



EN STOR TRIUMF FÖR IMPLEMENTATIONSTEAMET

"Vi kör i princip allt i Lawson M3, inköp, planering, produktion, lager, försäljning, distribution och ekonomi. Ja de flesta områden man kan tänka sig. Och det bästa av allt, de röda siffrorna har nästan försvunnit!"

Sida 4



FRÅN JORD TILL BORD

Procordia ville ha bättre planeringsstöd för sin produktionsplanering.

Sida 8



LAWSON M3 GOLVAR JEEVES

"Projektet har löpt på bra, säger Samuel Dalén, projektledare på Kährs. Samarbetet med iStone har gått riktigt bra. Kompetensmässigt har iStone levererat och vi märker att iStone är måna om att leva upp till våra förväntningar."

Sida 16



ATLAS DESIGN FÖLJER GYNNSAM KEDJA

Atlas Design står för design av det vi levererar i form av skjortor, slipsar, blusar etc. På samma sätt strävar vi efter kvalitet i informationen...

Sida 17





iStone Magazine

iStone AB
Drottninggatan 71D
SE-111 36 Stockholm

Telefon: +46 (0)8 545 275 50
Fax: +46 (0)8 545 275 59
info@istone.se
www.istone.se

Ansvarig utgivare: Mikael Kekonius
mikael.kekonius@istone.se
Grafisk form : Karin Hallingström
karin.hallingstrom@istone.se

iStone koncernen består utav:
Climber, www.climber.se
Colada, www.colada.se
iStone Access, www.istone.se/access
iStone AddconIT, www.addconit.se
iStone AMO, www.istone.se/amo
iStone Concrevi, www.concrevi.se
iStone Estrix, www.estrix.ch
iStone Excorio, www.excorio.com
iStone iDA, www.istone.se/ida
iStone Marketing, www.istone.se/marketing
iStone Proveco, www.istone.se/proveco
iStone Sapster, www.istone.se/sap
iStone Rego, www.rego.se
iStone Vantage, www.istone.se/vantage
iStone Xplore, <http://il.istone.se>

Kontakt

Think iStone

Det är egentligen allt som behövs. Think iStone!

Ja, det vill säga om du går omkring och funderar kring en uppgradering eller nyinstallation av affärssystem. Eller om du funderar kring internationella uttullningar eller förbättringsprojekt. 2011 är kanske det år då ni skall få ordning på CRM-systemet och/eller kontroll på siffrorna genom ett Business Intelligence projekt. Står ni inför en e-handelssatsning kanske?

Think iStone

Det är med glädje och tacksamhet som jag ser tillbaka på 2010. Vårt erbjudande till dig som kund växer sig starkare. Genom förvärv har vi knutit ännu fler kompetenta medarbetare till oss och våra partnerrelationer med systemleverantörer har också utvecklats och förstärkts.

Detta bådär gott inför 2011.

Vad som också värmer mitt sinne är att vi har så många nöjda kunder. Det kan du läsa om längre fram i tidningen. Att ha nöjda kunder ger oss på iStone en otrolig kick. Det gör projekten effektivare och arbetsglädjen högre. Det gör att kollegorna trivs på iStone. Och det värmer.

2011 - Think iStone

En nyhet för i år är att iStone blivit både Reseller och Servicepartner till Lawson för M3 inom Norden. Även i Europa genom vårt intresse-/dotterbolag Estrix. Detta öppnar upp för nya möjligheter.

Inför 2011 ser jag många planerade nya uppdrag i form av nyinstallationer, uppgraderingar och internationella uttullningar utöver de löpande förbättringsarbeten som ständigt pågår hos våra kunder. Jag ser därför positivt på framtiden med en fortsatt ökad omsättning och förbättrad marginal. Vi kommer fortsätta att förvärva ett eller annat bolag med avsikt att förstärka vårt erbjudande till dig. Detta gör det enklare för dig när du går och funderar.

Think iStone.

Vi ses,

Markus Jakobson



341 TRYCKBÅR 234

iSTONE OCH LAWSON

tecknar förnyat SAMARBETSAVTAL

iStone och Lawson har tecknat nytt samarbetsavtal. I själva verket rör det sig om två avtal, ett så kallat Återförsäljaravtal och ett Serviceavtal.

Återförsäljaravtalet omfattar Sverige och Norge. Avtalet ger iStone rätt att sälja Lawsons M3-licenser till kunder inom alla de vertikaler som Lawson adresserar med Lawson M3.

Serviceavtalet omfattar Sverige, Norge, Danmark och Finland och är initialt på tre år. Inom Serviceavtalet ska iStone assistera Lawson med att implementera Lawson M3 på kunder där kunden inte köpt licenserna direkt från iStone. iStone har genom Serviceavtalet tillgång till allt material från Lawson avseende utbildning, programvara, rättningar och uppdateringar. Genom avtalet kan iStone vara ett verkligt komplement till Lawsons egen konsultkår.

- Genom de nya avtalen kommer vi att kunna nyttja iStones säljande kapacitet och förmåga på ett sätt som vi inte kunnat tidigare. Vi är övertygade om att det kommer att öka den totala Lawson M3 försäljningen i Norden, och samtidigt öka vår närvaro hos våra gemensamma kunder, säger Mikael Kekonius, marknadschef på iStone.

- Genom de nya avtalen stärker vi de band som historiskt funnits mellan våra två företag, säger Olof Eidmann, vice koncernchef på iStone. Vi har samarbetat med Intentia, sedermera Lawson, hos våra kunder i 20 år nu. Att ha bra och väldokumenterade samarbetsformer stärker både oss och Lawson. Av iStones drygt 300 konsulter är det nästan 200 som arbetar med Lawson M3 eller närliggande produkter och tjänster. Det ger marknaden ett värdefullt tillskott av kunnsande och kompetens, ett tillskott som är både önskat och uppskattat, säger Olof Eidmann.

**"Genom de nya avtalen
stärker vi de band som
historiskt funnits mellan
våra två företag!"**

Sedan 1946 har Triumf Glass tillverkat svensk glass med hög kvalitet och tradition. Under 6 års tid ägdes dock Triumf Glass av Diplom-Is, ett norskt bolag. Dessvärre var detta inget lyckat köp, då flera år efter varandra visade resultatet röda siffror. Situationen blev så allvarlig att Diplom-Is var beredd att antingen likvidera bolaget eller sälja det.

I jakten efter en ny ägare dyker Anders Müntzing upp, son till grundaren och tidigare delägare i Triumf Glass. Även om det blev en snabb affär upplevde personalen denna tid som mycket jobbig. Maria Persson, CFO hos Diplom-Is var involverad i processen och bekräftar att det var många sena kvällar och nätter för att ro iland försäljningen. När affären var klar döptes bolaget snabbt om till Triumf Glass igen.

TA HEM DRIFTEN

Med sig i bagaget fick Triumf Glass Lawson M3 och överenskommelsen om att Triumf Glass skulle ta hem driften till Sverige. Licensfrågan löstes med Lawson. En IBM iSeries stod redan på huvudkontoret i Sävedalen. Nu gällde det att få ordning på driften och få hem databaserna samt att få hjälp med implementationen. Pulsen AB var involverad i uppbyggnaden av infrastrukturen och genom Pulsen fick iStone kontakt med Triumf Glass. Ett enda möte ledde till en förfrågan om offert.

- Det var ju bråttom minns Maria Persson. Det var redan februari och vi skulle vara i drift i april. Rena självmordsprojektet, skrattar Maria. Men iStone gav oss en bra offert och vi tecknade avtal nästan omgående.



En stor **TRIUMF** för IMPLEMENTATIONSTEAMET

- Det blev inget lätt projekt. Kvaliteten på de data som kom från Diplom-Is var mindre bra, vilket ledde till massor av merarbete, säger Stefan Elfverson projektledare på iStone.
- Vi hade fortfarande problem med avstämning av lagret en lång tid efter att vi kört igång driften här i Sverige.

