

Ökad effektivitet med gemensam SAP plattform i hela koncernen



Gärdin & Persson införde 2005 Implemas certifierade SAP Business All-in-One lösning för handels och grossistföretag, Implema Trade Provider. Lösningen hanterar koncernens alla processer för ekonomi, inköp, lager och försäljning. I lösningen ingår även ett SAP baserat kassasystem och elektronisk överföring av data samt support och drift av systemet.

Gärdin & Persson är ett anrikt privatägt företag med stark förankring i Jämtland och med mer än hundra års historia inom handel av bygg- och industrivaror. Huvudkontoret är förlagt till Östersund. I koncernen ingår dotterbolagen NJ Bäcklund AB i Umeå, Gärdin & Persson Industri Övik AB, samt en filial i Strömsund.

Gärdin & Persson är ett handelsföretag med försäljning av bygg- och industrivaror i fyra butiker. Större delen av försäljningen sker till företagskunder direkt från lager, men ungefär en fjärdedel av försäljningen sker i butik. Butikerna har över 18,000 artiklar i lager och kan inom något dygn få tillgång till ytterligare 560,000 artiklar. Verksamheten ställer stora krav på IT stöd och på samordnad logistik.

Gärdin Persson

Målet med affärssystemskiftet var att få ett koncerngemensamt och modernt IT stöd, en gemensam prismodell och en effektivare lager och logistikhantering. Den största vinsten med övergången till SAP är att Gärdin & Persson fått en koncerngemensam plattform. Bolagen använder samma redovisningsmodell och det blir enklare att följa upp och jämföra effektiviteten i bolagen.

Valde stabilt system och stabil leverantör

Byte av affärssystem drevs av behovet att modernisera IT stödet efter uppköp av två dotterbolag året 2001. Företaget ville harmonisera verksamheten och bygga en stabil plattform för att stödja framtida expansion och utökning av verksamheten.

Upphandlingen av nytt affärssystem påbörjades under hösten 2003. Gärdin & Persson hade tagit fram en gedigen kravspecifikation och hade därefter valt ut fyra olika system som man ville utvärdera vidare.

Viktiga krav var att välja en IT lösning som var så färdig som möjligt, samt ett system och en partner med stabilitet och som man visste skulle leva vidare framöver. Vid utvärdering av system och leverantör fick företagets superanvändare tidigt en viktig roll. Man anlätade även en upphandlingskonsult som kunde hjälpa till med upphandling och avtalskrivande.

Under vintern 2004 åkte delar av Gärdin & Perssons ledning, tillsammans med superanvändare från varje delområde, och besökte utvalda leverantörer och referenskunder. Med kravspecifikationen som underlag gjordes en poängbedömning av varje

leverantör. Superanvändarnas, liksom ledningens, poängbedömning pekade på att SAP kunde erbjuda den lösning som bäst överrensstämde med Gärdin & Perssons krav.

— Vi valde SAP för att de är en finansiellt stabil leverantör som under en överskådlig framtid kan förväntas vidareutveckla våra lösningar, berättar Lars-Åke Larsson, affärsutvecklingschef på Gärdin & Persson samt huvudprojektledare vid företagets införande av SAP.

Gärdin & Persson valde Implema som partner eftersom företaget kändes som ett tryggt val med duktiga specialister inom SAP. Avtalet med Implema, och införandet av SAP Business All-in-One lösningen Implema Trade Provider, skrevs under hösten 2004 med projektstart i februari året därpå. Lars-Åke Larsson berättar:

— Vi träffade rätt direkt och fick stort förtroende för Implema som implementatör, konsult och långsiktig affärspartner.

Nya prismodeller och nytt arbetssätt

Mål som Gärdin & Persson satt upp för implementeringen var att få ett koncerngemensamt modernt IT stöd, en gemensam prismodell och en effektivare lager och logistikhantering. Affärssystemet skulle vid driftsättningen hantera alla koncernens processer för ekonomi, inköp, lager och försäljning. Dessutom skulle försäljningsmodulen kompletteras med ett SAP baserat kassasystem.

Det fanns sedan tidigare två olika prismodeller i koncernen. Prisstrategin behövde harmonieras på koncernövergripande nivå. Parallellt med införandet av nytt affärssystem drevs därför ett projekt att harmonisera prissättningen. Ett stort projekt för ett företag som hanterar mer än 500,000 artiklar.

— Vi hade inga ambitioner att SAP projektet skulle genomföras på så kort tid som möjligt, utan vi höll ett relativt lugnt tempo. Vi behövde införa nya flöden och nya arbetssätt, och vi hade stort behov av användarutbildning.

SAP projektet påbörjades under våren 2005 och man följde de olika stegen i Implemas projektmetodik: projektförberedelser, konceptuell design, realisering, test, slutlig förberedelse, go-live och support. Testfasen påbörjades i maj.

Driftsättning av SAP var planerad till oktober. Då Gärdin & Persson parallellt drev ett mycket omfat-



- Vi valde SAP för att de är en finansiellt stabil leverantör som under en överskådlig framtid kan förväntas vidareutveckla våra lösningar.

