

## Framgångsrika kunder



## VI VÄXTE UR VÅRT EGENUTVECKLADE AFFÄRSSYSTEM

Q-MATIC Sweden AB befinner sig idag i en kraftigt expansiv fas. Målsättningen är att dubbla företagets omsättning under den närmaste femårsperioden, bl.a. genom ett ökat fokus på det internationella distributörsnätet som komplement till de egna dotterbolagen. Bakom denna tillväxtstrategi står bl.a. bolagets nye VD, Åke Stråberg, samt två nya delägare i form av investmentbolagen 3i och Litorina Kapital.

- Vi tror på expansion främst genom nya kundsegment i fler branscher. För att lyckas med detta krävs ett utökat engagemang och mer branschöverskridande bearbetning bland våra internationella distributörer, säger Bo Jonsson, inköps- och IT-chef på Q-MATIC Sweden AB.

Kostnaderna för att i vårt egenutvecklade affärssystem hantera företagets expansionsplaner i kombination med den komplexitet som följer av en global verksamhet, hade inte varit försvarbara, avslutar Bo.

### Helintegrerat på bekostnad av best-of-bread

Planerna på att ersätta det egenutvecklade systemet med ett standardsystem utvecklades 2003 i samband med att en ny ekonomichef anställdes.

Q-MATIC Sweden AB anlät vid denna tidpunkt en extern upphandlingskonsult som fick till uppgift att utvärdera i vilken mån man skulle vidareutveckla eller byta ut företagets egenutvecklade system.



1981 grundades Mölndalsföretaget Q-MATIC Sweden AB. Affärsidén sprang ur ett turnummersystem som f.d. konditorn Rune Sahlin, utvecklade till sin restaurang Sahlins Terrass i Mölndal för att förbättra servicen till restaurangens lunchgäster. Sedan dess har över 25 000 av företagets system installerats i över 85 länder, främst inom bank, offentlig sektor, sjukvård och detaljhandel.

I Sverige märks bl.a. kunder såsom banker, Apoteksbolaget och SJ. Q-MATIC Sweden AB är idag marknadsledande i sin bransch med en omsättning på 270 MSEK och med 190 anställda. Detta i kraft av över 20 års erfarenhet av effektivisering av kundflöden.

Med en snabb internationell expansion växte också behovet av ett effektivare systemstöd för administration och logistik. Företaget ställdes inför beslutet att investera i det egenutvecklade affärssystemet eller att upphandla ett standardsystem. Sedan hösten 2004 arbetar idag 45 anställda med SAPs affärssystem mySAP All-in-One.



- Vi befann oss i en situation där vårt egenutvecklade system krävde stor handpåläggning. Därutöver behövde vi ett system som kunde bidra till att integrera de olika delarna i verksamheten med allt från produktutveckling och produktion till marknadsföring, försäljning och distribution, säger Bo.

Valet föll trots visst internt motstånd från användarna på ett standardsystem. Initialt konkurrerade mySAP All-in-One med inte mindre än fem leverantörer.

### Fokus på kärnverksamheten

- Vi insåg i ett tidigt skede att alternativet att vidareutveckla vårt eget system skulle bli mycket kostsamt, samtidigt som det skulle stjäla avsevärda finansiella och ekonomiska resurser från vår egna produktutveckling, tillägger Bo.

- De främsta skälen till våra framgångar både i Sverige och internationellt har varit vår förmåga att kombinera förhållandevis enkla turnummersystem med mer avancerad logik, där slutkundens specifika behov kan tillvaratas på olika sätt i konkreta marknadsförings- och säljinitiativ, kommenterar Bo.

Q-MATIC Sweden AB investerar årligen ca 10 procent av företagets omsättning i produktutveckling, vilket givetvis bidragit till den framträdande marknadsposition som företaget idag åtnjuter. Både företagets produktutveckling och produktion är koncentrerad till verksamheten i Mölndal.

I januari 2004 påbörjade Acando Frontec implementationen av mySAP All-in-One. Med det brutna räkenskapsår som bas, valde Q-MATIC Sweden AB att driftsätta lösningen fullt ut per första september samma år.

### Erfarenheter och framtidsplaner

Idag använder man mySAP All-in-One som stöd för hela verksamheten, i allt från ekonomi och administration till inköp, produktion, försäljning och distribution.

- Vi är mycket nöjda med systemet, säger Carina Erlandson, som är företagets superuser på systemets funktioner inom försäljning, distribution och kundservice.

- mySAP All-in-One ger oss bättre koll på verksamheten. Med ett brett utbud av standardrapporter som baserar sig på realtidinformation, kan vi enkelt följa försäljning och lönsamhet per produkt, kund, geografiskt område etc för att löpande upptäcka avvikelser i positiv eller negativ riktning, säger Carina.

Bo Jonsson

Inköps- och IT-chef på  
 Q-MATIC Sweden AB



- De främsta fördelarna med lösningen är utan tvekan det integrerade flödet från kundorder till slutlig leverans. Inget lämnas åt slumpen. Så fort kunden lagt en order ser systemet till att kontrollera och "läsa" erforderliga insatsvaror på lager och att säkerställa kapacitet i produktionsanläggningen samt att leveransen är korrekt och sker i tid, säger Bo.

- I framtiden ser vi stora möjligheter till effektiviseringar både vad gäller lager och inköp. Med SAPs system följer avancerade prognosverktyg för analys av säljstatistik som kan hjälpa oss göra mer korrekta inköp och öka lageromsättningshastigheten över tiden. Den här delen av lösningen har vi hittills inte hunnit med att utforska, avslutar Bo.

Kund:	Q-MATIC Sweden AB
Bransch:	Elektronik
Verksamhet:	Turnummersystem
Geografisk marknad:	Hela världen
Huvudkontor:	Mölndal
Dotterbolag:	Danmark, Storbritannien, Frankrike, Holland, USA, Kanada, Mexiko, Kina
Distributörer:	60-tal
Antal anställda:	190
Omsättning 2004:	270 miljoner SEK
Lösning från SAP:	mySAP All-in-One
Implementationspartner:	Acando Frontec AB
Export:	95 procent av företagets omsättning