NÄSTAN NOLLRESULTAT

Integrationen med vårt produktionsåterrapporterings-system som vi trodde skulle orsaka en massa problem, gick däremot relativt smärtfritt. Nu är vi i full drift sedan sommaren, berättar Maria. Maria fortsätter:

-Vi kör i princip allt i Lawson M3, inköp, planering, produktion, lager, försäljning, distribution och ekonomi. Ja det flesta områden man kan tänka sig. Och det bästa av allt, de röda siffrorna har nästan försvunnit!
- Vi nådde nästan vårt mål på ett nollresultat, vilket var väsentligt bättre än budget, säger Maria och strålar.

Nu har vi ett svenskt varumärke på glassmarknaden som heter Triumf. En triumf för Maria och hennes kollegor som lyckats implementera Lawson M3 på nolltid, men också en triumf för iStone, som verkligen gjorde det hela möjligt.

- En eloge till Stefan och hans kollegor. Utan dem hade detta projekt inte varit möjligt. Inte på den korta tiden och inte med den komplexiteten. Nu har vi gått över i drift och förvaltning av systemet och här har vi stor hjälp av iStone Access som support. Det känns tryggt, säger Maria och hälsar:

-Glöm inte att titta in och ta en glass nästa gång du ser en Triumfglassbutik!



"Och det bästa av allt, de röda siffrorna har nästan försvunnit..."

Nöjda säljare jobbar bäst!

Integrerade och fungerande CRM system underlättar för säljarna i deras dagliga arbete. Men ofta visar det sig att CRM systemet inte ger säljaren den information han eller hon behöver. Då blir intresset måttligt att arbeta med ett sådant CRM system. Just detta inträffade på Svedbergs.

Svedbergs har nyttjat Movex SMS 4.2 i många år. Systemet upplevdes som gammaldags och det var svårt att motivera säljarna att använda det. Systemet var inte stabilt och hade bristande tillgänglighet. Det fanns problem med replikeringen och kopplingen till Microsoft Outlook fungerade inte bra. Man saknade också information om avtal och rabatter. Detta sammantaget gjorde att Svedbergs beslöt sig för att upphandla ett nytt bättre system. Företaget kände en viss tveksamhet mot Movex SMS, så Svedbergs planerade för en öppen upphandling.

Under tiden råkade Svedbergs på en del driftstekniska problem med sin gamla version Movex SMS 4.2, vilket gjorde att man fick anlita iStone för att tillfälligt lösa situationen. Svedbergs blev mycket positivt överraskade av den kompetens iStones konsulter hade på Movex SMS 4.2. Detta ledde till att företaget beslutade sig för att ändå göra en förstudie på Lawsons senaste version av MSMS, Movex SMS 6.2.

MOVEX SMS FÖRSTUDIE

Svedbergs utsåg en nyckelgrupp internt som tittade på den nya versionen. De blev så positivt överraskade av möjligheterna i den nya versionen och av de resurser som iStone visade upp för att hjälpa till med CRM, så det fattades beslut om att uppgradera redan samma månad. En tuff tidsplan lades fast. Svedbergs ville presentera den nya lösningen vid sin nästa säljkonferens bara någon månad senare. IT-chefen Jens Ekdahl blev projektledare och Anna-Carin Carlsson representerade säljteamet. Med i gruppen fanns även Cicci Larsson som administrativ representant med stor erfarenhet av det gamla systemet samt Hans Lundström som står för teknik och infrastruktur hos Svedbergs.

REKORDKORT IMPLEMENTATIONSTID

Projektet var kort, intensivt och mycket fokuserat. Teamet hade korta telefonmöten med iStones konsulter varje vecka. På så sätt visste alla status i projektet och vad som skulle göras kommande vecka. Förutom den intensiva kontakten hade iStone och Svedbergs gemensamt gjort en mängd avgränsningar. Man delade upp projektet i två faser. Tanken var att fas 1 skulle vara ett 1 till 1 lyft, medan fas 2 skulle innehålla ett antal förbättringsområden. Men det visade sig att redan i fas 1 kunde man dra nytta av en del "låg hängande frukter" som säljarna kunde glädja sig åt redan från driftstart. Fas 2 har påbörjats efter driftstarten och implementeras successivt.

DASHBOARDS ÄR GENVÄGEN

Så här långt i projektet har Svedbergs en stabil och säker applikation som de kör på Citrix och 3G/internet med vissa godbitar som exempelvis dashboards. Dashboards visar övergripande information om kunden, men också information om exempelvis rabatter och avtal. Outlookintegrationen fungerar utmärkt och man har också fått det nya enklare och mer intuitiva gränssnittet som utmärker Movex SMS 6.2. Svedbergs har även konfigurerat systemet för olika roller och har tagit fram ett antal dashboards för säljare och administratörer.

iStone byggde dashboards interaktivt direkt i systemet på Ciccis dator, fast egentligen satt Fredrik som byggde dem 40 mil därifrån. Fredrik är väldigt kunnig vilken ger förutsättningar för snabba åtgärder, kommenterar Jens Ekdahl. Skillnaden är att vi får en mer direkt överblick över innehållet i systemet. Dashboards ger en överblick som vi inte hade tidigare. Det är den största förändringen för användarna.

PROJEKTPRESENTATION

När lösningen presenterades på säljkonferensen togs den emot på bästa sätt, berättar Anna-Carin.

- Projektet blev så bra för att det inte var ett IT-projekt utan ett verksamhetsprojekt, säger Jens Ekdahl.
- iStone levererade precis det vi ville ha, nämligen ett bra verksamhetsprojekt, baserat på en bra och stabil teknisk plattform. Att iStones konsulter är mycket kunniga och kan göra ändringar direkt medan vi för fram våra idéer, har kortat ner projektiden avsevärt.

NÄSTA STEG

Fas 2 kommer att omfatta förbättring och utökning av antalet Dashboards, bland annat till säljchefer och kundtjänst och fler rapporter och statistikmöjligheter. Utöver detta kommer koppling till Svedbergs hemsida och kopplingar till en del andra system som exempelvis Sverige Bygger (en hemsida som tar upp alla svenska byggprojekt) och sist men inte minst; offerthantering. -Dashboardsen är ett lyft. Projektets uppgraderingsfas har gått enastående bra och i rekordfart för att vara ett IT-projekt. Nu gäller det att fortsätta i samma fina fart med fas 2, medan alla användare är taggade och kommer med idéer till förbättringar, avslutar Jens Ekdahl.





Bevego

lyfter till IBS Enterprise 7.0

Den senare tidens nyetableringar stärker Bevego på marknaden. Ett expansivt och modernt företag med spetskompetens inom byggplåt, ventilation och teknisk isolering. Den initiala entreprenörsandan och yrkesstoltheten lever kvar och återspeglar även Bevegos satsning på väl fungerande informationssystem.

Verksamheten består av en effektiv logistikorganisation med 26 välsorterade lager i hela Sverige, med en skicklig central inköpsorganisation i Alingsås. Bevego har en omsättning på en dryg miljard SEK och planerar för en fortsatt tillväxt de kommande åren.

KRAVEN PÅ AFFÄRSSYSTEMET ÖKAR

Bevego har kört IBS ASW 5.50 sedan 2004 och varit mycket nöjda med systemet. Men verksamheten har vuxit och kraven på affärssystemet har ökat. Bland annat fanns det önskemål om att ta Enterprise MFG (Manufacturing) i drift, dvs de moduler som hanterar planering och produktion. Automatmatchning av fakturor var ett annat område som intresserade företaget. Båda dessa funktioner finns i IBS Enterprise 7.0.

"Målsättningen med implementationen är att få ett modernare affärssystem"

BÄTTRE ATT UPPGRADERA

Bevego frågade IBS om de kunde implementera den nya funktionaliteten i befintlig IBS ASW 5.50 version, men detta skulle bli så dyrt att det inte lönade sig. Då var det bättre att uppgradera. Vid en uppgradering skulle Bevego dessutom få ett antal nya funktioner inklusive det nya gränssnittet XT på köpet. Bevego är effektiv i sitt användande av sitt affärssystem och gick till styrelsen med ett äskande om att få uppgradera till IBS Enterprise 7.

