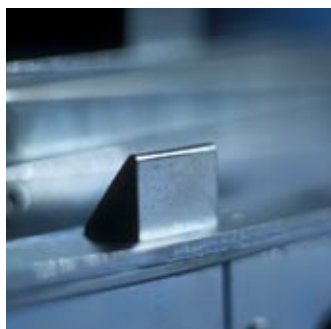


## Framgångsrika kunder



Året var 1957 då de tre säljarna i beslagsbranschen, Stig Hammar, Sven Fredriksson och Erik Lundberg beslöt sig för att starta eget med målsättningen att bryta tidigare mönster genom att kapa ett led i leveranskedjan och erbjuda kompetens kring produkterna samt framsynta logistiklösningar. Ett klokt beslut att döma av den goda resultatutvecklingen de senaste åren hos Byggbeslag AB, som sedan drygt 30 år tillbaka ingår i Ahlmarks-koncernen. Företaget bedriver idag en framgångsrik rikstäckande handels-, distributions- och installationsverksamhet med beslags-, inrednings- och säkerhetsprodukter främst till bygg- och fastighetsmarknaden, där bl.a. kunder såsom NCC, Peab och Skanska märks.



## NYTT SYSTEMSTÖD FÖR EN VERKSAMHET I FÖRÄNDRING

Men i takt med industrialiseringsvågans intåg i byggbranschen, som kännetecknats av en snabbare byggprocess och alltmer komplicerade lås- och säkerhetslösningar, har också behovet hos de större byggentreprenörerna att upphandla tjänster ökat. Denna trend har bidragit till att Byggbeslag har vidareutvecklat sin verksamhet till att även omfatta tjänster. Sedan slutet av 90-talet representerar installationstjänster en ständigt växande del av företagets verksamhet. Byggbeslag erbjuder idag rikstäckande service i form av installationsverksamhet via sina egna försäljningskontor och helägda läsmedsföretag.

De första tankarna kring ett affärssystembyte startade 2003, i samband med att den dåvarande affärssystemleverantören Industri-Matematik, bytte ägare och att man beslutade att lägga ned produktutvecklingen.

- Målbilden från företagsledningens sida var tydlig. Vi skulle etablera en stabil och modern systemplattform baserad på ett standardssystem som kunde erbjuda ett bra systemstöd för vår befintliga processstruktur utan alltför kostsamma anpassningar, säger Tore Zetterberg, ekonomi- och IT-chef på Byggbeslag AB.

Byggbeslag inledde upphandlingsprocessen med en förstudie där man tog hjälp av en erkänd upphandlingskonsult, för att skapa sig en bild av aktuella affärssystemleverantörer på marknaden.

Under hösten 2003 upprättade man en kravspecifikation som låg till grund för utvärderingen av en handfull leverantörer. Även i detta arbete anlätades extern expertis. Referensbesök utgjorde en central del i urvalsprocessen.

Drygt tolv månader senare var upphandlingen avslutad. Valet föll på Implemas branschlösning Trade Provider, baserad på SAPs affärssystem mySAP All-in-One. En projektgrupp tillsattes och arbetet med att driftsätta lösningen påbörjades i september 2004.



- Trade Provider erbjöd redan i sitt standardutförande en majoritet av den funktionalitet vi behövde inom inköp, lager och distribution, vilket representerar affärskritiska funktioner/processer för ett handelsföretag som vårt, säger Tore Zetterberg, ekonomi- och IT-chef på Byggsbeslag AB.

- Därutöver såg vi i Trade Provider en systemplattform som kunde växa i takt med vår verksamhet och som innehåller systemstöd för flera av de behov vi avser ta i bruk lite längre fram, såsom bl.a. säljstöd samt stöd på tjänstesidan för vår installationsverksamhet, tillägger Tore.

