



KG Knutsson inviger jättelager

"De konsulter vi jobbar med från iStone kan KGK väldigt bra. Vi kan i stort sett be konsulterna från iStone att ta fram en specifikation som de sedan kan programmera utifrån"

Sid 5

Höga förväntningar på Lawson M3 e-sales hos Lantmännen

Att öka antalet beställningar från dagens ca 12 procent av det totala antalet order till 35 procent inom två år, är ett av målen man siktar på.

Sid 6-7

Korta ledtider ställer krav på TINE

Genom att implementera M3/Movex hos dotterbolagen får TINE en standardiserad affärssystemlösning inom koncernen.

Sid 10-11

Elekta avlastade heldesk med hjälp av AMP

"Resultatet har blivit kanon. Det fungerar jättebra, tack vare AMP har vi har mycket bättre kontroll på systemet än tidigare"

Sid 12



Markus har ordet

Vi känner att vinden på marknaden har ändrats. Det är lite lättare nu. iStone har blivit ett namn på marknaden och i och med det är vi med i fler upphandlingar. Inte så konstigt kanske, men ytterst bottnar det i alla de goda relationer vi har med våra kunder och iStones kompetenta medarbetare.

När jag skriver detta är det nära jul och det finns mycket att berätta. Men jag skulle vilja lyfta fram några saker speciellt:

Partnerskap med Lawson

Detta har varit viktigt för oss då det gör oss till en trovärdig leverantör, även i det långa perspektivet.

Ytterligare utbyggnad av partnernätverk

Vi har även blivit partner med Capesso i Norge. Capesso etablerades 2004 och har fyra kontor i Norge. Capesso arbetar i huvudsak med M3/Movex-företag. En annan viktig samarbetspartner är Optimity i Australien. Optimity grundades av ett erfaret team av Supply Chain Optimization-specialister. Läs mer om Optimity längre in i tidningen. Dessutom har vi köpt 20% av estrix, som är verksamma i sex länder i Europa. Estrix arbetar med M3/Movex-konsulting, PIM (Product Information Management) och CRM.

iStone Access – behovet är stort

iStone Access har mognat och vuxit fram och vi märker att behovet är stort. Bland annat har AddTech Business Support valt att låta iStone Access vårda och utveckla den investering man gjort i M3/Movex. Många nya kunder och fler stora kunder är på väg in. Och detta gäller även för iStone över huvudtaget, vi har fått många nya kunder och flera är på väg in. Vi tar marknadsandelar kort och gott.

I och med att uppdragen blir fler har vi vuxit från lite drygt 80 personer (efter att Advectas sålts) till drygt 200. Och detta med en fortsatt god lönsamhet. Föregående års marginal ligger i storleksordningen 3% vilket är mycket bra med tanke på den tillväxt vi har haft.

Utblick inför 2009 – 2010

Tittar vi på vår marknad och våra fokusområden kommer vi att fortsätta att växa och utveckla oss inom de fokusområden (bolag) vi har. I M3-världen pratar folk om iStone. Det är bra, vi bygger vidare på det enligt devisen 'People influence people'. Vi kommer att fortsätta stärka varumärket iStone.

Vi kommer säkert att skaffa oss flera partneravtal ute i Europa, möjligtvis i länder som Polen Tyskland och Österrike. Vi kommer att fortsätta etableringen av iStone i våra nordiska grannländer.

Mot slutet av verksamhetsåret tror jag att vi kommer att vara ca 300 anställda i iStone, med en rullande 12 månaders omsättning på ca 320 MSEK. I vårt partnernätverk räknar jag med att vi kommer att räkna ytterligare ca 100 konsulter.

Detta är min och företagsledningens framtidsvision för verksamhetsåret 2009 - 2010. Snacka om en spännande och intressant resa.

Markus Jakobson
VD, iStone

Kontakt

iStone Magazine

iStone AB

Drottninggatan 71D
SE-111 36 Stockholm

Telefon: +46 (0)8 545 275 50

Fax: +46 (0)8 545 275 59

info@istone.se

www.istone.se

Ansvarig utgivare: Mikael Kekonius
mikael.kekonius@istone.se

Grafisk form och copy: Mårten Eidmann
marten.eidmann@istone.se

I iStone AB ingående bolag:

iStone Rego, www.rego.se

iStone AMO, www.istone.se/amo

iStone IL, www.istone.se/IL

iStone Sapster, www.istone.se/sap

iStone Marketing, www.istone.se/marketing

Climber, www.climber.se

Excorio, www.excorio.com

Concrevi, www.concrevi.se

iStone iDA, www.istone.se/ida

iStone Access, www.istone.se/access

iStone Vantage, www.istone.se/vantage



TIME TO MARKET

– hur Atlas Copco kortade tiden med hjälp av artikeletablering

Atlas Copcos produkter och tjänster sträcker sig från luft- och gaskompressorer, generatorer, gruv- och anläggningsutrustning, industriverktyg och monteringsystem till relaterad eftermarknad och uthyrning. Produkterna säljs och hyrs ut under olika varumärken genom ett världsomspännande försäljnings- och servicenätverk som når 160 länder, varav hälften betjänas av helt eller delvis ägda marknadsbolag. Atlas Copco tillverkar produkter i fler än 20 länder och detta ställer höga krav på Atlas Copcos infrastruktur inom IT.

Det leder till att processen för att etablera nya artiklar kan vara både arbetskrävande och tidskrävande. Många funktioner inom Atlas Copco är involverade i artikeletablering t ex konstruktion, marknad, kvalitet, produktion, inköp, logistik. Det gäller att rätt funktion ska göra sin del av arbetet i rätt ordningsföljd.