BEVEGO, IBS OCH ISTONE SAMARBETAR

Styrelsen fattade beslut och gav grönt ljus under hösten 2010. Installationen skulle till största delen utföras av personal från IBS, men konsulter från iStone deltar i projektet inom ett flertal områden. Bland annat görs det mesta av integrationerna, framförallt EDI meddelanden, liksom lyft av gjorda anpassningar, kvalitetssäkring och tester av iStone konsulter. Skälet till att Bevego anlitar personal från iStone är att just de personer från iStone som Bevego knutit till projektet har varit med i Bevegos historia under många år och kan Bevegos anpassningar och modifieringar på sina fem fingrar.

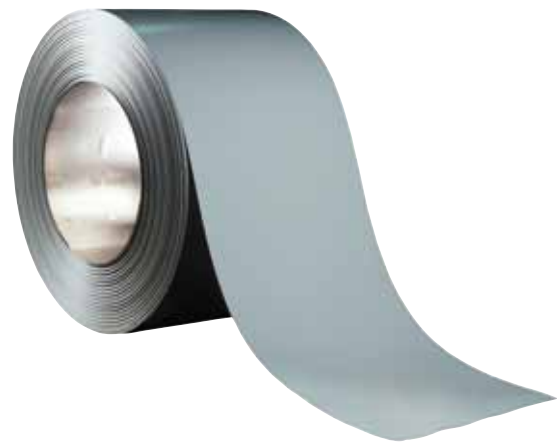
Genom att anlita dem som resursförstärkning åt Bevego säkerställer man en trygg och kontrollerad uppgradering. Peter Nilsson, CIO på Bevego, säger;
- Utan Robert och Linda från iStone hade det inte varit möjligt att genomföra uppgraderingen med den snäva tidsram som Bevego har lagt.

BRA SAMARBETE BEVEGO, IBS OCH ISTONE

Uppgraderingen sker i fas ett som en ett till ett uppgradering. Det innebär att man lyfter IBS ASW 5.50 till IBS Enterprise 7 utan att lägga till ny funktionalitet.

-Vi har ett bra samarbete mellan Bevego, iStone och IBS i projektet. Inga konstigheter trots att iStone inte formellt är partner till IBS. Det som verkligen tillför något i projektet är att Linda Gullberg från iStone, kan tala både IBS språk och Bevegos språk, vilket underlättar säger Peter.
-Arbetet fungerar helt utmärkt. I vissa lägen är det Linda som håller ordning på mig, vilket jag uppskattar. Det är det som är kvalitetssäkring, säger Peter Nilsson med ett skratt.

"Utän Robert och Linda från iStone hade det inte varit möjligt att genomföra uppgraderingen med den snäva tidsram som Bevego har lagt."



IBS ENTERPRISE 7.0 STÖDJER BEVEGOS BEHOV

Bevego räknar med att fas ett ska vara klar i mitten av februari.

-Då börjar vi köra IBS Enterprise 7.0 skarpt, säger Peter Nilsson. Därefter kommer en del förbättringsprojekt, det IBS kallar mervärdespaketet. I det ingår produktionsmodulen och automatmatchningen och en hel del till. Enligt Peter Nilsson kommer Bevego att fortsätta att använda konsulter från både IBS och iStone i de kommande projekten. Peter avslutar med att förklara: -Målsättningen med IBS Enterprise 7.0 implementationen är att få ett modernare affärssystem med ett användarvänligare gränssnitt, som kan stödja Bevego i de behov som Bevego ser i sin fortsatta utveckling. Med IBS Enterprise 7.0 får vi det, säger Peter beslutsamt.



Bevego

Omsättning 2009/10: ca. 1 miljard

Antal medarbetare: 230

Försäljning globalt: Endast i Sverige

Egen säljorganisation: 27 kontor

IBS Enterprise 7.0

Applikationsområden: Financials, Distribution, Production, IBS Integrator, IBS Netstore, IBS AP Workflow

Antal IBS Enterprise användare: 230

Från Jord till Bord



För oss konsumenter kanske Procordia mer är känt som exempelvis Felix, Önos, Ekströms, Risifruitti, BOB etc. Vi är många som råkat på dem i kolonial, kyl- och frysdiskar. Och några av oss har kanske sänt en tacksam tanke om att det är tur att de finns, framför allt när tiden är knapp.

Det är en konst att producera mat i rätt omfattning, efter kundernas behov. Det är svårt att simulera vad som händer om volymer går upp och ner, och hur detta påverkar bemanningen. I Procordias affärssystemslösning saknades en del komponenter inom bland annat planering, vilket ledde till att företaget tittade på hur man skulle kunna lösa detta.

PROJEKT SUPPLY CHAIN

Procordia har kört Lawson M3/Movex sedan 1990 talet. Idag använder Procordia Lawson M3 version 12.4, en väl beprövad version, dock inte den senaste Lawson M3 versionen, men med god funktionalitet. I samband med ett omfattande förbättringsprojekt rörande Supply Chain identifierades bland

och kassationer samma vecka. Inte särskilt önskvärt men sannolikt inte helt ovanligt inom livsmedelsindustrin.

PROCORDIA VILLE HA EN VARNING

Kravspecifikationen från Projekt Supply Chain hade ännu ett krav. Funktion för att inte tillverka mer än maxlager vilket innebär att minsta tillverkningsorderkvantitet inte kan överstiga vad man kan sälja innan batchen blir för gammal och måste kasseras. Nu ville Procordia ha en varning när man planerar så att man inte råkar planera för kassation. Hittills hade man löst detta med sidoverktyg som Excel och Cognos men var inte helt nöjda med denna lösning. Istället tittade Procordia på andra lösningar på marknaden. Kort och gott, Procordia sökte ett verktyg

"Procordia ville ha bättre planeringsstöd för sin produktionsplanering."

annat ett antal förbättringspotentialer inom produktionsplanering. Det ledde i sin tur till att man började utveckla sina tankar i olika Excelark och i Cognos.

FÖRBÄTTRAD BATCHHANTERING

Procordia ville ha bättre planeringsstöd för sin produktionsplanering. Sedan tidigare hade företaget använt sig av Lawson M3 och Lawson Multi Site Planner (MSP). MSP hjälper Procordia att detaljplanera sekvensplanering på en väldigt detaljerad nivå. Den lösning man redan hade gav dock dåliga möjligheter att göra beläggningsplanering, och därigenom svårt att planera bemanningen i fabriken på längre sikt. Ytterligare ett problem som Procordia sökte lösning på var att MSP och Movex inte tar hand om batcher som passerat bäst-före-datum, vilket innebär att de batcherna helt plötsligt bara försvinner ur lagret. Detta gör att man ibland måste panikproducera, vilket i sin tur leder till risk för både restnoteringar

som optimerar tillverkningsförslag per vecka, så att MSP får bättre input och bättre förutsättningar för att göra ett bättre jobb. Det var då Optimity dök upp.

En konsult hos Optimity kände till Procordias problem och önskemål eftersom han tidigare arbetat med Procordia och MSP. Optimity föreslog därför en demonstration som genomfördes under våren 2010. Det Optimity visade var ett verktyg som kunde lösa de flesta planeringsproblem Procordia hade.



OPTIMITY FICK GÖRA FÖRSTUDIE

Procordia bad Optimity, en partner till iStone, komma in med en offert som jämfördes med en offert från ett konkurrerande företag. Optimity föreföll mest lovande och Procordia beslutade sig för att genomföra en förstudie på en av de sex fabrikena, nämligen den i Kumla. I fabriken i Kumla produceras drycker, kyld färdigmat och krämer. Förstudien hade som mål att stämma av om Optimity verkligen kunde lösa behoven och kunde användas av Procordia i de övriga fabrikena framöver. Förstudien visade att Optimity kunde leverera på de allra flesta punkter från behovsstudien. De återstående punkterna kunde Optimity lösa under projektets gång.

