

SAP plattform viktig pusselbit för fortsatt snabb tillväxt



För mer än 100 år sedan lades grunden till det småländska familjeföretaget ESBE. Från början tillverkade och utvecklade Skogfors Bruk, som företaget då hette, produkter som skulle göra jordbruket mer rationellt, men redan under 30-talet utökades sortimentet mot vätskeburna värmereglering.

Dagens ESBE utvecklar och marknadsför ventiler och ställdon för reglering av vätskeburna system i små och större fastigheter.

Företaget leds av fjärde generationen Skogfors och huvudkontor, utveckling och produktion ligger fortfarande kvar i Reftete, Småland. Företaget har säljkontor i Tyskland och Frankrike och säljrepresentanter i över 20 länder. Mer än 75 procent av försäljningen går idag på export.

ESBE är ett klassiskt exempel på ett medelstort svenskt företag inom tillverkningsbranschen. Företagets verksamhet har en tyngdpunkt på produktutveckling och tillverkning med krav på IT stöd för avancerade processer.

Under hösten 2005 införde ESBE Implemas certifierade SAP All-in-One lösning för tillverkande företag: Implema Industry Provider. Lösningen innefattar allt från order till lager, fakturering, inköp, ekonomi, marknadsföring, försäljning, produktion och beslutsstöd. ESBE använder även Implemas tjänster för support och drift.

Grunden till affärssystembytet var del av det strategiarbete som inleddes när fjärde generationen Skogfors tog över verksamheten i början av 2000-talet. Företaget beslutade att fokusera, och stärka sin position inom ett mindre antal tydliga produktsegment. Inriktningen på ett avgränsat produktområde skulle skapa mer kraft och högre kompetens inom det specifika området. Man valde att målmedvetet fokusera på ventiler och ställdon för reglering av vätskeburna system. En stor del av den övriga verksamheten avyttrades.

Den strategiska inriktningen och plattformen "ESBE the next 100 years" innehöll även mycket aggressiva tillväxtmål för de utvalda produktsegmenten. Målet var att omsättningen skulle fördubblas på fem års sikt.

ESBE:s dåvarande affärssystem hade varit i drift i cirka femton år. De senaste åren hade den tidigare leverantörens fokus inriktats på att avveckla lösningen. Utvecklingen hade avstannat, och det var svårt att få kvalificerad hjälp från leverantören. Beslut att investera i ett nytt affärssystem togs 2004.

- Vi befann oss i en kraftig expansionsfas och såg ett byte av affärssystem som en mycket viktig pusselbit för fortsatt snabb tillväxt, berättar Heinz Hoffmann, IT-chef på ESBE.

- Projektet låg helt inom de tids- och kostnadsramar som satts upp. Och vi producerade, levererade och fakturerade från dag ett.



Heinz Hoffmann,
IT-chef på ESBE

Målsättningen var att bygga en plattform för processtöd genom de olika faserna i produktlivs-cykeln, hela vägen från utveckling av nya produkter, till produktion och försäljning mot OEM kunder, återförsäljare och distributörer på över tjugo marknader. Vi ville införa ett system som uppfyllde nuvarande processer med ett antal förbättringar. Men det viktigaste var att systemet skulle bilda en plattform för framtida expansion och utveckling.

Under andra halvan av 2004 gjordes ett grundligt förarbete. Hur arbetar vi idag? Hur vill vi arbeta i framtiden? Arbetet resulterade i en processkartläggning och en genomarbetad och gedigen kravspecifikation.

Upphandlingen av nytt affärssystem påbörjades våren därpå. En första grovsortering och utvärdering av leverantörers svar på företagets kravspecifikation

resulterade i att ESBE bjöd in tre leverantörer, från tre olika affärssystem, till var sitt seminarium. Två av leverantörerna ombads att vid ett senare tillfälle komma tillbaka och demonstrera ett antal i förväg angivna processer. Det som, efter långt övervägande, avgjorde val av leverantör var helheten affärssystem och implementationspartner.

- Vår ambition var givetvis att fortsätta arbeta med vald partner i många år framöver. Så det kändes oerhört viktigt att det blev rätt. Av Implema fick vi konkreta svar på våra frågor, vilket ingav förtroende. Det blev avgörande för vårt val att välja SAP, berättar Heinz.

ESBE var också mycket positiva till att Implema kunde erbjuda en projektmetodik med tydlig fokusering och kort leveranstid. Man ville snabbt komma igång med nya rutiner. Genom att kraftsamla resurserna skulle verksamheten snabbt effektiviseras. Avtal med Implema skrevs i april 2005. Projektet skulle påbörjas i augusti samma år och driftstarten spikades till första januari 2006.

Framgångsfaktorer

Att genomföra ett affärssystemskifte på endast tjugo veckor är mycket tufft. Projektförberedelserna påbörjades som planerat i mitten av augusti. Sedan följde konceptuell design, utbildning av nyckelanvändare, realisering och tester.

Heinz Hoffmann berättar att det nya affärssystemet driftsattes enligt plan den 1:e januari 2006.

- Projektet låg helt inom de tids- och kostnadsramar som satts upp. Och vi producerade, levererade och



fakturerade från dag ett, berättar Heinz om implementeringen.