ÄRENDEHANTERINGSSYSTEM

Tidigare hade Atlas Copco Secoroc ett egenutvecklat system för artikeletablering, byggt i en Access databas. Systemet fungerade i och för sig bra. Nackdelen var dock att det var helt fristående och inte kopplat till Movex. Sedan implementationen av det egenutvecklade systemet för ca 10 år sedan har det hänt mycket inom Atlas Copco. Flera nya bolag har tillkommit och ett integrerat Movex-system är några exempel. Atlas Copco behövde ett nytt ärendehanteringssystem som var integrerat med Movex. Dessutom ville Atlas Copco Secoroc ha en snabbare process för att korta ner tiden för time to market.

Concrevi tog initiativet att presentera ComActivity för Atlas Copco Secoroc, som blev minst sagt intresserade. En förstudie genomfördes under september 2008, men på grund av den svaga konjunkturen dröjde det till våren 2009 innan man satte full fart i projektet.

COMACTIVITY BPP

Valet föll på ett verktyg från Comactivity, Comactivity BPP (Business Process Platform)

Samarbetet med Concrevi föll sig naturligt då Atlas Copco Secoroc sedan 15 år tillbaka samarbetat med de personer som idag finns på Concrevi.

I det stora hela blev det som förstudien hade utmålats, men med vissa ändringar på detaljnivå. Processflödena ändrades något. Systemet, som går under arbetsnamnet ItemEst, är ett globalt system och involverar alla produktions- och logistikenheter. Totalt sett kommer systemet att användas av ett 60 tal slutanvändare, som finns i Sydafrika, Canada, USA och Sverige. Längre fram kommer Indien och Kina också att implementera systemet.

- Projektet har flutit på bra. Vi har ju sedan gammalt ett etablerat samarbete med en bra personkemi, vi har jobbat tillsammans sedan början av 2000 talet. Det som möjligtvis har stört projektet har varit andra projekt, vilket då och då lett till omprioriteringar, berättar Anders Carlsson, Movexansvarig på Atlas Copco Secoroc.

INGA PROBLEM I DAGSLÄGET

Resultatet har blivit alldeles utmärkt. – Inom ett par veckor kommer vi att ha vår första workshop med slutanvändarna, men jag förutser i dagsläget inga problem, säger Anders Carlsson. – Workshopen kommer hållas i en mindre snävare krets till en början. Fall den väl ut kommer vi att starta en utrullningsprocess. Vi kommer antagligen att parallellköra systemet för ett sortiment och tar ett annat produktsortiment lite senare. Tanken är att vi ska vara i full drift under mars 2010, berättar Anders Carlsson vidare.



”Resultatet har blivit alldeles utmärkt”

EXOSERIES

– fångar ändringar i M3/Movex

Sandvik hade behov av att läsa ut alla förändringar i M3/Movex och föra över dem till ett DataWarehouse för statistik och spårbarhet.

Jon Dahlgren från Sandvik kände till Excorio sedan tidigare, och hade hört talas om ExoSeries. Tanken dök upp att pröva om ExoSeries fungerade för Sandviks behov. Alternativet hade varit att skriva en egen rutin för detta. Men det alternativet hade varit mycket dyrare än att lösa en licens för ExoSeries. Jon Dahlgren tog kontakt med Excorio om att få göra en testinstallation, vilket var helt okey för Excorio. Excorio presenterade ExoSeries för hela projektgruppen och var även på plats vid installationen på Sandviks iSeries.

– ExoSeries gör precis det vi ville. Ändamålet var ju att fånga ändringar i M3 vilket är precis vad ExoSeries gör. Man fångar inserts av data, uppdatering av data, men också borttag av data. – Detta är det inte många produkter som gör”, säger Jon Dahlgren. ExoSeries ligger och tickar och går i produktionsmaskinen för Sandvik Process Systems.

– Sandvik Hard Material har en testversion installerad och vi ser ett stort användningsområde för ExoSeries inom

”ExoSeries gör precis det vi ville.

Ändamålet var ju att fånga ändringar i M3 vilket är precis vad ExoSeries gör”

fler områden och fler divisioner inom Sandvik koncernen avslutar, Jon Dahlgren på Sandvik.

Marine Harvest är världens ledande företag för produktion av seafood och världens största producent av odlad lax.

Marine Harvest hade problem att exportera data till deras transportplaneringssystem. Den lösning man hade tog så mycket kraft att CPU'n knäade. Lösningen baserade sig på en trigger som startade ett autojobb som – hur det än var dog CPU:n. Lösningen var att installera ExoSeries som ”lyssnar” på valda tabeller och registrera utvalda händelser. Exempelvis att man ändrat adress på en kundorder.

Installationen av ExoSeries utfördes av Excorio i samarbetet med Elvenite i Karlstad, som också har installerat ExoSeries på Konsum Värmland. Installationen gick smärtfritt på mindre än en dag. Resultatet har blivit en kraftigt förbättrad driftssituation. När man skulle driftstarta körde man de bägge lösningarna parallellt. Först vågade man inte starta ExoSeries för att det inte hände något med CPU-förbrukningen. Medan den gamla lösningen fortsatte att tugga CPU. Svaret hade man inte kunnat drömma om. Det berodde på att ExoSeries var klar!



KG Knutsson inviger **jättelager**

I början av oktober invigde KG Knutsson sitt nya centrallager i Enköping. Kommunstyrelsens ordförande Anna Wiklund kallade det en historisk dag

KG Knutsson AB (KGK) beslutade under 2007/2008 att samla koncernens olika lager på ett och samma ställe i ett centralt logistikcenter. Beslut togs även att förlägga detta till Enköping på en tomt nära till rikstäckande kommunikationer som flyg och tåg samt lättillgängligt för motorfordon via E18.