HITTAR SNABBT PROBLEM

Lösningen innebär att man visualiserar planeringen vilket gör det möjligt att snabbt hitta problem så att man också kan åtgärda dem snabbt. Det ger Procordia en gemensam plan som kan delas av hela organisationen, med olika vyer för olika roller.

SMARTA ALGORITMER FÖR ATT OPTIMERA

Nyckeln är att förenkla planeringsprocessen. Det gör man genom att göra det enkelt att titta på planer samt analysera och förändra dem. Verktøget heter Optimity och det kommer från ordet optimera. Optimity har smarta algoritmer för att optimera, belysa och ta hänsyn till många aspekter samtidigt. Till exempel hållbarhet och täckningsbidrag. Andra aspekter kan vara rätt balans mellan lager och resursutnyttjande för att kunna besluta rätt batchstorlek. Därigenom kan man få en synkroniserad plan, som hänger ihop hela vägen från inköp till utleverans. Precis vad Procordia sökte.

"Samarbetet mellan Procordia och Optimity har gått bra. Vi på Procordia känner ett stort förtroende för konsulterna från Optimity."

Jeff Johansson, Supply Chain manager Procordia

-Samarbetet mellan Procordia och Optimity har gått bra. Vi på Procordia känner ett stort förtroende för konsulterna från Optimity. Det känns att de har den kompetens vi behöver, en kompetens vi gärna vill ta del av på Procordia, säger Jeff Johansson, Supply Chain Manager på Procordia.

OPTIMITY ÄGER PRODUKTEN

I och med att Optimity sitter så nära produkten, i själva verket äger den, har en del funktioner kunnat läggas in i systemet för att kunna optimera systemet för Food & Beverage, säger Lars Gimbringer, VD för Optimity Sverige AB.

BETYDANDE BESPARINGAR

Planen är att ta Kumla i drift under våren 2011, och de övriga fem fabrikena succesivt efter det. Förhoppningen är att det kommer att leda till betydande besparingar genom minskad ställtid och därigenom lägre produktionskostnad. Möjligheten är också att öka leveranssäkerheten utan att öka lagren.

- Vi vill inte ge några specifika siffror i dagsläget, men vi räknar med betydande besparingar och effektivitet, avslutar Jeff Johansson.

procordia
Sveriges godaste varumärken

GUCCI

ett italienskt modehus med 90 årig tradition

Gucci, det berömda italienska modehuset, har 90 års tradition av utsökt italienskt hantverk och enastående kvalitet. Samma kvalitet önskade sig de verkställande direktörerna inom Gucci. Det kunde vara information om vad säljarna hade för agenda, deras besökslistor, försäljning, information om kunderna. Gucci hade inget systemstöd för sina säljare. Order registrerades i olika excelark, på block eller orderblanketter. Mycket pappers- och dubbelarbete innan orderna kom in i Guccis affärssystem, Movex version 11.3. En annan utmaning var att Gucci har ett 90 tal prislister och ganska avancerade rabatttabeller. Nu stod Gucci inför en stor utmaning.

LÅNG ÖNSKELISTA

Guccis önskelista var lång och allt pekade på att ett gemensamt internationellt CRM system skulle kunna vara lösningen. Gucci valde att titta närmare på Sage från Tellis och Lawsons Movex SMS. Efter grundlig utvärdering av projektgruppen föll valet på Lawson Movex SMS, mycket tack vare de goda integrationerna och de utmärkta möjligheterna att enkelt skapa så kallade dashboards.

LÄGGA ORDER OFF-LINE

Projektet var omfattande och Gucci valde att dela in det i olika faser. I fas 1 valde Gucci att börja med de mest angelägna funktionerna som kundinformation, produktinformation (för klockor och juveler) och möjligheten att hantera och lägga order direkt i en Laptop off line.

De drygt 30 säljarna har Laptops med Lawson Movex SMS installerat för off-line registrering. Orderläggningen sker sedan vid replikering som sker varje kväll eller när det passar säljaren. Vid orderläggning sker hantering av rabattsatser och valutor.

ANPASSA API-ERNA

Då Gucci kör Movex 11.3 var man tvungen att anpassa API-erna. Detta löste man genom att nedgradera API-erna från senaste versionen till Movex version 11.3. Olika legala krav i de olika länderna erbjöd också utmaningar. I Spanien exempelvis har guld och diamanter en lägre momssats än övriga varor.

BRA ÖVERBLICK

När Gucci skulle ta systemet i drift samlades alla säljarna på en konferens. Förutom mycket annat fick de en rejäl genomgång av det nya CRM-systemet. Lawson Movex SMS är mycket enkelt att använda och säljarna tog det till sig på ett mycket bra sätt. Landscheferna likaså. Helt plötsligt hade de via dashboards en bra överblick över säljläget, över aktiviteter och kalendrar.

Tyskland, Italien, Frankrike, Schweiz och Spanien har tagit systemet i bruk. UK och USA ligger i fas 2. Det beror bland annat på att Gucci i England hanterar marknadsmaterial och prover på ett lite annorlunda sätt än i de andra länderna.



I Guccis nyöppnade Showroom för juveler i Milano, kan kunderna titta på nyheter och lägga in sina order direkt. - Det ska bli spännande att se hur många order som kommer in den vägen, säger Jan Forssberg, projektledare från iStone Estrix.

iStone Estrix roll i projektet blev ganska stor då Gucci hade svårt att få loss folk från den egna organisationen. Arbetet har gått bra, trots att det ibland var lite svårt att få fram all information som behövdes för att komma igång.

SYSTEMET ÄR LÄTT ATT ANVÄNDA

- Det är skönt att kunna säga att vi är mycket nöjda och att systemet är lätt att använda, säger Philippe Waeber, GGW Mis. Manager på Gucci. Dessutom får vi mycket mer information än vi någonsin kunnat få tidigare. Ytterligare en fördel är att om någon säljare skulle sluta på Gucci så finns all information kvar i den centrala servern, trots att vi enligt lag är tvungna att ta bort all information i den personens laptop.



"Det är skönt att kunna säga att vi är mycket nöjda och att systemet är lätt att använda"

- Fas två kommer, förutom en hel del annat, att omfatta hantering av marknadsmaterial och av publicitet samt utrullningen i Nordamerika. Ytterligare en sak som vi inte tänkte på från början, men som vi upplever starkt nu är att vi förbättrar Guccis image. Det är bara så mycket bättre att lägga en order direkt i en laptop än att göra det med papper och penna. Allt detta har vi kunnat göra tack vare den goda hjälp vi fått från de duktiga och kunniga konsulterna på iStone Estrix avslutar, Philippe Waeber.

TeliaSonera

För att få bättre kontroll på inkommande information och data i TeliaSoneras system, behövdes ett beslutsstöd som kunde hantera dels den stora datamängden, och dels komplexiteten i systemen. Idag skapar Climbers applikationer snabba och automatiserade verksamhetsanalyser till många olika funktioner hos TeliaSonera.

STOR KOMPLEX DATAMÄNGD

TeliaSonera är en av Europas största koncerner med 148 miljoner nätnslutnings- och telekommunikationsabbonenter i 20 länder. Företagets kundtjänst, Customer Operations, är en av Europas största. Kunder kontaktar Customer Operations på en mängd sätt som sedan registreras i något av verksamhetens olika underliggande system.

TELIASONERA BEHÖVDE EN EFFEKTIVARE KUNDTJÄNSTHANTERING

I början av 2008 kontaktades Climber av TeliaSonera med ett tydligt uppdrag att hitta en lösning på TeliaSoneras kundtjänst att jobba effektivare. Climber är Nordens största QlikTech partner, och levererar endast QlikView-baserade beslutsstödslösningar.

– Vi behövde en stabil och långsiktig beslutsstödslösning som kunde hantera våra utmaningar. De applikationer som Climber har utvecklat åt oss ger oss verksamhetskritisk information med högre automatiseringsgrad än tidigare, säger Peter Robertsson, Manager Planning and Reporting, Customer Operations, Broadband Services, TeliaSonera.

