

Framgångsrika kunder

Swecoin AB utvecklar och säljer skrivare och lösningar som många kommer i kontakt med utan att tänka på det. De levererar skrivare och biljettsystem för inbyggnad i olika självbetjäningsterminaler till exempel bankomater, returburksmaskiner och för biljetter med magnetkodningsfunktion till olika arenor och järnvägar. Produkterna finns i obemannade terminaler och det är nya användare hela tiden.

SWECOIN



SWECOIN

Swecoin säljer över hela världen och 95 procent av omsättningen går på export, huvudsakligen till Västeuropa och Nordamerika. 60 procent är direktförsäljning och de arbetar med tio stycken distributörer runt om i världen. De anpassar ofta produkter till kundens behov och hanterar därmed över 100 produktvarianter samt tillbehör och reservdelar. Swecoin monterar själva prototyper, förserier och specialproduktstillverkning medan volymtillverkningen är utlagd på kontraktstillverkare. Swecoin köper vissa nyckelkomponenter från ett antal leverantörer och lagerhåller dessa ute hos kontraktstillverkarna. Swecoin tillverkar även små serier av ID-korts tillverkningsmaskiner till systerbolaget Civil ID Systems in Sweden AB, vilka består av flera hundra delar.

NYTT AFFÄRSSYSTEM

Tidigare hade Swecoin inget integrerat affärssystem. De hade ett ekonomisystem där de skötte försäljning och en egenutvecklad databas för prototyp-produktionen. Det fanns ingen koppling mellan dem vilket ledde till att mycket gjordes manuellt genom att hoppa mellan de olika systemen och MS Excel. I takt med att företaget växte blev det uppenbart att de behövde ett integrerat affärssystem. Även för leverantörprognoser användes MS Excel.

VARFÖR VALDE SWECOIN SAP?

Även om Swecoin inte kan räknas som något stort företag med en omsättning på cirka 100 miljoner och ett tjugotal anställda så kräver företagsstrukturen ett relativt sofistikerat affärssystem.

- Vi har såväl en egen konstruktion med komplicerade konstruktions- och produktionsstycklistor, som egen tillverkning och kontraktstillverkning på flera olika platser, vilket ställer stora krav på logistiken, säger Roland Frostbo, projektledare i SAP projektet på Swecoin.

**SAP SVENSKA AB**

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

- Efter en noggrann kartläggning av olika affärssystem kom vi fram till att SAP var den leverantör som uppfyllde våra krav och sedermera visade det sig också att det uppfyllde våra förväntningar. Eftersom vi kunde upphandla ett väl beprövat system med många användare och som dessutom har många implementeringspartners till ett marknadsmässigt pris tvekade vi inte inför valet. Då vi är ett växande företag ville vi investera i ett affärssystem som kan stödja oss i den strategin. SAP var det enda av de system som vi tittade på där vi inte använde all funktionalitet från första dagen, det fanns växtutrymme, säger Roland. De andra systemen skulle vi ha använt mer än fullt ut redan från första dagen. Swecoin har komplexa processer med till exempel sju nivåer produktionsstycklistor men det är inte så ofta vi gör dem, fortsätter Roland.

IMPLEMENTERING

En fördel med SAP är att det finns flera konsultföretag som är implementeringspartner med SAP. Valet av implementeringskonsult är ju mycket beroende av konsulternas kunskaper och förmåga att förstå kundens behov. I vårt fall valde vi Implema beroende på vissa tidigare positiva kontakter samt konsulternas förmåga att lyssna och snabbt förstå våra krav och vår verksamhet! Implema presenterade systemet så att det passade oss och de var väldigt bra på att sätta sig in i våra flöden och processer.

Swecoin har nu ett Help Desk-avtal med Implema på löpande räkning. Men vi har inte behövt använda dessa tjänster i någon högre grad. Förra månaden blev det bara totalt fyra timmar. Vi har ett antal nyckelanvändare som har utbildats av SAP. Dessa har sedan utbildat övriga användare inom sina respektive områden.

Affärssystemet implementerades på cirka tio veckor. Både budget och tidsplan hölls. Swecoin fakturerade och levererade från allra första dagen och har inte haft något oplanerat driftstopp.

Antal anställda: 20

Antal SAP användare: 20

Omsättning 2001: 100 miljoner

Partner: Implema

Databas: SQL

Hårdvara: HP

VINSTER MED DET NYA AFFÄRSSYSTEMET

Det huvudsakliga skälet till att vi bytte system var att få bättre kontroll. Idag har vi både bättre kontroll och ett smidigare arbetssätt. Vi har sparat mycket tid som vi tidigare la ner på att arbeta i Excel och vi har även sparat pengar genom att undvika fel. Framför allt sover vi bättre på nätterna. Vi har svaren snabbare och kan därför reagera snabbare, säger Fredrik Hesse, Logistikansvarig.

- Alla hos Swecoin skulle välja SAP igen! Den största vinsten finns på logistiken där vi har sänkt lagervärdet med 30 procent sedan vi införde SAP.

FRAMTIDEN

Vi har planer på att växa inom SAP systemet. Dels finns några funktioner uppsatta inom systemet som vi inte börjat använda och dels är vi nyfikna på annan funktionalitet som finns inom SAP paketet som till exempel dokumenthantering och CRM.