KGK har genom åren vuxit och som en följd av det skaffat sig lager på olika platser. Till slut hade KGK fem fysiska lager på olika orter i Sverige. När KGK blev trångbodd kom tanken att centralisera lagret till ett ställe i Sverige. Dels ville man välja plats med omsorg, och dels ville man optimera lagret och automatisera det.

Valet av ort föll på Enköping, som har ett strategiskt läge, ganska mitt i Norden, med mindre än 50 mil till Oslo, Helsingfors och Baltikum. I valet mellan manuellt och automatiserat lager föll valet på ett sk mini-loadsystem (WMS-system från Moving), där godset transporteras på band i lådor.

Uppackning sker manuellt, men därefter placeras godset i en låda och transporteras automatiskt till sin lagerplats. Plocket sker också manuellt, men därefter åker godset automatiskt från plats till plockplats. Efter packning åker godset vidare på band till utleverans.

MOVEX SEDAN 1999

Movex har funnits hos KGK sedan 1999, då Movex version 10 ersatte ett egenutvecklat system. 2005 upgraderade KGK till M3 version 12.6.

iStone Rego kom in i bilden redan för 5 år sedan i samband med uppdateringen. Rego hjälpte till med konvertering och med lyft av anpassningar, liksom arbetet med Streamserve. - Valet att också göra integrationsarbetet mellan WMS-systemet och Movex blev ganska enkelt, då vi var nöjda med iStones konsulter, säger Björn Ivarsson, chef för IT-Affärssystem på KGK. KGK har lyft ut hela lagerhanteringen ur Movex och lagt den i ett automatiserat lagersystem från Moving. Moving som är specialiserade på automatisk lagring och materialhantering, är ett svenskt bolag och har många andra kunder som t ex Clas Ohlson.

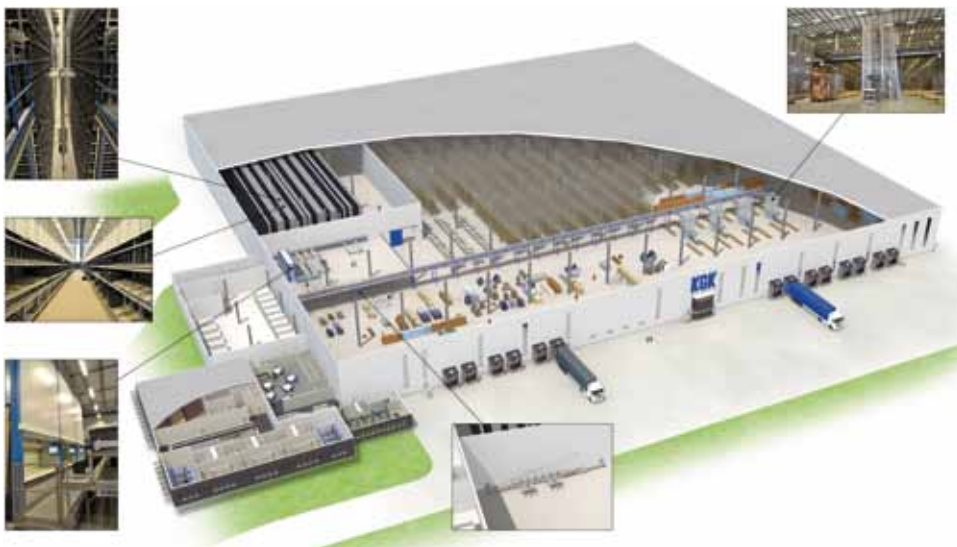
En av fördelarna med Movings system är att det känner av var varje enskild artikel finns. Hos KGK hanteras idag 81.000 backar i WMS-systemet med hjälp av av kranar.

- Integrationen mellan Moving och Movex fungerar bra. Integrationen består av APLer från M3/Movex och XIB från Axway. Lagret invigdes den 2:a oktober i år, och redan nu när detta skrivs i slutet på oktober går drygt 60% av utleveransflödet via det nya lagret. De gamla lagren avvecklas successivt. Tre är redan avvecklade, två står på tur, berättar Björn Ivarsson.

KGK har också verksamhet i Norge, Finland och Baltikum. Tanken är att även dessa länder ska kunna försörjas från lagret i Enköping. Det är i stort sett inte mer än 50 mil till någon av de lokationer som KGK i Enköping kommer att kunna leverera till.

- I framtiden ser jag att vårt arbete kommer att vara mera fokuserat kring inköps- och logistikflöden. Integration mellan Movex och WMS-systemet är en av grundstenarna för detta. Tack vare att det nu fungerar så bra, är det nu enkelt att lägga till ett nytt lands försörjning in i Enköpingslagret, säger Björn Ivarsson.

iStone hjälper oss också med dokumentationen, vilket är ett mycket viktigt arbete som inte får förringas, avslutar Björn Ivarsson.



”De konsulter vi jobbar med från iStone kan KGK väldigt bra. Vi kan i stort sett be konsulterna från iStone att ta fram en specifikation som de sedan kan programmera utifrån” Björn Ivarsson.

Höga förväntningar på Lawson M3 e-sales hos **Lantmännen Lantbruk**

Att öka antalet beställningar från dagens ca 12 procent av det totala antalet order till 35 procent inom två år, är ett av målen man siktar på.



Fakta/Lantmännen Lantbruk

Lantmännen är en av Nordens största koncerner inom livsmedel, energi och lantbruk. Lantmännen ägs av cirka 40 000 svenska lantbrukare, har mer än 12 000 anställda, är verksamt i 19 länder och omsätter 42,9 miljarder kronor. Lantmännen Lantbruk utvecklar och erbjuder produkter och tjänster, för växtodling, spannmåls- och animalieproduktion, som bidrar till att skapa ett starkt och konkurrenskraftigt lantbruk. Läs gärna mer på www.lantmannen.com och www.lantmannen.se/lantbrukare

Lantmännen Lantbruk, en del av Lantmännen-koncernen, utvecklar och erbjuder produkter och tjänster, för växtodling, spannmåls- och animalieproduktion.