MÅNGA SYSTEM OCH UTSPRIDD ORGANISATION

Customer Operations består av ungefär 2300 personer, utspridda på en mängd olika geografiska platser, och med flera olika informationskanaler till verksamheten. Kunder kontaktar TeliaSonera bland annat via mail, telefon, chat, webbformulär och även skrivna brev. Varje kontakt registreras i något av företagets CRM system. Vissa av dem är integrerade men rent rapportmässigt är det sällan samma databas vilket skapar ett behov att väva samman uppföljningen till en gemensam vy över kundens ärenden och hanteringen av dessa. För att få en överblick över verksamheten krävs ett beslutsstöd med förmåga att hantera enormt mycket data och stor komplexitet.

QLIKVIEW LÖSTE PROBLEMEN

Climbers lösning med QlikView-applikationer har inte bara förmågan att hantera datamängden och komplexiteten, utan kan även ta fram analyser med realtidsdata. TeliaSoneras övergripande strategi är att leverera produkter och tjänster baserat på en djup förståelse av nuvarande och framtida kundbehov. Ledningen för kundtjänst ville i början av 2008 förbättra verksamheten genom att till exempel:

- Kunna mäta inkommande frågor bättre än tidigare.
- Överblicka kampanjer kopplat till volymer i kundserviceflödet.
- Utläsa förändrat kundbeteende.
- Bemanna kundtjänst effektivare.

”Du vill svara snabbt, men framför allt hjälpa kunden med sitt ärende på bästa möjliga sätt”

FEMTON SYSTEM I EN APPLIKATION

Climber såg en möjlighet att använda QlikView-applikationer för att få kontroll på den stora informationsmängden.

– Vi antog utmaningen med att sammanställa de extremt stora datamängderna i en mängd olika verksamhetssystem till en användarvänlig och enkel lösning, säger Jonas Stier, försäljningsansvarig på Climber. Climber har utvecklat 15 applikationer, ett för varje underliggande system, samt en applikation med överblick över de 15 applikationerna, kallad Helheten. De 15 systemapplikationerna är oerhört detaljerade, och ger möjligheter till djuplodande analyser av de respektive underliggande systemen.

NÖJDARE KUNDER OCH SÄNKTA KOSTNADER

Det är oerhört viktigt att hantera inkommande kundärenden effektivt.

– Ju fortare kundtjänst kan besvara en fråga och lösa problemet direkt, desto mindre pengar kostar det och desto nöjdare kunder får företaget, säger Jonas Stier på Climber.

Varje eskalering inom Customer Operations är kostsam. De applikationer som Climber har utvecklat för TeliaSonera gör det lätt att få en helhetsbild av kundtjänstärenden. Det blir då enklare att komma ifrån betydelsen av enbart en viss typ av mätvärde för kundtjänstmedarbetare, så som att mätas enbart på hur snabbt man svarar.

– Du vill svara snabbt, men framför allt hjälpa kunden med sitt ärende på bästa möjliga sätt, säger TeliaSoneras Peter Robertsson.

ANALYSER KLARGÖR SAMBAND FÖR ANDRA DELAR I TELIASONERA

Informationen i applikationerna används inte bara av Customer Operations inom TeliaSonera. Även andra delar av företaget gynnas av analyserna. Produktorganisationen kan med bara några få klick i en applikation få reda på hur en produkt påverkar andra delar av organisationen, vilken belastning produkten ger kundtjänst, hur mönstret skiljer sig över tid och geografisk spridning, hur företaget uppfyller SLA mot utpekade kunder.

HELHETSSYN GER BÄTTRE BESLUT

– Applikationerna ska, när de är fullt utvecklade, ge en 360 graders vy av kunden. Vi tror att helhetssynen är ett bra komplement till många avdelningars fokus och leder till bättre beslut och en ökad förståelse för verksamheten överlag, säger Peter Robertsson.

"Genom att utveckla verksamhetskritiska applikationer har vi en god förståelse för vad TeliaSonera behöver"

STOR UTVECKLINGSPOTENTIAL

QlikView började användas för Customer Operations inom TeliaSonera, men utvecklingspotentialen är stor.

Climbers ursprungslösning gav 230 personer inom TeliaSonera tillgång till verksamhetsanalyser och det positiva mottagandet har gett upphov till att fler divisioner inom företaget ville ha beslutsstödet.

– Genom att utveckla verksamhetskritiska applikationer har vi en god förståelse för vad TeliaSonera behöver. Vi är alltid måna om att lära oss kundens verksamhet och behov noggrant. Climber är en långsiktig partner och mycket stolt över det, säger Jonas Stier.



TAWI

gör lyften enklare

TAWI har arbetat för industrin i över 80 år. TAWI utvecklar kompletta lösningar för lättare lyft. Företagets produkter räddar inte bara ryggar, knän och axlar utan effektiviserar också hanteringen och sparar därför stora pengar åt sina kunder över hela världen.

Alla TAWIs produkter utvecklas och tillverkas i Kungsbacka i Sverige och exporteras till hela världen genom bland annat dotterbolag i USA, Storbritannien, Nederländerna och Tyskland.

ATTRAKTIVT ERBJUDANDE

TAWI har utvecklats under många år. Tyvärr har inte affärssystemet Concorde hängt med i utvecklingen utan TAWI insåg att man var tvungna att göra något. Under hösten 2010 fick TAWI ett erbjudande från Microsoft att uppgradera Concorde till Microsoft Dynamics eller Microsoft Axapta. Microsoft hade förvärvat Concorde sedan flera år tillbaka. Erbjudandet var så attraktivt och Concorde så ålderstigt att TAWI kände att det var rätt tillfälle att slå till. Dock hade företaget två frågor att besvara, vilket system från Microsoft man skulle välja och vem som skulle implementera det nya systemet.

EN LAGOM STOR IMPLEMENTATÖR

När det gällde implementatör ville TAWI helst ha en leverantör som varken var för stor eller för liten. Om implementatören var för liten kanske uthålligheten inte var så stor, och var implementatören för stor kunde TAWI komma i skymundan för andra större kunder.

I början verkade iStone alldeles för stora för TAWI med 300 anställda. Men strax fick företaget reda på att den del av iStone som arbetar med Microsoft Dynamics Ax i Syd- och Västsverige är drygt tio personer och då kändes det rätt.

- Det som övertygade oss om att det här kommer att bli ett bra projekt var när vi fick träffa iStones projektledare Claes Eriksson.

Claes gjorde en genomgång av vårt nuvarande system, och vi fick möjlighet att definiera vad som ska ingå i vårt planerade ett till ett lyft. Samtidigt fick vi ett gott förtroende för Claes, berättar Gunilla Tallberg, CIO på TAWI. iStone verkar så här långt även ha ett stort verksamhetskunnande inom vår bransch och det underlättar ju i projektet.



TAWI planerade att göra ett så kallat "ett till ett" lyft under våren. När det nya systemet är på plats planeras det för fler funktioner och möjligheter som finns i Microsoft Dynamics Ax, men detta får vänta till hösten. Till exempel ny funktionalitet inom produktion och planering och inte minst inom CRM.

"Vi har höga förväntningar på projektet och högt ställda krav på Microsoft Dynamics AX"

- Projektet har börjat och löper på enligt plan, men vi är alldeles för tidigt ute för att kunna säga hur det kommer att gå. Känslan är dock god och konsulterna från iStone är både kunniga och tjänstvilliga, så det kommer säkert att gå bra, fortsätter Gunilla.

-Vi har höga förväntningar på projektet och högt



ställda krav på Microsoft Dynamics AX, och räknar med att detta kommer effektivisera administrationen på TAWI högst väsentligt, säger Leif Emblad, VD på TAWI.

iStone Vantage kan IBS Enterprise

Historien om Runsvengruppen tar sin början 1948. Det var nämligen då som den blott 24-årige Rune Svensson bestämde sig för att köpa en egen lanthandel i Mariehamn i norra Östergötland. Verksamheten växte snabbt och lanthandeln blev snart bara en plattform för den driftige entreprenören. Stora partier inhandlades direkt från fabrikena och Rune sålde snart både via postorder och turnéer runt landet. När efterfrågan höll i sig öppnades de första egna varuhusen, först ut var Linköping 1961. Varuhusen går under namnet ÖoB, det har nog ingen missat.