Systemet driftsattes på fyra månader, på tid och på budget i januari 2005, på företagets huvudkontor i Karlstad samt på försäljningskontoren i Sundsvall, Stockholm, Göteborg, Malmö och Linköping. Ansvarig för införandet var Implema AB. Idag används systemet av drygt 100-talet anställda inom främst ekonomi och redovisning, order, lager, försäljning och distribution.

### Konkreta fördelar i dagsläget

Byggbranschen står idag för ca 75% av företagets totala omsättning, och är därför tongivande för den övergripande planeringen av bl.a. inköp och lager.

- För flera av våra större kunder inom byggbranschen är leverans av rätt vara i rätt tid och i korrekta volymer oerhört viktigt. I det sammanhanget känns det skönt att ha investerat i ett affärssystem som möjliggör hög leveransprecision i kombination med hög artikel-tillgänglighet och stöd för komplexa prisstrukturer, kommenterar Tore.

- Med det nya systemet kan vi garantera leverans en viss dag, något som inte var möjligt i vårt tidigare system samtidigt som spårbarheten av varor i lager erbjuder nya fördelar, tillägger Tore.

På företagets centrallager i Karlstad, som i normalfallet rymmer ca 7.000 artiklar, färdigställs dagligen utleveranser på pallar från mellan 200-300 plocksedlar.

Ett område där företaget tidigt skaffade sig konkurrensfördelar är sättet att förpacka sin produkter.

- Vi har de senaste åren märkt en större efterfrågan på så kallade objektsförpackningar för produktion av lägenheter på uppdrag av bostadsrättsföretag, men även till kommuner och landsting.

Genom att pallvis packa alla produkter som behövs för installationen av en lägenhet med dörrhantag, knoppar, toalett-tillbehör, halltillbehör m.m kan de stora byggföretagen idag reducera tiden för installationsarbetet på plats, tillägger Tore.

En del av verksamheten är egen tillverkning av kläd- och hatthyllor och annan hallutrustning för offentliga lokaler såsom t.ex. utbildningsverksamheter, sjukhus men även sportarenor runt om i landet.

- Utan den välutvecklade lagermodulen inom ramarna för Trade Provider hade vi aldrig klarat maj månads stora efterfrågan på egen-tillverkade varor, säger Tore Zetterberg.

### Framtida projekt

- Närmast på tur står ett nystartat projekt att även integrera installationsverksamheten i Trade Provider, som idag står för en allt större del av företagets totala omsättning. Systemet omfattar helt nya funktioner bl.a. hantering av resor och andra omkostnader inklusive olika betalplaner och kontraktering av underleverantörer. Om allt går enligt plan går vi i drift vid årsskiftet 2006/2007, säger Tore.

- En hittills helt utforskad funktion är säljstödet i Trade Provider. Detta är definitivt ett högprioriterat område där vi ser enorma möjligheter i systemets planerings- och prognosticeringsverktyg för mer korrekta inköp över tiden baserat på säljhistorik och avancerade analyser, avslutar Tore.

- Att implementera ett affärssystem på ett handelsföretag som Byggsbeslag med väletablerade processer och ett rikstäckande nätverk av försäljningskontor över hela landet är ett omfattande projekt, säger Tore.

- Men knappt ett och ett halvt år efter införandet kan vi trots detta konstatera att vi skulle gjort samma systemval idag. Mycket tack vare en delaktig projektgrupp med representanter från verksamheten i kombination med en erfaren återförsäljare och implementationspartner som Implema, avslutar Tore.

### Byggsbeslag AB

Bransch:	Handels- och installationsföretag
Produkter:	Beslags-, inrednings- och säkerhetsprodukter till bygg- och fastighetsbranschen
Omsättning 2005:	329 MSEK
Antal anställda:	Ca 130
Huvudkontor:	Karlstad
Försäljningskontor:	Malmö, Göteborg, Linköping, Stockholm, Sundsvall, Umeå och Luleå
Vald lösning:	Trade Provider, baserad på SAPs affärssystem mySAP All-in-One
Återförsäljare och totalleverantör:	Implema AB