Redan i början av 2000-talet började Lantmännen Lantbruk att arbeta med en egenutvecklad lösning för e-handel. För ett par år sedan kom de ansvariga på Lantmännen Lantbruk fram till att den lösningen inte skulle hålla måttet när man valde att sätta ett mål om rejält ökad handel via nätet. Lantmännen Direkt via nätet, som man valt att kalla sin e-handelsplats, har idag ca 9 000 kunder, men företaget räknar med en stark ökning de kommande åren.



STANDARDLÖSNING FÖR E-HANDEL

När beslutet att se över e-handelsplattformen kom befann sig Lantmännen Lantbruk mitt i ett affärssystemprojekt, där målet var att ha samma affärssystemplattform, M3 (Movex 12), för hela verksamheten. Det föll sig då naturligt att välja Lawson M3 e-sales, en standardlösning för e-handel, som skulle fungera bra tillsammans med affärssystemet M3.

Lantmännen Lantbruk har en stor säljarkår i hela landet. Den nya e-handelslösningen ska fungera som ett komplement till de egna säljarna.

I juni 2008 skrev Lantmännen Lantbruk och iStone Information Logistics ett avtal om att iStone IL skulle hjälpa till att justera och ta fram en e-handelslösning, baserat på Lawson M3 e-Sales, som bland annat ska göra det så enkelt som möjligt för Lantmännen Lantbruks kunder att köpa sina varor. Orderflödet i den tidigare lösningen var ofta komplicerad, så ett av målen med den nya lösningen var att i ett smidigt orderflöde enkelt ge kunderna produktinformation, tillgänglighetsinformation och korrekt prisinformation.



”Vi är väldigt nöjda med vad iStone IL levererat”

Förutom att man gick från Movex version 11 till M3 (version 12) genomförde Lantmännen Lantbruk en hel del verksamhetsförbättringar och affärsmässiga förändringar. Detta innebar ändringar i logiken för e-handelslösningen.

Genom att göra en så kallad ”iterationsplan”, som innebär att delar av lösningen levereras successivt, förkortades utvecklingsarbetet. Det innebar att Lantmännen Lantbruk kunde testa delar av lösningen allt eftersom de färdigställdes. Genom att göra på så sätt blir det inte en onödigt stor belastning i slutet av själva projektet.

Den nya e-handelsplattformen lanserades i februari i en förenklad version i Lantmännen Lantbruks försäljningsområde på Gotland. Ett drygt halvår senare lanserades så e-handelsplattformen i hela Sverige. De lärdomar man fått från den första tiden på Gotland var mycket nyttiga inför den riktäckande lanseringen.

Lawson M3 e-Sales gör det möjligt att förenkla för kunden. IStone har varit ett bra stöd för oss genom hela processen, säger Martin Nilsson, projektledare för e-handel på Lantmännen Lantbruk.

Att alla order nu går direkt in i M3 förenklar Lantmännen Lantbruks administration betydligt. Man räknar med stora besparingar i det administrativa ledet. Säljarna kan ägna sig mer åt sin försäljning och åt sina kunder samtidigt som kunderna kommer att uppleva en stor förbättring av e-handelsplatsen.



Optimity at

LEGRAND AUSTRALIA



When Ron Hurley, the National Planning Manager at Legrand Australia went searching for a software solution to support a major Sales and Operation Planning improvement project, he found Optimity, a product that not only met these goals, but one which would also become an enabler for planning improvements within the organisation.

Legrand is one of the leading global specialists of products for electrical installations and information networks servicing the domestic, commercial and industrial markets. In 2007, Legrand signed an agreement to acquire 100% of an iconic Australian business, HPM. Established for over 60 years, HPM was integral to the development of the electrics industry in Australia.

After merging with Legrand, it was essential that the Australian organisation's systems could be supported by the global business, so the time was right for Legrand Australia to embark on a project that would extend the capabilities of its existing S&OP. The resulting solution needed to function well for the different market and demand challenges presented by supplying into the Commercial, Trade and Retail markets.

IT'S ALL ABOUT VISIBILITY, CAUSE AND EFFECT

Ron Hurley, who led the selection process says that he was searching for a solution which would give visibility into the supply chain and simply identify the change impact effect across all supply chain areas - "When there is an unexpected shortfall in supply you need to be able to identify it and react quickly, to ensure you can meet the demands of the customers".

He was particularly focused on finding a product which supported a high level of efficiency - "with relatively low staff ratios, and a large product

base we needed to find a planning solution that was easy to use, and that would easily identify problems so we could direct our resources as efficiently and effectively as possible"

In addition, the planning solution required by Legrand Australia needed to interface seamlessly with the underlying ERP system, Movex. As Mr Hurley pointed out, "we did not want to be maintaining two systems so it was key that the solution interfaced tightly with Movex, and had the appearance of being part of the same system"

Another key requirement of our selection criteria was a solution that could support the expected growth of the business and grow with the business.



OPTIMITY "SELLS ITSELF"

The supply chain optimization software application, Optimity, was recommended to Mr Hurley by Movex consultants who were assisting in the selection process. Optimity ticked all the boxes. When asked what he likes about Optimity, Mr Hurley responds "I tell everyone, Optimity sells itself. It is extremely easy to use, with a graphical user interface that lets you see very quickly where the problems in the supply chain lie. One of the real selling points to me was the ability to customise the views to suit our business. You can also run scenarios to see what the effects of any change in Demand, Distribution, Manufacturing or Purchasing will mean both in the day-to-day operational level and the long term strategic level." He says it 'enables' planners, "It gives planners the power to make effective planning decisions quickly and easily." He also says he found the Optimity consultants to be expertly knowledgeable in their product as well as the business of planning, saying that they demonstrated exceptional commitment and customer focus.