"Varje år hanterar vi ca 25 miljoner kundkvitton med i genomsnitt tio rader på varje kvitto, vilket ger oss ca 250 miljoner transaktioner."

Men vi kommer in långt senare i historien kring Runsvengruppen. Det var när Johnny Harström, VD iStone Vantage kom ut och presenterade sig och sitt företag för Peter Adell som är IT-chef hos Runsvengruppen. Runsvengruppen kör IBS Enterprise 6 sedan 2006/2007. Detta är gruppens första gemensamma affärssystem och principiellt är gruppen ganska nöjda.

-Det går bra för Runsvengruppen som växer. För att köpa sig lite tid och utveckla lösningen har Runsvengruppen därför köpt en större IBM iSeries, berättar Peter. Sedan tidigare har Runsvengruppen en speglad lösning med två maskiner i två olika lokaler. Det är en så kallad mjukvaruspeglning. Företaget har inte riktigt litat på lösningen utan går nu över till en så kallad hårdvaruspeglning, direkt i iSeriesmiljön.

STORA VOLYMER

Peter berättar att generellt har företaget ganska stora volymer.

- Varje år hanterar vi ca 25 miljoner kundkvitton med i genomsnitt tio rader på varje kvitto, vilket ger oss ca 250 miljoner transaktioner. Många av dessa transaktioner genererar i sin tur nya transaktioner så som exempelvis inköpsordrar, så det blir en hel del konstaterar Peter. Det gör att vissa körningar tar för lång tid. En årskörning kan ta upp till sju dygn, försäljningsstatistiken kan ta flera timmar.

STARK EXPANSION

Runsvengruppen är en företagsgrupp som befinner sig under stark expansion, inte minst inom IT. Det gör att Runsvengruppen behöver all kraft och resurser till olika projekt som man kan få. När IBS drog ner på sin personal samtidigt som iStone Vantage ökade sina resurser inom IBS Enterprise blev det intressant att samarbeta med iStone. Det var helt enkelt så att IBS hade svårt att frigöra personal medan iStone hade tillgängliga resurser, fortsätter Peter. Tack vare de resurser vi kunde knyta till oss via iStone kunde vi följa vår uppgjorda plan. Annars hade vi fått problem. Förutom löpande konsultinsatser levererar iStone också affärsutveckling och processkartläggning. Framförallt var det konsulter med kunskap om DIS (Distribution), men också med generell Enterprise-kunskap som var intressant för Runsvengruppen.



RUNSVEN
GRUPPEN

RESURSBRIST

Det som iStone har varit Runsvengruppen behjälplig med är applikationskonsulting och integrationen med vårt nya kassasystem, Lindbak POS. Ett annat område där iStone har hjälpt till inom är rollen som Testledare. Det fungerar mycket bra att ha en utomstående person som leder testarbetet istället för någon från endera leverantören. Själva har vi inte haft tillräckligt med resurser för detta, så med hjälp av konsulter ifrån iStone har vi nu fått en opartisk kritisk granskare vilket har underlättat för oss, tillägger Peter.

PERSONALEN HAR HANDDATORER

Idag har Runsvengruppen handterminaler i butikerna. Med dessa kan våra medarbetare lägga beställningar direkt i butiken, med direkt tillgång till lagersaldo eller, om artikeln är utgången, få förslag på alternativ produkt. Medarbetarna använder sig också av ett planogram (som ej finns i handterminalen) som visar var i butiken en vara skall finnas. Detta har iStone hjälpt företaget med. iStone har gjort logiken mellan IBS Enterprise och handterminalen. Själva handterminallösningen har IDnet levererat. iStone har också ställt upp som en extraresurs och hjälpt Runsvengruppen i testarbeten som exempelvis kontroller i samband med årskörningarna. Återigen beror det på att Runsvengruppen inte har egna resurser.



– Så iStone har verkligen hjälpt oss mycket, säger Peter. Just nu sitter en medarbetare från iStone som vikarie för ÖoB's Enterprise ansvarige som är pappaledig.

ISTONE KORTAR STARTSTRÄCKAN

- Vi har precis avslutat kassaprojektet. En del städning återstår och det pysslar vi med just nu. Därefter hoppas vi komma igång med ett uppgraderingsprojektet till Enterprise 7. De resurser som vi inte kan erhålla från IBS tar vi från iStone. iStone är ett väldigt bra komplement till IBS. IBS är nog den absolut sista systemleverantören som inte har ett brett partner nätverk. Och då är det bra att iStone finns. Bra för oss och bra för IBS. I och med att iStones konsulter kan IBS Enterprise blir startsträckan så mycket kortare för oss som kund, avslutar Peter Adell och ser belåten ut.

"Det fungerar mycket bra att ha en utomstående person som leder testarbetet istället för någon från endera leverantören."



Runsvengruppen AB

Omsättning 2009: 3,6 miljarder

Antal medarbetare: omkring 1500

IBS Enterprise 6.0

Applikationsområden: IBS Analyser, IBS Financials, IBS Asset Management, IBS Attest, IBS Distribution, IBS Multi Distribution Center, IBS Corporate Data Management, IBS , Inventory Control, IBS Planner View, IBS Alert Management, IBS Request and Returns, IBS Output Solution, IBS integrator

Antal IBS Enterprise användare: 300

Lawson M3 golvar Jeeves

"Vårt svenska arv kännetecknar vår verksamhet på många sätt, bland annat genom vår respekt för naturen och vår känsla för kvalitet, liksom den stilrena skandinaviska designen på våra golv."

Kährs filosofi

Även när det gäller förväntningarna på uppgraderingsprojektet av affärssystemet har Kährs högt ställda krav. I alla fall säger Samuel Dalén, projektledare på Kährs, det när vi talar med honom. Men vi tar det från början.

Sedan slutet av 90-talet har Kährs använt Movex version 11.2 RPG som sitt affärssystem. Lawsons support för den versionen är högst osäker framöver. Det tillsammans med möjligheten att realisera en rad operativa förbättringar i samband med ett systembyte och genom att utmana nuvarande arbetssätt, lade grunden för projektet.

ÖPPEN UPPHANDLING

Kährs gick ut i en öppen upphandling. Man tittade på Jeeves, Microsoft Axapta och Lawson M3. Efter att Kährs granskat de tre leverantörerna och systemen i sömmarna stod det klart att Lawson M3 bäst motsvarade Kährs krav. Valet föll således på Lawson M3 10.1.

VAL AV PARTNER

I valet av systemintegratör stod striden mellan SysTeam Implementa och iStone. Kährs tog sig tid att träffa de tilltänka projektteamerna från båda två. Det var mycket jämt mellan konsultsammansättningarna men till slut föll valet på iStone beroende på en större bredd kompetensmässigt. (En tid efter upphandlingen var klar förvärvade iStone SysTeam Implementa, som nu är en helt integrerad del av iStone. Red. notering).

DRIFTSTART EFTER ETT ÅR

Designarbetet med Kährs nya system var klart i början av våren. Strax därefter påbörjades själva projektet. Från början siktade projektgruppen på en driftstart vid årsskiftet 2010/2011. iStone påpekade redan från börja att detta var en mycket tigt tidsram, inte minst med tanke på att Kährs har ett 30-tal integrationer. En av de mest omfattande integrationerna är mellan Lawson M3 och en webbaserad operationsätterrapporering som Kährs har utvecklat själva. Mycket av integrationsarbetet skulle göras av Kährs egen personal och det var viktigt att alla resurser räckte till.

I samband med uppgraderingen av sitt affärssystem byggde Kährs även ett nytt lager i Nybro och investerade i ett lagerhanterings- och optimeringssystem. Allt sammantaget gjorde att projektgruppen valde att skjuta upp driftstarten av Lawson M3 till 1:a april.

