



Gycom expanderar kraftfull logistikplatta

Gycom är ett företag med stark tillväxt. Företagets tidiga beslut att föregå en snabb expansion med att bygga en stabil affärs- och logistiklösning från SAP har visat sig vara helt rätt. Gycom marknadsför och distribuerar elkompontener inom industriell automation och installationsteknik på den nordiska marknaden. Investeringen i SAP år 2001, har tillsammans med uppbyggnaden av ett centrallager som hanterar leveranser över hela Norden, gett Gycom en logistikplattform i absoluta toppklass. På åtta år har företaget ökat sin omsättning från 80 till 550 miljoner SEK. Under samma tidsperiod har antalet artiklar som företaget hanterar ökat från 10 000 till 60 000.

Bakgrunden till affärssystembytet var en planerad snabb tillväxt. Gycom, som tidigare främst verkat på den svenska marknaden, förberedde i början av 2000 en snabb expansion och en starkare etablering i de nordiska länderna med bland annat en ny agentur i Finland och Danmark. Tidigare affärssystem var funktionellt, men inte till-

räckligt utvecklingsbart. Expansionsplanerna krävde ett kraftfullt och skalbart affärssystem.

Komplett SAP affärssystem på endast åtta veckor

Valet på nytt affärssystem föll på SAP ERP med Implema som partner. Implema hade

en ide om att paketera SAP:s kraftfulla affärssystem så att mindre och medelstora företag kostnadseffektivt och med snabb implementering kunde dra fördelarna av den kraftfulla SAP ERP plattformen. Gycom nappade på Implemas lösning som var specifikt framtagen för handel och grossistföretag. En lösning som idag går under

namnet Implema Trade Provider och är certifierad inom SAP Business All-in-One. Resultatet blev ett komplett SAP affärssystem på endast åtta veckor vilket var helt unikt i branschen.

Gycoms mål var att skapa en affärsplattform till samma kostnad men för en mycket större verksamhet än tidigare. Med SAP fick Gycom ett kraftfullt och beprövat affärssystem som de skulle kunna växa i många år framöver.

Eftersom flera av Gycoms leverantörer redan körde SAP förenklades även integrationen mot leverantörsledet.

Omsättning ökat från 80 till 550 miljoner på samma plattform

Den SAP plattform som Gycom införde 2001 har varit tillräcklig genom hela företagets expansion. Håkan Svärd, IS/IT-ansvarig på Gycom berättar:

–När vi gick i drift med det nya systemet hade vi en omsättning på 80 miljoner. Åtta år senare omsätter vi 550 miljoner. Under samma tidsperiod har vi ökat antalet artiklar som systemet hanterar från 10 000 till 60 000. Vi har kunnat hantera den kraftiga expansionen på samma plattform utan be-

Moeller Electric Sverige i Gycoms verksamhet. I samband med förvärvet flyttades det nordiska centrallagret och den svenska kundtjänsten från Täby i Stockholm till Jönköping. Det innebär även att två nya produktionsenheter skulle integreras och SAP modulerna för planering och produktion fick konfigureras om för att anpassas efter de nya produktionsenheterna.

– Flexibiliteten i systemet gjorde att vi kunde genomföra flytt av centrallager och kundtjänst samt införliva en helt ny legal enhet med två produktionsenheter på endast två månader, tillägger Håkan Svärd.

Automatiserade affärsprocesser

SAP har ett mycket starkt koncept för affärsprocesser mellan företag inom samma koncern. Affärsutbytet mellan Gycoms logistik- och säljbolag är helt automatiserat. Säljbolagen har direkt tillgång till all lagerinformation i logistikbolaget och tillgänglighetskontrollen när en ny orderrad registreras är automatiserad i realtid.

–Det gör att en lagerorder som inkommer före lunch alltid kan levereras dagen efter, berättar Håkan Svärd. För våra kunder innebär det lägre transaktionskostnader, högre lönsamhet och bättre leveranssäkerhet.

För att underlätta kommunikationen mellan de nordiska bolagen kör Gycom sitt system med engelskt användargränssnitt. Då alla användare i systemet använder samma språk går det smidigare att förstå varandra. Det finns även fullt språkstöd ut mot kund.

Kundorder och fakturor via EDI

Gycom utvecklar kontinuerligt sina affärsprocesser och har bland annat infört en ny lösning för utväxling av elektroniska meddelanden med leverantörer och kunder. Via EDI tar Gycom emot kundorder och skickar fakturor direkt i SAP systemet. Överföring och konvertering av meddelanden sker via en integrationsplattform från Implema.

Tänk nytt – och återanvänd

Gycom var ett av de allra första företagen i SME segmentet som implementerade ett komplett SAP ERP system och har mycket erfarenhet att dela med sig av.

Håkan Svärd tycker det är viktigt att se över företagets processer innan man im-



Håkan Svärd, IS/IT-ansvarig på Gycom.

plementerar ett nytt system: ”Man bör undvika att ta med gamla processer och rutiner bara för att man alltid har jobbat på ett visst sätt.”

För en framgångsrik implementering är det viktigt att använda så mycket standard som möjligt, och återanvända de lösningar som redan finns. Och att välja en partner med erfarenhet från liknande implementeringar.

Han rekommenderar vidare att undvika att passa på med flera parallella projekt. 2001 byggde Gycom exempelvis om sitt lager samtidigt som de bytte affärssystem. Det hade varit bättre att ta ett projekt i taget. Vid SAP implementeringen tog Gycom också med ett helt nyköpt företag direkt in i lösningen. Det hade man kunnat vänta med och tagit in efter driftsättningen, avslutar Håkan Svärd.

För mer information:
Björn Ödewing, försäljningschef Implema.
bjorn.odewing@implema.se

på plattform

hov att ta in några nya system varken från SAP eller från tredje part.

Fem nya bolag, flytt av centrallager och nya produktionsenheter

De senaste fem åren har fem nya bolag integrerats i lösningen: Gycom Finland Oy, Moeller Danmark, Moeller Finland, Gycom Norge A/S och Moeller Electric AB.

–En av de främsta fördelarna är att det är enkelt att integrera nya företag och dotterbolag. Processerna är redan klara och det går snabbt att komma igång, vilket är viktigt för att vi ska kunna expandera i den takt vi vill.

Under 2007 förvärvades och integrerades