ENABLING FUTURE S&OP IMPROVEMENTS

Mr Hurley is positive about the support that Optimity will provide into the future. "One of the key selection criteria for the new software was its ability to support us going forward. In Optimity, we found a solution that actually will drive S&OP improvement. It will give us the power to apply supply chain optimization techniques more thoroughly to ensure that S&OP planning is continuously supporting short and long term business objectives"



"I tell everyone, Optimity sells itself"

Mr Ron Hurley

Optimity är ett företag med lång erfarenhet av att hjälpa företag förbättra sina planeringsprocesser och lösningar inom Supply Chain Management. För att bättre kunna hjälpa kunder i Skandinavien kommer Optimity att starta ett svenskt bolag från årsskiftet. iStone har inlett ett partnerskap med Optimity och kommer att agera som återförsäljare av Optimity i Europa.

Optimity använder den ledande optimeringsmotorn Xpress utvecklad av Fair Isaac Dash Optimization. Med 64 bitars teknologi finns det inte längre några begränsningar på hur mycket internminne en optimeringsmodell kan använda. Det innebär att optimering nu är ett utmärkt verktyg även i den operativa planeringen.

Detta betyder att Optimity kan hjälpa till med Sales & Operations Planning (SOP), MRP/DRP med hänsyn till begränsad kapacitet och uppföljning av hur väl vi följde planen - allt detta i samma applikation.

Med Optimity får du ett verktyg med en databas och ett gränssnitt som enkelt anpassas efter dina specifika rapportkrav för alla delar av din planeringsprocess.

Vill du veta mer gå till www.optimity.se eller www.optimity.com.au.



Välkommen till MAF-konferensen 16-17 mars 2010 i vackra Tylösand, Halmstad!

Snart är det dags igen! Planeringen inför 2010 års stora användarkonferens är i full gång. M3/Movexanvändare från hela Sverige träffas för att utbyta erfarenheter, få senaste nytt och knyta kontakter.

Konferensprogrammet blir digert - intressanta föredrag med såväl visioner som praktiska exempel och spännande gästtalare. Movex Användarförening, som arrangerar konferensen i samarbete med Lawson, skapar här en unik mötesplats för utbyte av erfarenheter och nya idéer. Det finns både goda exempel och ny teknik att inspireras av.

Konferensen är som vanligt indelad i sju olika spår med olika inriktning - man väljer efter intresse och nytta. Det övergripande temat för i år är sociala medier. Efter att ha varit i Tylösand kommer alla deltagare att ha en insikt i varför det kan vara så viktigt för det egna företaget att hänga med i utvecklingen.

Lawson, partners och leverantörer finns på plats. En annan viktig del av konferensen är deltagandet av Lawsons partners och leverantörer. Här visas den bredd upp, som utbudet av produkter och tjänster kring M3/Movex har. Vid sidan om föredrag och utställaraktiviteter innehåller programmet naturligtvis ett kvällsarrangemang med god mat och underhållning - där träffas man och umgås.

Kom till Tylösand du också och utvidga ditt kontaktnät under trevliga former! Mer information hittar du efter hand på www.movex.org. Vill du vara säker på att få en inbjudan, maila redan nu konferens@servicemaf.se.



**Working
together**
CONFERENCE 2010
Tylösand Halmstad 16-17 Mars

Korta ledtider ställer krav på

TINE

TINE-gruppen är ett norskt livsmedelsföretag på kooperativ bas där TINE BA är moderbolaget. Koncernen förädlar och säljer främst mjölk och mejeriprodukter, men har även tillverkning och försäljning av andra livsmedel. TINE har fem regionala mejeriföretag. Koncernen har även flera hel- och delägda dotterbolag inom andra livsmedel som juice, glass och fiskprodukter. Koncernen har dotterbolag i Sverige, Danmark, Storbritannien och USA. Omsättningen i koncernen uppgick till 17,7 miljarder NOK under 2008.

FÖRVÄRV AV WERNERSSON OST

TINES strategi är att växa internationellt genom att förvärva kända varumärken och lägga dessa till TINES verksamhet. Ett exempel på detta är Jarlsberg Ost som har haft stora exportframgångar i USA. Ett annat exempel är TINES förvärv av Wernersson Ost AB i Ulricehamn. TINE förvärvade Wernersson under 2007. Avsikten var att stärka positionen på den svenska och danska marknaden.

Wernersson Ost har två fabriker i Sverige, i Ulricehamn och Jönköping, och ett dotterbolag i Tølløse i Danmark. Det kanske mest kända varumärket är Collibri, en brieost som många av oss smakat och sett bland osthyllorna i mataffären.

Wernersson Ost nyttjade Jeeves som implementerades 2007. Systemet passade inte så bra, då TINE har som strategi att använda M3/Movex i de företag som man förvärvat. Frågan var nu – kunde man göra detta på Wernersson Ost?

ISTONE FICK UPPDRAG

För att undersöka vilket affärssystem som passade bäst in hos TINEs dotterbolag beslöt TINE att göra en kartläggning av processerna. Kartläggningen skulle göras i dotterbolagen i Sverige, Danmark och England som köper, producerar och säljer ost. Detta uppdrag fick iStone. Syftet med uppdraget var att värdera möjligheten att byta ut de existerande affärssystemen och ersätta dem med TINEs Movex-applikation istället.

