

Framgångsrika kunder

Palm Almgren Resins hette tidigare Perstorps Chemitec Resins AB och ingick i Perstorps-koncernen. År 2001 förvärvades företaget av Michael Palm, en industrialist med en klar målsättning för **Palm Almgren Resins**.



PALM ALMGREN RESINS

Palm Almgren Resins har idag cirka 35 anställda och omsätter cirka 220 miljoner kronor. De tillverkar bindemedel som används bland annat i laminatgolv och vid betongtillverkning. Branschen har överkapacitet och företagets viktigaste mål är att kunna nå fullt kapacitetsutnyttjande, vilket ska uppnås genom ökad marknadsföring och produktutveckling. Företaget går från att vara en undanskymd del av Perstorps-koncernen till att bli ett modernt kemiföretag som skall ligga i framkant när det gäller lönsamhet och produktutveckling.

- Vi skall bli ett modernt kemiföretag som skall kunna mätas med våra europeiska konkurrenter säger Michael Palm.
- Ett viktigt styrmedel för att uppnå det är ett modernt och stabilt affärssystem, som Michael Palm fann hos SAP.

EFFEKTIVISERA

Investeringen i ett modernt affärssystem skall hjälpa Palm Almgren Resins att förbättra kontrollen på lager, produktion och administration. Detta skall i sin tur leda till att företaget kan effektivisera sina processer och spara pengar. Målet är att kunna effektivisera tillverknings- och lagerprocesserna.

- Vi skall koncentrera oss på det vi tjänar pengar på och dra ner på administrationen. Något som är väldigt viktigt för oss är att enkelt kunna plocka ut olika rapporter från systemet så att vi hela tiden vet hur vi ligger till, säger VD Lennart Larsson.

Kemibranschen omgärdas av många regler när det gäller miljö och säkerhet.

- Miljö och säkerhetsadministrationen kommer att skötas via affärssystemet vilket kommer att underlätta väldigt mycket. Lennart Larsson räknar med att investeringen har betalats sig på två till tre år, vilket han anser vara mycket tillfredsställande.

**SAP SVENSKA AB**

Box 12297
102 27 Stockholm
Sweden
T +46 8-587 700 00
F +46 8-587 700 01
www.sap.com

När Palm Almgren Resins har nått fullt kapacitetsutnyttjande räknar man med att göra företagsförvärv. Därför är det viktigt att ha ett affärssystem som är skalbart.

- Vi märker att det finns en stor potential i systemet och det finns en del outnyttjad kapacitet, säger Thomas Bladh, Controller.

RÄTT PARTNER

Palm Almgren Resins gjorde sin investering genom Implema, återförsäljare och partner till SAP. Implema har branschkunskapen och implementeringen genomfördes på utlovad tid, åtta veckor. Michael Palm menar att bästa sättet att få en nöjd kund är att hålla utlovad leverans. Det finns många fördelar för kunden med att en partner, och inte SAP själva, säljer och implementerar mjukvaran. Som kund blir man inte låst till en konsultpartner. Fungerar inte samarbetet så finns alltid möjligheten att byta. En mindre konsultpartner kan erbjuda ett mindre företag flera fördelar genom att lär känna den lilla kunden och kunna följa honom på nära håll. Därmed kan partnern på ett flexibelt sätt följa kundens ofta snabba förändringar.

SATSAR PÅ UTVECKLING

- Produktutveckling värderas mycket högt av Michael Palm, enligt Tony Johansson, projektledare på Implema. Ett bolag som har planer på tillväxt och förändring måste använda sig av ett affärssystem där produktutvecklingen står högt i kurs. SAP var den leverantör som bäst visade prov på att investera i och utveckla sitt system i jämförelse med konkurrenterna. Många av de mindre programvaruföretagen inom affärssystembranschen investerar väldigt lite kapital i sin forskning och utveckling. Detta är något som enligt Tony blir allt mer uppenbart vid upphandlingar.

Antal anställda: 35

Antal SAP användare: 35

Omsättning 2001: 220 miljoner

Partner: Implema

Databas: SQL

Hårdvara: Compaq

Att SAP har en trettioårig historia och med stor sannolikhet kommer att finnas med långt in i framtiden var en viktig aspekt som vägdes in vid investeringsbeslutet. Michael Palm tror att branschen inom en relativt snar framtid kommer att se en utslagning bland affärssystemslieferantörer. När den dagen kommer är det viktigt att ha satsat på rätt leverantör.

INTERNA EXPERTER

Palm Almgren Resins har använt en väl beprövad strategi för att utbilda medarbetarna. De lät först utbilda ett antal så kallade "Super Users" som i sin tur fick utbilda resten av personalen. De som skulle bli experter fick sin utbildning och dokumentation genom Implema. Detta användes sedan internt. Thomas Bladh menar att det inte var några större problem att börja använda SAP för de anställda. Idag har de flesta en PC hemma vilket gör att många är vana att navigera i Windows vilket underlättar när man skall lära sig att navigera i SAP. Personalen hade också en god datorvana genom det tidigare affärssystemet som fanns i bolaget när det ingick i Perstorpkoncernen.