



MER MEKK MED SAP

QUICK FACTS

“Vi har fått det akkurat slik vi ville. Nå kan mekanikerne på verkstedet reparere biler og kundemottagerne gi god service til kundene”

Kaj Gundersen, kjedeutvikler Snap Drive

Sammendrag

Snap Drive hadde behov for en bransjeløsning for verkstedene, som skulle virke sammen med eksisterende IT-systemer. SAP Business One integrerer alle de nødvendige administrasjonssystemene slik at mekanikerne hos Snap Drive kan konsentrere seg om å reparere biler og yte god kundeservice. Oppgraderingen fra SAP Business One 2004 til 2005 med helt ny infrastruktur og serverpark har gitt en helt ny og en langt mer stabil IT-hverdag

Webside

www.snapdrive.no

Utfordringer

- Eksisterende løsning var treg og skapte irritasjon for kundene
- Ønsket en sentral databaseløsning for kundedata, bildata og delelager
- Ønsket mer enhetlig drift og mindre papirarbeid

Prosjektets målsetning

- En stabil og robust IT-løsning som sentraliserer driften og bidrar til effektiv arbeidsflyt, høy grad av tilgjengelighet og enhetlig tilgang til informasjon

Løsning og services

- SAP Business One

Hvorfor SAP

- Enhetlig løsning
- Stabil og robust plattform
- Bidrar til effektivisering av driften
- Oppfyller krav til tilgjengelighet og ytelse

Implementering

- Ny infrastruktur med ny serverpark og oppgradering av alle støttesystemer
- God og gjennomtenkt plan for installasjonen
- Gjennomtenkt struktur for servere og nettverk
- Lang testperiode for å avdekke feil i forkant av migreringen
- Strukturert og kontrollert implementering

Implementasjonspartner

SMB Business Partner

Database

MS SQL Server 2005, 64 bit edition

Hardware

IBM System XSeries 3650

Operativsystem

Windows Server 2003



MER MEKK MED SAP

Bilverkstedet slet med trege systemer og arbeidsverktøy som ikke snakket sammen. Etter oppgraderingen til SAP Business One 2005 har de 18 verkstedene med 160 ansatte fått en stabil IT-plattform som gjør Snap Drive mer effektive og tilgjengelige for kundene.

Kjedeutvikler Kaj Gundersen i Snap Drive innrømmer at de hadde startvansker med forrige versjon av SAP Business One. Ny infrastruktur og den vellykkede oppgraderingen til versjon 2005 i kombinasjon med utskifting av servere og Citrix-løsninger har imidlertid løst alle tidligere utfordringer.

Enhetlig profil

–Vi har fått det akkurat slik vi ville. Nå kan mekanikerne på verkstedet reparere biler og kundemottagerne gi god service til kundene. Kundeinformasjon, bildata og delelager er tilgjengelig for alle i én sentral base, og det gjør at vi kan fremstå enhetlig, sier Gundersen.

Han forteller at Helios i Danmark har utviklet billøsningen som et add-on til SAP Business One.

–Helios er gode på bil, men på dette tidspunktet hadde de ingen løsninger som tilfredstilte våre behov. Dermed ga valget av Business One-plattformen fra SAP seg selv, fastslår Gundersen. SAP Business One samler alle bedrif-

tens vitale systemer i én fleksibel og tilpasningsdyktig løsning.

–Vi ønsket oss én sentral base slik at riktig informasjon er tilgjengelig for alle. I tillegg har vi fått kortere responstid og større grad av tilgjengelighet, sier Gundersen.

Kundemottagerne og mekanikerne i verkstedene logger seg enkelt på via en PC og kan hente ut det de trenger uten å bekymre seg for IT og servere. Papirarbeidet har blitt mindre fordi alt skjer elektronisk. Timebestillinger reserveres enkelt på nettet og legges automatisk inn i bookingsystemet som er integrert med SAP.

Større kundetilfredshet

Etter at Snap Drive fikk orden på systemene sine, har de fått mer ro til å konsentrere seg om sin kjernevirksomhet.

–Vårt sentrale kundesenter og sentrale IT-system betyr mye for oss. Responstiden i verkstedene er kort og systemet er stabilt. Vi har ikke hatt nedetid siden



vi oppgraderte til SAP Business One 2005 for snart ett år siden. Kundemålingene våre viser høyere og høyere score for hvert kvartal. Det betyr at våre støttesystemer fungerer og at vi kan bruke tiden på å fokusere på kundene våre, understreker Gundersen.

Bedre lønnsomhet

Gundersen liker også tanken på at de har blitt mer effektive og lønnsomme etter omleggingen av IT-plattformen.

–Vi ser en positiv utvikling i lønnsomheten fordi vi kan være effektive og systematiske. Dette er SAP en viktig tilrettelegger for, mener Gundersen.

Strukturert implementering

SMB Business Partner i samarbeid med UmoelKT, som drifter løsningene, har stått for implementeringsprosessen. Snap Drive har en SQL-database-server og fem Citrix-servere, som sørger for jevn belastning på systemene.

–Installasjonen av servere og nettverk har vært godt gjennomtenkt. Vi har

gjort mange stresstester av systemet for å avdekke mulige feil før vi kontrollert har gått over på den nye løsningen. Dette har gått smertefritt, og vi er veldig fornøyd med systemene våre. Jeg ser at SAP gjør betydelige investeringer i Business One-produktet, og kan trygt anbefale SAP til andre små og mellomstore bedrifter, sier Gundersen.

Om Snap Drive

Snap Drive AS er en kjede med 18 verksteder lokalisert i de største byene i Norge.

Hovedkontoret ligger sentralt på Lørenskog, og består av administrasjon og kundesenter.

Virksomheten omsatte i 2007 for 175 millioner og har 160 ansatte.

©2007 by SAP AG. All rights reserved. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and in several other countries all over the world. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.

These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.