Slutsatsen från kartläggningen var att processerna kan hanteras i M3/Movex. iStones rekommendation till TINE var att man så snart som möjligt skulle byta ut affärssystemen hos dotterbolagen i Sverige och Danmark. Den ena orsaken var att Jeeves inte var installerat i Danmark, den andra var att Movex har den logistikfunktionalitet som TINE vill ha.

TINE fattade beslut om att M3/Movex skulle implementeras i dotterbolagen i Sverige och Danmark under hösten 2009. iStone valdes till implementationspartner. Driftstart planeras till mars 2010.

Genom att implementera M3/Movex hos dotterbolagen får TINE ett gemensamt och förbättrat varu- och informationsflöde mellan Wernerssons Ost, moderbolaget TINE och övriga dotterbolag inom TINE-gruppen. Dessutom får TINE en standardiserad affärssystemlösning inom koncernen.



EXTREMT KORTA LEDTIDER

Den lösning som nu implementeras i Sverige är i princip en utrullning av den lösning TINE i Norge använder. I Sverige har man en produktions- och lagerstruktur som är lite annorlunda än den norska. Det innebär att lagerlösningen anpassas till svenska behov. Bland annat har man extremt korta ledtider från beställning till leverans. Detta ställer höga krav på rapportering av lagertransaktioner.

ARBETET LÖPER PÅ

– Arbetet går bra framåt, säger Jul Olsen, affärssystemansvarig på TINE. Inom ett halvår räknar vi med att vara igång med de två divisionerna i Sverige. Danmark kommer lite senare i form av en ren utrullning av den svenska lösningen.





Projektet är ett sant samarbetsprojekt, med iStone som implemenationspartner, Lawson som lösningsansvarig och Merit som teknisk resurs.

– Det har gått mycket bra att driva projekt på detta sätt, i och med att vi vet vilka resurser vi vill ha, säger Jul Olsen. TINE valde iStone för att man ville pröva iStones kapacitet och för att man ville ha en svensk implementeringspartner. – Så långt har samarbetet fungerat bra, men vi väntar med de stora orden tills projektet är helt i hamn. Men som sagt, så långt är vi mycket nöjda, säger Jul Olsen.

ISTONE, LAWSON OCH MERIT I SAMARBETE

- När vi nu prövar iStone i kombination med Merit och Lawson, och det ser ut att fungera bra, är chanserna stora att vi använder flera partner i kommande implementeringar framöver. – Det är så vi tolkar Lawsons partnerstrategi, säger Jul Olsen och verkar nöjd.



Elekta avlastade helpdesk med hjälp av **AMP**



– Elekta har kört Movex sedan slutet på 1990 talet. År 2005 uppgraderade vi till version 12 Java och rullade ut Movex till våra dotterbolag i USA och Europa. Idag är vi ca 700 användare av systemet, antalet kommer att öka ännu mer då alla dotterbolag inte implementerat Movex än. Dessutom växer koncernen med nya bolag som successivt förs in i "Movex världen", berättar Johan Åkerlund, IT Infrastructure Technician. Allt detta leder till att vi kör Movex 7x24x365. Vi har helpdesk i alla regioner för att kunna ge support till användarna var de än befinner sig.



BÄTTRE ÖVERVAKNING AV MOVEX

Verksamheten hade ett stort önskemål om att IT-avdelningen skulle ha en bättre övervakning av Movex. Tyvärr hittade användarna problem i M3/Movex innan IT-avdelningen upptäckte det. Det gjorde att IT-avdelningen var reaktiva i sitt arbetssätt. Elekta sökte en lösning som kunde göra IT-avdelningen proaktiv istället. IT-avdelningen ville upptäcka eventuella driftsproblem innan användarna gjorde det.

OP5 EN INFRASTRUKTURS-ÖVERVAKARE

Vi hade hört talas om op5, men det är en infrastruktur övervakare. Tivoli som är en IBM produkt kändes lite för dyr och lite för svårhanterlig för oss på Elekta. Vi laddade ner en demo och provkörde op5 och fann att produkten var mycket lätthanterlig och gav en bra överblick av systemen.

När Elekta fick reda på att AMP, Application Monitor Package, en utbyggnad av op5 som iStone gjort, kan övervaka Movex blev de intresserade på allvar. Det var på våren 2008.

– Vi installerade AMP hösten 2008. Vi blev helnöjda med en gång. I och med att vi kunde lösa de flesta problem långt innan användarna märkte dem, gick antalet helpdesk-ärenden ner högst märkbart, fortsätter Johan Åkerlund. Installationen tog mindre än en vecka

– Själva installationen av op5 tog två dagar. Det kom en server hit som iStone konfigurerade, sedan var vi uppe i luften. Utbyggnaden av AMP tog också bara några dagar. Vi fick ett färdigt paket från iStone, som vi sedan modifierade efter egna behov, berättar Johan Åkerlund

– Resultatet har blivit kanon. Det fungerar jättebra, vi har mycket bättre kontroll på systemet än tidigare. Att vi dessutom får ut statistik på prestanda, processorutnyttjande, diskutnyttjande etc är en bonus. Jag kan verkligen rekommendera alla företag som använder M3/Movex att titta på AMP. Den har hjälpt oss fantastiskt mycket. Det enda jag ångrar var att vi inte började använda AMP tidigare, avslutar en mycket nöjd Johan Åkerlund.

”Resultatet har blivit kanon. Det fungerar jättebra, tack vare AMP har vi mycket bättre kontroll på systemet än tidigare”

Johan Åkerlund

PLANNJA

förbättrar planeringen

Plannja har sedan länge haft kontakt med de konsulter som tidigare varit på IBS men numera arbetar på iStone. Därför var valet av partner ganska enkelt när man skulle förbättra rutinerna kring den operativa planeringen.