En mycket viktig framgångsfaktor har varit ett hundraprocentigt stöd från ESBE:s ledning och från medarbetarna. Planering och tillgång till rätt resurser är otroligt viktigt. I perioder har projektledare och nyckelpersoner arbetat heltid med projektet och då har det varit nödvändigt att de blivit avlösta från sitt ordinarie linjearbete.

- Förutom val av helhetslösning, system och implementationspartner är en genomarbetad och väl förankrad kravspecifikation samt tydliga projektmål direkt avgörande för att gå i mål med projektet.

Framgångsfaktorer

- Ledningens stöd
- Förankrad kravspecifikation
- Tydliga projektmål
- Val av helhetslösning
- Resursallokering

Hela företaget berörs när man inför ett nytt affärssystem. För de som sedan ska jobba i systemet är det i många fall en jobbigare process än för projektdeltagarna. I samband med affärssystembytet införde ESBE exempelvis helt nya materialnummer vilket medförde att det blev svårare för personalen att känna igen sig i det nya systemet.

Bättre helhetsbild med utökat beslutsstöd

I samband med SAP implementeringen infördes även ett nytt beslutsstödssystem. Den nya SAP-lösningen ger en bättre helhetsbild och ledningen ser stora fördelar i att de nu kan få beslutsstöd presenterat på koncernnivå.

- Den nya lösningen är lättare att anpassa efter våra skiftande behov. Det är lätt att göra egna rapporter och enkelt att bearbeta informationen vidare, berättar Heinz.

ESBE:s beslutsstöd är idag väl utvecklat inom ekonomi och försäljning. I framtiden ser företaget en stor potential i att utveckla beslutsstödet ytterligare inom exempelvis produktionen. För att öka motivationen och ytterligare engagera medarbetarna planerar ESBE bland annat att presentera nyckeltal från produktionen på företagets intranät.

Utrullning till säljbolag i Tyskland och Frankrike

Med SAP som plattform fortsätter ESBE att utveckla sitt verksamhetsstöd. Ett av de första eftermarknadsprojekten var att rulla ut SAP lösningen till företagets säljbolag i Tyskland. Upplägget var, med mindre marknadsanpassningar, detsamma som för huvudkontoret i Sverige. ESBE planerar att även inkludera sitt franska säljbolag i lösningen.

Workflow för materialberedning

Företaget har sedan implementeringen av SAP och Implema Industry Provider även infört workflow för materialberedning. ESBE räknar med att de nya rutinerna ska förenkla och kvalitetssäkra processen vid beredning av nya material. Tidigare skickades underlag manuellt mellan olika avdelningar. Med långa ledtider som följd.

- Med workflow kan vi snabbare knyta ihop säcken mellan marknad, produktutveckling, konstruktion, inköp och produktionsplanering. Vi blir mer flexibla och kan snabbare möta våra kunders krav på produktanpassningar, förklarar Heinz.

Efter beslut att ta fram en ny produkt, eller en marknadsanpassning, blir handläggningstiden med att få in det i det nya systemet avsevärt kortare.

Stabil grund att bygga vidare på

Med införandet av SAP och Implema Industry Provider har ESBE lagt en stabil grund för fortsatt utveckling.

Om ESBE:s framtidsplaner berättar Heinz:

- Det finns så otroligt mycket man kan göra i SAP. Och det är mycket vi vill göra. Men vi befinner oss just nu i en extrem utvecklingsfas vilket gör att vi har svårt att hinna med att utveckla systemet i den takt vi vill. Men det kommer.

Högt upp på önskelistan står rationalisering av fakturahantering samt att utveckla IT-stödet inom säljsupport och CRM.

- Vi har lagt plattformen för vår nuvarande och framtida expansion och det var vårt huvudmål med övergången till SAP. Med en stabil plattform har vi en bra grund för att fortsätta förbättra våra processer och att utöka verksamheten, summerar Heinz Hoffmann.



Bransch:	Tillverkning
Produkter:	Ventiler och ställdon för reglering av vätskeburna system
Omsättning:	300 MSEK
Antal anställda:	180
Huvudkontor:	Reftele (Småland)
Försäljningskontor:	Säljbolag i Tyskland och Frankrike. Säljrepresentanter i mer än 20 länder.
Vald lösning:	Certifierade SAP All-in-One lösningen Implema Industry Provider, Business Intelligence, Support och Drift
Totalleverantör	Implema AB
Tidigare system	System

Implema erbjuder ett helhetskoncept av SAP lösningar till medelstora företag. Med Implemas certifierade SAP All-in-One lösningar, genomför företaget snabba och kostnadseffektiva nyimplementeringar. Certifierade SAP All-in-One lösningar är paketerade branschlösningar baserade på SAP Business Suite. Som pionjärer inom detta segment, har Implema efter närmare 20 SAP nyinstallationer, en unik position på den svenska marknaden. Med hundra procentigt fokus på SAP erbjuder företaget förutom nyimplementeringar även tilläggsprojekt, paketlösningar, utbildning, support och drift.

Implema består av ett sextiotal medarbetare med gedigen verksamhetsbakgrund och lång erfarenhet av SAP. Företaget har huvudkontor i Bromma Stockholm och omsätter 70 miljoner SEK.

Karlsbodavägen 41
168 67 Bromma
Box 20166, 161 02 Bromma



Tel: 08-503 124 00
Fax: 08-503 124 01
info@implema.se
www.implema.se