- Projektet har löpt på bra, säger Samuel Dalén, projektledare på Kährs. Det som har tagit lite tid är integrationerna. Samarbetet med iStone har gått riktigt bra. Kompetensmässigt har iStone levererat inom nästan alla områden och vi märker att iStone är måna om att leva upp till våra förväntningar.



M3 projektet tas i bruk på en producerande enhet i Nybro plus ett sågverk i Blomstermåla samt säljkontor och lager i 10-15 länder över hela världen. Produktionsstarten kommer alltså att bli en bigbang.

-Det är naturligtvis lite spännande men vi är väl förberedda och känner att det kommer att gå bra, säger Samuel Dalén och fortsätter. Förväntningarna vi gick in med i det här projektet var relativt högt ställda. Inom de flesta områden kommer vi att realisera de förväntningarna, inom en del områden kommer det bli med råge.

- Det vi gör nu är steg ett i en flerstegsraket. Vi ser flera förbättringsområden framöver. Exempelvis inom e-procurement, business intelligence och integrationen med våra kunder och leverantörer. Vi ser verkligen fram emot att dra igång arbetet med de frågorna när M3 projektet är i hamn, avslutar Samuel Dalén.

KÄHR'S

Företagsnamn: AB Gustaf Kähr

Omsättning 2009/10: 143 miljoner euro

Antal medarbetare: omkring 800

Försäljning globalt: i mer än 50 länder

Egen säljorganisation: i 10 länder

Lawson M3 10.1

Applikationsområden: Produktion, Behovsplanering (Lawson Demand Planner), Produktionsplanering (Lawson Multi Site Planner), Inköp, Order/Marknad, Lager/Logistik och Ekonomi.

Atlas Design

följer gynnsam kedja

Med de nya verktygen ger Atlas Design sig själva, sina kunder och leverantörer en möjlighet att följa hela kedjan från order till leverans på ett sätt som gynnar alla parter. Men för att klara detta behövde Atlas Design byta ut sitt gamla affärssystem Garp. Jean Raymond vVD på Atlas Design berättar om resan med att byta affärssystem på tre månader samtidigt som företaget startade tredjepart-slogistik med Posten.

Det har varit intensiva månader för oss på Atlas Design, som av många kanske är mest känt för sina slipsar och skjortor. Företaget har växt snabbt både inom Sverige och internationellt och vi insåg att vårt gamla affärssystem Garp inte längre räckte till. Att behålla Garp var alldeles för komplicerat, tidsödande och ineffektivt. Vi valde mellan att uppgradera Garp till Jeeves eller satsa på ett helt nytt system. När vi listat för- och nackdelar med de olika systemen föll valet på Lawson M3. Med Lawsons implementationsmetod, Quickstep for Fashion, kunde vi korta av implementationstiden högst väsentligt genom att 70–90% av nyckelprocesserna som företag inom modeindustrin behöver är förkonfigurerade. Och inte minst genom att implementatören iStone, som visade att de hade stor kunskap om systemet, branschkännedom och stor förmåga att sätta sig in i Atlas Designs verksamhet.

"Det hade aldrig gått utan iStone"

TECKNAR RAMAVTAL MED ISTONE

Atlas Design tecknade licensavtal med Lawson och ett ramavtal med iStone för implementation av hela Lawson M3-projektet. Projektet rivstartade i oktober med en klar ambition – Atlas Design ville vara i drift i mitten av januari. Skälet till att man ville gå igång i mitten av januari var att då startade Atlas Design ett samarbete med Posten som tredjeparts logistik för sitt lager.

VAL AV INTEGRATIONSPLATTFORM

För att klara den korta implementationstiden delades arbetet upp i ett antal huvudprocesser; ekonomi, inköp/artikel, försäljning/order och integration/teknik. Atlas Design valde iCore som integrationsplattform, inte minst för att tidsramen var snäv och behovet av en väl fungerande integrationsplattform var stort. Integrationen omfattar även PLM-systemet som implementeras av det engelska företaget PDP Limited.

Några av projektets utmaningar:

- Kort förstudie på tre dagar gav mycket information men mycket återstod och fick tas i projektet.
- Kort projekttid, ca tre månader

- Flytt av lager till Posten innebar integration och ett antal EDI meddelanden
- Parallella projekt medförde hård belastning på projektledning hos Atlas.
- Fler länder skulle in i systemet
- Projektet är ett verksamhetsprojekt som i många fall innebär ändrade rutiner och arbetssätt för personalen hos Atlas Design.

DRIFTSSTART

I mitten av januari 2011 tog Atlas Design systemet i drift. –Vi hade många möten om driftsstartsdatumet. Vi var noga från Atlas Designs sida att poängtera att vi hellre vill ha kvalitet i projektet än en forcerad driftsstart. Vi hoppades på mitten av januari, men vi vågade knappt tro att det var möjligt. iStones engagerade och skickliga konsulter gjorde att projektet gick från bra till bättre och precis innan jul fattade vi beslut om att driftsstarta i januari. –iStones konsulter har jobbat stenhårt på detta, och systemet togs faktiskt i drift den 17:e januari. Med tanke på förutsättningarna har projektet gått över förväntan, säger Jean Raymond. Samarbetet med iStone har varit en avgörande faktor.

–Med de nya verktygen ger vi oss själva, våra kunder och leverantörer en möjlighet att följa hela kedjan från order till leverans på ett sätt som gynnar alla parter.

KVALITÉ I INFORMATIONEN

Atlas Design står för kvalitet i det vi levererar i form av skjortor, slipsar, blusar etc. På samma sätt strävar vi efter att kvaliteten i informationen i hela värdekedjan ska vara på topp. Det är det som är nyckeln till vår gemensamma framtid, kundernas, leverantörernas och Atlas Design, avslutar Jean Raymond och ser ganska nöjd ut.

Atlas Design AB

Omsättning 2009/10: ca 300 MSEK

Antal medarbetare: omkring 100

Försäljning globalt: Norden, Tyskland och UK som huvudmarknader.

Egen säljorganisation: Sverige, Danmark, Norge, Tyskland och UK.

Lawson M3 10.1 Fashion



iStone implementerar Lawson M3 hos Swedspan

Ibland kan man bli lite förvirrad. Namnlikhet är en sådan sak som kan vara förvirrande. Så därför kommer redan här ett klarläggande. Swedspan tillverkar spånplattor, Swedwood tillverkar möbler. Båda ägs av IKEA. Båda kör Lawson M3. Den som berättar är Conny Johansson, IT-chef på Swedspan.

GEMENSAM LÖSNING

Conny kom till företaget för ca tre år sedan i samband med att Swedspan beslutat sig för att bygga en möbelfabrik i anslutning till spånskivefabriken. Connys uppdrag var att implementera Movex med Swedwoods uppsättning även för Swedspan. Conny genomförde uppdraget och systemet togs i drift under 2008. På den tiden var det Movex version 12.4 som gällde. Under projektets gång fattades ett annat beslut. Swedspan skulle bli en ny företagsgrupp inom Ikea. Mappningen av processerna lades på is i samband med att den nya företagsgruppen bildades.

ÄNDRADE PLANER

IKEA bildade nu en ny företagsgrupp, Swedspan, för att säkra den egna tillgången till spånskivor. Swedspangruppen köpte nu upp ett antal företag, totalt 5 stycken. Som vid de flesta företagsköp hade företagen en brokig flora av olika affärssystem. Av de olika bolagen ligger ett i Hultsfred, Småland, Sverige, ett i Frankrike, ett i Slovakien, ett i Litauen, och ett, som inte fanns från början, byggs upp i Polen. Huvudkontoret ligger i Bratislava i Slovakien. Två av företagen hade i och för sig redan Lawson M3, men de var i olika versioner, och med helt olika uppsättningar av systemet. I ett fall var det SAP, i ett annat fall är det Scala och i ett fall, Polen, bygger man en ny fabrik så där fanns inget system alls. Utvärderingen stod mellan SAP eller Movex. iStone var djupt involverade i M3 utvärderingen. Att valet till slut föll på Movex berodde nog till stor del på att man kände systemet sedan tidigare. Det hade tillräckligt mycket funktionalitet samt att man redan har kontakt med konsulterna på iStone i Växjö och Kalmar, och att man hade förtroende för dem. Att konsulterna fanns i närheten av Hultsfred (en timma från Växjö och en och halv timma från Kalmar), var också en fördel.