Plannja har kört modulerna för ASW EKO och OFL sedan tidigt 90-tal. På den tiden hade man ett eget utvecklat produktions-



system. I början av 2000 tog man ASW Produktionsmodul i drift. Uppgradering till IBS Enterprise skedde våren 2008. Uppgraderingen var en ganska forcerad installation Plannja hann inte ta operativ planering som Enterprise erbjuder i drift. Nu ville Plannja utnyttja potentialen i Enterprise Manufacturing fullt ut eftersom den operativa planeringen ligger där.

Plannja är ett av Europas ledande varumärken inom förädlade tunnplåtprodukter för byggmarknaden. Produktsystemen bidrar till ett enkelt och ekonomiskt byggande och estetiskt tilltalande byggnationer. Koncernen som har drygt 500 anställda och omsätter närmare 160 miljoner euro tillhör SSAB-koncernen, ledande tillverkare av svenskt kvalitetsstål.

FÖRBÄTTRING AV OPERATIV PLANERING

iStone tog kontakt med Plannja våren 2009. iStone Vantage är ett relativt nystartat företag inom iStone koncernen, med konsulttjänster och lösningar kopplade till IBS affärssystem och integrationslösningar som affärsidé. Kontakten ledde ganska snart till att ett projekt startades för att förbättra den operativa planeringen hos Plannja. Projektet startade i maj och gick i drift i i fabriken i Luleå och i Järnforsen utanför Vetlanda under oktober.

– Vi på Plannja satsar ganska hårt på processutveckling. Det vi gör är att vi mappar upp hur verkligheten ser ut idag, sedan identifierar vi ett "bör läge", dvs dit vi vill komma. Nästa steg är att vi ställer in IBS Enterprise så att vi får ut mesta möjliga ur systemet

i förhållande till "bör läget", säger Gustav Nordlund, verksamhetsutvecklingschef.

– I botten har vi en processkarta som heter SCOR (Supply Chain Reference Model). Det har vi till grund för all processutveckling. IBS Enterprise stöder SCOR så det hela hänger ihop. Den stora utmaningen är sedan att få medarbetarna att verkligen arbeta efter de nya processerna, men det har gått bra, fortsätter Gustav Nordlund.

ANVÄNDE SYSTEMET SOM EN INTELLIGENT SKRIVMASKIN

– Tidigare använde vi systemet som en intelligent skrivmaskin, nu är vi på god väg att använda systemet fullt ut för att få förslag till inköps- och tillverkningsorder. Vi vill kunna ge våra kunder korrekta leveransbesked. Med det löpande förbättringsarbete vi bedriver så blir det bättre och bättre allteftersom vi kan finjustera systemet. I förlängningen kommer det att leda till att vi kortar av våra ledtider högst avsevärt, säger Gustav Nordlund.

Samtidigt som projektet genomfördes flyttade stora delar av produktionen från Luleå till Järnforsen. Flyttprojektet har också gjorts med resurser från iStone vad det gäller de rutiner och data som påverkar systemet och användandet av IBS Enterprise. I oktober startade ett följdprojekt. Att hantera den taktiska och strategiska planeringen Sales and Operation Planning eller som det heter i IBS Enterprise, Demand Plan och Supply Plan. Avsikten är att Sales and Operation Planning ska kunna tas i drift i början av 2010.

– iStone har lärt oss att se på affärssystemet på ett nytt sätt, så att vi verkligen kan dra nytta av det. Tack vare den höga kompetensen hos de konsulter som finns hos iStone har projektet blivit lyckat. De har verkligen gjort ett gott intryck på mina medarbetare, säger Anders Berg, VD Plannja.

”Tack vare den höga kompetensen hos de konsulter som finns hos iStone har projektet blivit lyckat”

Undersökningar – **all kunskaps moder?**

Är detta ett sant påstående eller inte? Saken kanske borde undersökas? Hur genomför man en undersökning enkelt och effektivt?

Ja den frågan har varit uppe ett antal gånger hos våra kunder. Det kan t ex vara frågor kring hur användarna upplever sin IT miljö, både infrastruktur och applikationer. Hur fungerar supporten? Har man tillräcklig utbildning. Vem gjorde utbildningen, leverantören eller föregångaren på arbetsplatsen? Hur är tillgängligheten på helpdesken? Hur många ärenden klaras ut?

LÅG KUNSKAP SKAPAR OFTA MISSNÖJE

– När en förstagångsanvändare får lära sig en applikation, t ex ekonomimodulen, får han lära sig vad modulen kan. Om denna person i sin tur ska föra över kunskandet till sin efterträdare brukar inte mer än 25-40% verkligen överföras till nästa generations användare, säger Jan Selldén, seniorkonsult hos iStone.

Jan arbetar med utredningar och förstudier för iStones kunder. Om vi antar att vi har tredje generationen användare som ansvarar för en del av systemet och att utbildningen har skett internt är vi nere på ganska låga nivåer av kunskap om vad systemet kan göra. Risken är att man blir missnöjd med sitt system, tycker det är tungrovt och svårt att överblicka.

ENKLA ÅTGÄRDER KAN ÖKA NYTTAN

– Just det som Jan beskriver ovan har vi kartlagt hos ett antal företag, säger Mikael Kekonius, marknadschef för iStone. Vad vi letar efter, och ganska lätt hittar, är vad vi kallar lågt hängande frukt. Åtgärder som kan vara relativt enkla, men som ger stor effekt. Ta t ex IKEA Components som genomförde en medarbetarundersökning under våren 2009. Vi fann stora skillnader mellan olika applikationer och kunskap i olika länder. Detta resulterade i ett åtgärdsprogram för att höja tillfredsställelsen och nyttan av de system som IKEA Components använder. Ett annat exempel är kundundersökningar. I dagarna gör vi en kundundersökning för Pulsen berättar Mikael. Vi vet inte vad den kommer att ge för resultat, det är för tidigt, men den kommer att ligga till grund för repetitiva undersökningar framöver.