Lars-Åke Larsson, Chef Verksamhetsutveckling Gärdin & Persson

tande basdataprojekt, med sammanslagning av fyra artikelregister och införande av nya prismodeller, valde Gärdin & Persson själva att skjuta fram driftsättningen några veckor. I slutet av november togs SAP systemet i drift.

— Efter affärssystemskiftet följde en intressant tid. Vi hade infört nya flöden, nya artikelnummer och nya prismodeller. Och medarbetarna behövde tid att vänja sig vid det nya. I perioder var det tungt, men medarbetarna var positiva till förändringarna och idag sitter vi med ett stabilt system med stora möjligheter till fortsatt utveckling, berättar Lars-Åke Larsson.

Förankring, resurstillgång och utbildning

Det finns mycket att lära vid införandet av ett nytt affärssystem. Lars-Åke Larsson berättar att Gärdin & Perssons strategi att tidigt involvera superanvändarna i val av både affärssystem och partner visade sig vara oerhört viktigt för förankringen och för delaktigheten senare i projektet.

Tillgången till rätt resurser är en annan viktig framgångsfaktor. Gärdin & Persson utsåg tidigt en projektledare för varje delprojekt: ekonomi, inköp, lager, försäljning, basdata, teknik och kassa. Sedan skrevs avtal med respektive delprojektledares chef. På så sätt säkerställdes att resurserna som behövdes alltid fanns tillgängliga.

En tredje framgångsfaktor har varit att lägga tillräckligt med tid på utbildning. Gärdin & Persson har närmare 100 säljare i företaget och alla skulle utbildas i det nya systemet. Dessutom infördes nya artikelnummer och nya prismodeller. Gärdin & Perssons superanvändare utbildades av Implema

och sedan ansvarade de själva för utbildningen av sina medarbetare.

Framgångsfaktorer:

- Förankring och delaktighet
- Resurstillgång - avtal med chefer
- Utbildning

Koncerngemensam plattform för effektivare verksamheten

Lars-Åke Larsson berättar att den största vinsten med övergången till SAP är att företaget fått en koncerngemensam plattform. Bolagen använder samma redovisningsmodell och det blir enklare att följa upp och jämföra effektiviteten i bolagen.

SAP baserat kassasystem underlättar uppföljning och planering av bemanning

En lösning som Gärdin & Persson gärna berättar om är deras kassasystem som utvecklades av Implema i samband med införandet av SAP. Kassasystemet är helt integrerat med SAPs standardtransaktioner och används av koncernens fyra butiker. I lösningen ingår processer för att hantera försäljning mot privatkunder samt mot företagskunder som handlar på faktura. Uppföljning och planering av bemanning underlättas med hjälp av rapporter och försäljningsstatistik.

— Det var helt rätt beslut att integrera våra kassor

med SAP, berättar Lars-Åke Larsson. Det var ett bra projekt med ett bra resultat. Varje dag checkar vi ut över tusen kunder genom systemet.

Elektronisk överföring av data underlättar ordermottagning och fakturering

Gärdin & Persson utnyttjar fördelarna med elektronisk överföring av data (EDI). En lösning som fungerar mycket bra är den elektroniska dataöverföringen mot en av de största företagskunderna på byggsidan. Kunden lägger beställning rätt in i Gärdin & Perssons system. Orderkännande lämnas inom en timme och när varan plockas från lager skickas en leveransavisering ut. Även fakturan skickas automatiskt. Lars-Åke Larsson berättar;

— EDI lösningen mot den kunden blev ett mycket lyckat projekt. Det gick snabbt att implementera och vi driftsatte lösningen tillsammans med Implema i maj 2006. Ett fantastiskt bra projekt.

Fortsatt fokus på att öka effektiviteten

Om framtiden berättar Lars-Åke Larsson att företaget fortsätter att öka effektiviteten i hantering av leverantörsfakturor - elektronisk dataöverföring, scanning och matchning samt e-faktura. Man tittar även på möjligheter att effektivisera försäljningen med webbhandel och kataloglösningar.

Ett annat område med stor potential är att effektivisera leveranserna genom ett bättre utnyttjande och samordning av de olika butikernas lager. Med SAP som verktyg kommer Gärdin & Persson att fortsätta förädla logistikhanteringen i koncernen.



Gärdin Persson

Bransch:	Handel och grossist
Verksamhet:	Säljer bygg- och industriprodukter till företag, organisationer och fastighetsägare
Omsättning:	350 MSEK (2006)
Antal anställda:	150
Huvudkontor:	Östersund. Filial i Strömsund
Dotterbolag:	NJ Bäcklund AB och Gärdin & Persson Industri Övik AB
Vald lösning:	Implema Trade Provider baserad på SAP Business All-in-One, Kassalösning, Support och Drift.
Totalleverantör	Implema AB
Tidigare system	System och Industrimatematik

Implema erbjuder ett helhetskoncept av SAP lösningar till medelstora företag. Med Implemas certifierade SAP Business All-in-One lösningar, genomför företaget snabba och kostnadseffektiva nyimplementeringar. Certifierade SAP Business 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