

Framgångsrika kunder.



ESMA Försäljnings AB har sedan 1951 erbjudit högkvalitativa produkter och tjänster till den serie-tillverkande industrin. Under decennier har man utvecklat den handels- och agenturverksamhet som idag omsätter nära 300 miljoner kronor och tillgodoser kundspecifika behov inom främst fordons-, komponent- och anläggningsindustrin. Under våren 2004 införde ESMA branschlösningen Trade Provider, baserat på SAPs affärssystem mySAP All-in-One.

ESMA

”Med det nya affärssystemet kan vi erbjuda våra kunder snabbare och effektivare service samtidigt som spårbarheten blivit ännu bättre”, säger Kaj Riesterer, vice vd på ESMA Försäljnings AB.

NYTT AFFÄRSSYSTEM GER BÄTTRE KUNDSERVICE

ESMA startades för 55 år sedan men affärsidén är fortfarande densamma, nämligen att förse den svenska serietillverkande industrin med högkvalitativa produkter och tjänster. Karaktären på verksamheten har dock successivt förändrats. I början köptes produkter in från olika leverantörer och lades på lager för att sedan säljas. Idag baseras alla inköp på kundorder.

Därutöver avser en allt större del av ESMA:s affärsverksamhet agenturaffärer som oftast involverar produkter och lösningar från flera fristående leverantörer, men där ESMA bär huvudansvaret gentemot kund. Målsättningen är att hjälpa kunder till alternativa produktionsmetoder och lösningar, vilka oftast resulterar i olika former av förbättringar såsom lägre kostnader, högre kundtillfredsställelse mm.

- Men i takt med att antalet agenturaffärer blivit allt fler, så har också behovet av att systemmässigt kunna hantera avancerade affärstransaktioner ökat, säger Magnus Lindström, IT-chef på ESMA Försäljnings AB.

- Vi har under de senaste åren vuxit under kontrollerade former, men till slut kommer man till ett skede där administration och ekonomi i en verksamhet som vår, lätt blir en flaskhals, tillägger Magnus.

Detta var också en av flera anledningar till att man under våren 2004, bestämde sig för att upphandla ett nytt affärssystem, som skulle komma att ersätta ESS-handel från Industri-Matematik International.



Magnus Lindström, IT-chef
 på ESMA Försäljnings AB.

De viktigaste punkterna på kravspecifikation handlade om möjligheten att systemmässigt hantera sammansatta produkter och tjänster gentemot leverantörer och slutkund.

- Eftersom en stor andel av kommunikation med kund idag sker via EDI, stod även kompatibilitet och möjligheten att hantera EDI-meddelanden högt på önskelistan, säger Magnus.

- Vi letade efter ett affärssystem som i sitt standardutförande så långt som möjligt kunde hantera dessa behov och stödja och utveckla våra kundrelationer, säger Magnus.

Valet föll efter en regelrätt upphandling i maj 2004 på Implemas branschlösning, TradeProvider, baserad på SAPs affärssystem mySAP All-in-One.

ESMA är sedan första juni 2004 i drift med systemet och använder huvudsakligen systemets funktioner inom order, lager, fakturering och inköp, ekonomi och produktion. Implementationen tog ca 13 veckor.

En stor andel av inköpen kommer idag från utländska leverantörer i bl.a. Tyskland, Schweiz, Estland och Asien. Inköpen avser både varor för direkt leverans mot kundorder men även s.k. bulkvaror som placeras i lager för att senare avropas av kunden.

ESMA har inget spekulativt lager men kan tillhandahålla en lagerfunktion för t.ex. säkerhetslager. ESMA lagerför idag ca 5000 artiklar i sina lagerlokaler i Spånga.

- Med SAPs lösning får vi nu en bättre överblick över lagerförda artiklar, kan ge mer exakta besked till kund samt på sikt även fokusera på en mer optimal lagersammansättning med färre hyllvärmare i lagret, säger Magnus, som dessutom är mycket entusiastisk till alla nya möjligheter som t.ex. en betydligt bättre spårbarhet av varor.

2004 passerade ca 10 000 leverantörsfakturor ESMA:s ekonomiavdelning och på kundsidan administrerade man ca 20 000 fakturor under samma period.

- Målsättningen är att hantera fakturorna elektroniskt i SAPs system inom kort. Allt fler kunder efterfrågar detta idag, säger Magnus.

- SAPs system kommer även att erbjuda oss ett bättre stöd i vår reklamationshandling, tack vare en mer avancerad artikeldatabas och stödet för olika prisstrukturer, tillägger Magnus.

Enligt Magnus är det en priskänslig bransch som företaget opererar i. Det största hotet mot företagets fortsatta utveckling står lågkostnadsländer främst i Sydostasien för.

- Därför känns det extra tryggt att vi idag står rustade med ett system som aktivt stödjer våra kundrelationer med hög leveransprecision och kvalitet oavsett graden av komplexitet i affären, avslutar Magnus.

Företagets lager- och logistikfunktioner har även de utvecklats sedan införandet av Trade Provider. Vid lagret i Spånga utanför Stockholm lastas och lossas inte mindre än 20-30 ton gods i veckan och personalen har full kontroll på varenda liten detalj. Totalt handlar det om närmare 5 000 olika detaljer som kommer med båt, flyg, tåg och bil från tillverkare över hela världen. Lagret omsätts drygt åtta gånger per år. En del produkter levereras direkt från fabrik till kund men merparten passerar ESMA:s höglager på Domnarvsgatan i Spånga i västra Stockholm, där sex personer under ledning av lagerchefen Hans Erjebj arbetar.

- Med hjälp av ständigt förbättrade IT-lösningar har vi blivit mycket effektivare. Ett exempel på det är att inventeringen av lagret numera sker löpande. Vi har därmed full kontroll på inkommande och utgående gods och slipper en massa pappersexercis, säger Hans Erjebj.

ESMA FÖRSÄLJNING AB

Produkter:	Sammansatta produkter och tjänster till serietillverkande företag
Huvudkontor:	Spånga
Antal anställda:	50
Omsättning:	283 miljoner SEK
Vald lösning:	Implemas branschlösning för handelsföretag – TradeProvider - baserad på SAPs affärssystem mySAP All-in-One
Implementationspartner/återförsäljare:	Implema AB