– Vi vill kunna analysera kundernas upplevelser av Pulsen. Vad våra kunder tycker är bra och vad de skulle vilja förbättra. Dels idag, men också hur deras upplevelse förändras över tid”, säger Björn Oxe, försäljningsansvarig på Pulsen Systems.

ISTONE EN BRA PARTNER

Det som gör iStone Marketing till en bra partner vid kund- och medarbetarundersökningar inom it-branschen är att iStone kan applikationerna, M3/Movex, IBS ASW/Enterprise och Microsoft Dynamics AX. Det gör att iStone snabbt kan ta fram ett relevant frågebatteri, och effektivt komma fram till ett resultat och analys som presenteras för kunden.



Kunskap som vilar på fakta är alltid lättare att ta till sig – det är kanske det som menas med kunskapens moder

Genomlysning av QlikView

Maximera nyttan av ert beslutstöd

För att kunna styra och kontrollera en verksamhet måste beslutstödet fungera felfritt. Men i takt som verksamheter förändras och utvecklas så måste även processer och IT-miljöer ses över och optimeras. Climber har därför utvecklat ett framgångsrikt koncept för att hjälpa befintliga QlikView-kunder med detta: Genomlysning av QlikView.

– Vi hade redan haft QlikView i ett par år men kände att vissa delar borde gå att göra lite smartare och bättre. När vi fick kontakt med Climber och de presenterade sin Genomlysning av QlikView tyckte vi att det var en mycket bra idé. Resultatet visade bland annat på brister i den tekniska miljön och behov av utbildning av användarna. Efter att förbättrat QlikView-miljön och processerna och utbildat några nyckelpersoner så är det idag full fart på användandet.

En genomlysning går ut på att kartlägga hur QlikView används och upplevs samt vilka möjligheter det finns att få ut bättre underlag ur den befintliga beslutslösningen. Ofta har verktyget funnits en längre tid i organisationen men fungerar inte längre optimalt. En av de vanligaste orsakerna till detta är att det inte funnits tid att underhålla och vidareutveckla QlikView-applikationerna i den takt som verksamheten och kraven har förändrats. Det kan också vara så att den kompetens som tidigare fanns i organisationen inte längre är kvar.

Det främsta syftet att genomföra en Genomlysning av QlikView är att optimera de befintliga lösningarna för att till fullo utnyttja den befintliga QlikView-miljön. Detta leder i sin tur till bättre beslutsunderlag och sänkta kostnader. Mer nytta helt enkelt.

”Vi får helt enkelt ut mycket mer av vår QlikView-investering”

Johan Frieberg, systemägare av QlikView på Ikano Bank.

Lite mindre, lite smartare – och med hög kompetens



Ja, så kan man beskriva iStone iDa Solutions. I namnet kan man läsa ut att företaget ingår i iStonegruppen och att de arbetar med Dynamics AX och Dynamics CRM från Microsoft.

iDa Solutions startade under våren 2009 av VD Benny Persson. Han hade höga förväntningar på bolaget redan i starten och ett av målen var att de skulle vara minst 10 medarbetare inom bolaget innan året var slut. Och de har han uppnått. Med 15 egna konsulter och ytterligare 10 kompetenta underkontrakterade konsulter i ett nätverk har försäljningen tagit fart. – Vi märker klart och tydligt att vindarna vänt efter sommaren, säger Benny. Nu ringer företagen in och ber om offerter både på MS Dynamics AX och på MS Dynamics CRM. Vi har många offerter ute och vi sitter i förhandling om flera affärer. – Det är en väldigt gynnsam situation, säger Benny och strålar som en sol.

TILLVERKNING, DISTRIBUTION OCH RETAIL

I huvudsak har iDa Solutions inriktat sig mot tillverkande –och distribuerande företag, men även mot retailsegmentet. – Detta har fallit naturligt för oss, säger Benny. Våra medarbetare och jag själv har lång erfarenhet inom dessa segment. Själv har jag arbetat som Account Manager hos IBS, Lawson och Intenia under närmare två decennier. Dessutom har merparten av konsulterna erfarenhet från flera av marknadens vanligaste affärssystem. Det ger unika möjligheter i de fall Microsoft Dynamix AX ska samverka med andra affärssystem vilket är mycket vanligt idag, berättar Benny.

MICROSOFTS SURE STEP-METOD

För att säkerställa högsta möjliga kvalitet när iDa Solutions implementerar Microsoft Dynamics AX och CRM använder de Microsofts egen implementationsmetod Sure Step. Sure Step är en beprövad metod med integrerade verktyg och projektstyrning för ett smidigt införande av Microsoft Dynamics. Att använda Sure Step vid implementering av Microsoft Dynamics hjälper till att minimera riskerna och kostnaderna, vilket ger kunderna trygghet.

MER TRYGGHET FÖR VÅRA KUNDER

I höst blev iDa Solution Microsoft Gold Certified Partner. De Microsoft partnerföretag som har dokumenterad verksamhetskompetens inom branschen och certifierade konsulter som har godkänts av Microsoft blir Gold Certified Partner. – Det känns härligt att ha detta i ryggen, säger Benny.



Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner

”Som Certifierad Guldpartner kan vi ge våra kunder, inte bara kompetens och djupt kunnande, utan även trygghet på mycket lång sikt”

Benny Persson, VD iDa Solutions

B



På följande platser finns **iStone**



iStone AB • Drottninggatan 71d • SE-111 36 Stockholm
Telefon +46 (0)8 545 275 50 • Fax: +46 (0)8 545 275 59
info@istone.se • www.istone.se