- Vi kände helt enkelt förtroende för iStones konsulter säger Conny Johansson.

"Smart Office är ett oerhört lyft!"

LAWSON M3 I HELA SWEDSPAN

Conny fick i mars 2010 i uppdrag att slutgiltigt designa de globala processerna och implementera piloten i Hultsfred. Nu var det Lawson M3 version 10 med Smart Office som gränssnitt. Den här gången kunde Swedspan koncentrera sig på att processerna skulle fungera optimalt för en spånskivetillverkare.

Man återanvände så mycket som möjligt från Swedwood, men anpassade uppsättningen till Swedspans behov.

SMART OFFICE ÄR ETT LYFT

- Smart Office är ett oerhört lyft, säger Conny, användarna har tagit emot det mycket bra. Det gäller även systemet som helhet, fortsätter Conny. Men det finns mer i Smart Office. Lawson kör webex-möten om Smart Office emellanåt, och då såg jag att det finns mycket mer som vi skulle använda oss av.

- Samarbetet med Lawson går via IKEA, så det kan jag inte uttrycka mig så mycket om. My Lawson har fungerat bra. Samarbetet med iStone har fungerat väldigt bra. Jag har arbetat med samma konsulter sedan 2003, fast på den tiden var de anställda av Intentia och jag arbetade på Thule. Duktiga killar som man får förtroende för, berättar Conny.

DRIFTSTART NOVEMBER 2010

Systemet togs i drift under hösten. Första lastbilen lastades runt 06.00 på morgonen, första fakturorna gick dagen därpå.

- Lite trickigt att göra det under ett löpande bokslutsår, man måste stänga böckerna i det gamla systemet innan man släpper igenom transaktionerna hela vägen in i huvudboken i det nya. Men det gick bra, konstaterar Conny.



UTRULLNINGEN PÅBÖRJAD

- Nu rullar vi ut systemet i hög fart. Frankrike tas i drift mars 2011, och sedan kommer den nya fabriken i Polen i maj. De andra är inte tidsatta men kommer succesivt. Nästa steg är att vi vill vidareutveckla en hel del funktionalitet.

- En arkitektur stannar inte bara för att man börjat en utrullning, det sker en kontinuerlig vidareutveckling. Önskemål samlas ihop, utvärderas och lämplighet för internationell utrullning bedöms. Ny funktionalitet i Smart Office är också en del av den löpande utvecklingen.

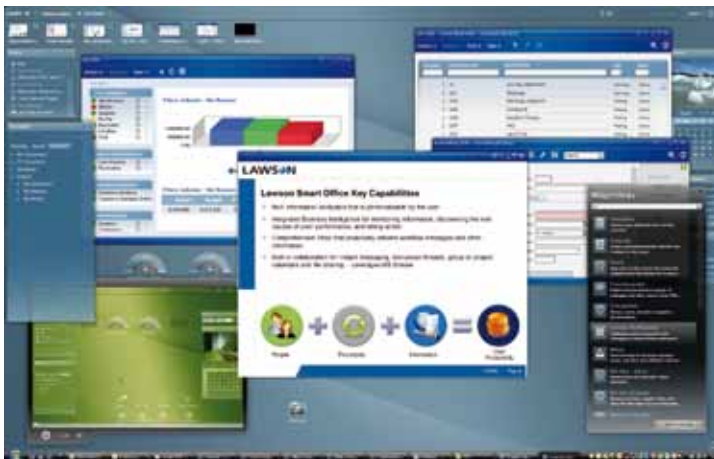
- Lawson släpper också nyheter löpande, det gör att systemet känns modernt och också inspirerande. Lawson M3 har tillräckligt mycket funktionalitet och fortsätter att utvecklas bra. Det i kombination med iStones konsulter ger en stor förtröstan om en god framtid, avslutar Conny.

SMARTOFFICE ENABLER gör det möjligt att köra LAWSON SMARTOFFICE i Citrix/Terminal services

Många har upptäckt fördelarna med att jobba i Lawson SmartOffice istället för M3 Workplace. Produkten erbjuder en flexibilitet som vi ej kunnat se tidigare. Till skillnad mot M3 Workplace är detta en så kallad "Rich Client" medan Workplace är en "Thin Client". En Rich Client installeras på klienten medan den tunna körs direkt i browsern. Detta innebär en tillgång till operativsystemets prestanda och möjligheter på ett mer direkt sätt än via browsern.

CLICK-ONCE GER STORA MÖJLIGHETER

Lawson SmartOffice är byggt kring Microsofts ClickOnce teknologi och presentation foundation. ClickOnce är en del av .Net Framework och ger stora möjligheter till automatisk distribution och installation på klienterna och har inga krav på att användaren är administratör på sin PC, vilket ofta är ett krav när man installerar.



SMART OFFICE INSTALLERAS OCH HANTERAS PER ANVÄNDARE

Många företag som provat köra SmartOffice i en Citrix eller terminal servermiljö slås ganska ofta av att ClickOnce teknologin inte är anpassad för en fleranvändarmiljö som Citrix/Terminal server. I Citrix/TS är önskemålet att alla applikationer installeras en gång och att flera användare kan använda dessa samtidigt på grund av utrymme, men också för att bibehålla kontrollen på version etc. En sak som är svår när applikationer installeras per användare.

När applikationer installeras per användare växer användar-profiler vilket medför allt större datamängder som skall hanteras av Windows vid på och avloggning. Till detta är delar av profilen temporära och kastas vid avloggning. SmartOffice installeras i den temporära delen, vilket får till effekt att SmartOffice måste installeras om vid varje påloggning. Installationen sker antingen automatiskt eller att användaren själv hämtar hem den igen, dock fortfarande en gång per användare och server.

ADDCONIT LÖSER PROBLEMET

iStone Addconit har under snart ett år intresserat sig för denna problematik och lyckats utveckla en produkt/verktyg som tar hand om ovan beskrivna problem. Produkten, som lanserades sommaren 2010, heter SmartOfficeEnabler och möjliggör att man endast installerar en gång för alla användare. SmartOffice Enabler installeras en gång per SmartOffice server och kan med enkelhet kopieras ut på flertalet servers.

Produkten ligger förinstallerad vilket sparar både tid och kraft i serverparken när användaren skall starta upp på morgonen. SmartOffice har också inbyggt en möjlighet för en användare att logga på flera olika pc och ändå få sina egna inställningar. Det sker genom så kallad roaming i SmartOffice vilket innebär att vid uppstart kontaktar SmartOffice sin SmartOffice server och hämtar användarinställningarna. Då det är okänt var denna server är placerad så ingår inte all nödvändig data i denna funktionalitet och därmed undviks hög belastning på kunders kommunikationslinjer.

UTNYTTJA LAGRINGSYTA TILL SERVERN

I SmartOfficeEnabler har man möjligheten att expandera denna roaming till 100 % genom att utnyttja en lagringsyta in till servern istället för att göra detta över linjer. I en Citrix/TS miljö är detta viktigare än på lokala PC:s eftersom man hela tiden byter server vid nya påloggningar och därmed tappar en del data.

"Suguet efter att köra SmartOffice i en Citrix/TS miljö är stort ute på marknaden och många är intresserade av produkten."

SUGET ÄR STORT

Suguet efter att köra SmartOffice i en Citrix/TS miljö är stort ute på marknaden och många är intresserade av produkten. En av de kunder som var först ut var Cycleurope. Cycleurope som tillverkar cyklar finns i hela Europa med alla de större cykelmärkena i sin portfölj. Cycleurope har kört produkten sedan våren 2010. Idag har vi ett 10 tal kunder där de större företagen har en serverpark på 10 – 15 servers.

iStone finns på följande platser



iStone.