumtionsindustrin och vissa andra industriella marknader.

Omsättning: 1092 milj

Antal anställda: 103

VD: Jan Sten Otto Drakenberg

HQ: Saltsjö-Boo

www.goodyear.com

Acando är ett konsultföretag som tillsammans med sina kunder identifierar och genomför verksamhetsförbättringar genom informationsteknik. Acando erbjuder en optimal balans mellan hög kundnytta, kort projekttid och låg totalkostnad.

Acando skapar mätbara förbättringar genom att utveckla processer, organisation och IT så att de stärker uppdragsgivarens affärsverksamhet. Det ligger i Acandos uppgift att se helheten i uppdragsgivarens verksamhet och att säkerställa att varje åtagande ger en snabb effekt och ett mätbart resultat. Kundbasen är bred och omfattar såväl små som stora företag samt offentliga organisationer. Acandos viktigaste affärspartner är SAP, Microsoft och IBM.

Acando omsätter på årsbasis över en miljard kronor och har drygt tusen medarbetare i åtta länder i Europa. Bolaget är noterat på OMX Nordiska Börsen.

www.acando.se

För mer information om Acando och vårt utbud kring SAP – kontakta våra representanter i:

STOCKHOLM Anders Ladstedt
Telefon 08-699 71 20
anders.ladstedt@acando.com

GÖTEBORG Lars Norström
Telefon 031-345 32 56
lars.norstrom@acando.com