

Framgångsrika kunder



Klippan Yllefabrik är ett familjeföretag i femte generationen med ullen som röd tråd genom verksamheten alltsedan 1879 då Jöns Petter Magnusson startade en fabrik för tillverkning av ullgarn på den skånska landsbygden. I dag erbjuder företaget i samarbete med en handfull designers plädar, filter, dukar, förkläden och tyger av högsta klass med avsättning i Norden, Tyskland, Holland, Frankrike, Schweiz, Italien, Japan och USA. Försäljningen sker till butiker, presentreklamföretag och agenter i utlandet.



KLIPPAN YLLEFABRIK AB

- Jag började i rollen som upphandlingskonsult av affärssystem på Klippan Yllefabrik sommaren 2003, då jag insåg att företagets tidigare system hade spelat ut sin roll, säger nuvarande ekonomichef Petter Magnusson.

Och inte nog med det. Från att ha varit ett litet nationellt företag är Klippan Yllefabrik sedan 1995 en internationell verksamhet med försäljningskontor och centrallager i Sverige, produktionsanläggning i Lettland samt med en stor andel av råvaruinköpen från Nya Zeeland.

- Vi befann oss i ett läge där effektivare rapportering och en stramare uppstyrning av verksamheten för ökad lönsamhet var ett måste, säger Petter, som låg bakom bytet av affärssystem till SAP Business One våren 2004.

Det hela började sommaren 2003 då vi var tvungna att byta affärssystem. Det system företaget använde var omodernt och någon nyutveckling skedde inte då leverantören sedan länge gått i konkurs. Därutöver låg huvudboken i ett separat system.

- Vi var och är fortfarande ett mindre handelsföretag trots att drygt 20 procent av vår försäljning går på export, och våra viktigaste behov kan sammanfattas i effektiv hantering av order, lager, fakturering, redovisning, inköp och försäljning, säger Petter.

Upphandlingen omfattade till en början inte mindre än fyra olika systemleverantörer. Valet föll efter en kort men intensiv utvärdering på SAP Business One. Ett av skälen var en attraktiv prislapp i jämförelse med konkurrenterna.

- Därutöver tillgodosedde SAP Business One vårt behov av system som utan dyra anpassningar kunde stödja hantering och uppföljning av royalty till de fem formgivare som i dag är knutna till verksamheten, tillägger Petter.

SNABB IMPLEMENTERING

- Det är lätt att fastna om man följer det gamla arbetssättet till punkt och pricka.

Vi valde modellen att anpassa verksamheten till systemet istället för att göra anpassningar som lätt blir dyra i längden i samband med kommande uppgraderingar, kommenterar Petter Magnusson.

Tack vare detta gick installationen på två veckor. Insatser från Petter i form av en ny artikeldatabas samt att en ny kundnummerordning successivt togs i bruk i takt med att beställningarna trillade in, bidrog givetvis till att påskynda projektet. Detta samtidigt som en användarutbildning på tre dagar gav de sex anställda den grund de behövde för att kunna administrera systemet själva.

STEGET MOT ETT HELINTEGRERAT SYSTEM

- Önskemålet att få effektivare funktioner för order, lager och fakturering har gått i uppfyllelse. Med SAP Business One är allt från inköp, lager och offerter till leverans och fakturering sammanknutet i ett system.

Med en tangenttryckning kan företaget nu få fram rapporter om kundorder, produkter, plocklistor och fakturor. Allt omräknat i aktuell valuta där så krävs.

- En klar fördel är de kundunika prislistora som stödjer ett stort antal valutor och olika prislister med aktuell rabattsats baserat på vem kunden är. I praktiken går det till så att en kundorder genererar en plocklista som i sin tur kopplas till ett kundkort med prislista, allt per automatik, tillägger Petter.

Därutöver kan man ta fram rapporter som stödjer olika funktioner i företaget såsom bra underlag till säljare och designers om vilka produkter som säljer bra och hur mycket kunderna köper för.

Antal anställda: 9

Bransch: Handelsföretag, hemtextilier

Huvudkontor: Klippan, Skåne

Omsättning 2004: 24,7 miljoner SEK

Lösning från SAP: SAP Business One

Partner: Office i Halmstad

ENKELT FÖR INHYRD PERSONAL

- Det faktum att alla priser, rabatter, provisioner, royaltyn och valutor finns tillgängligt i systemet inklusive vad som är beställt, levererat och fakturerat, underlättar för inhyrd personal att utföra arbetet med noggrannhet utan tidskrävande letande i hyllmeter av pärmar med artikelnummer, prislister mm., säger Petter.

STÄNDIGT NYA KOLLEKTIONER

Klippan Yllefabrik satsar på svensk design av sin kollektion inom främst filtar, plädar och hemtextilier, och har i dag fem designers knutna till sin verksamhet. Däribland Karin Mannerstål, som medverkat i "Äntligen hemma" i TV4.

- Detta är en mycket stimulerande del av verksamheten, säger Petter.

För närvarande arbetar man med Tre Sandberg kring att ta fram en ny barnkollektion under märket "Spöket Laban" med badrockar och badlakan.

- Vi köper in frottén från Turkiet och låter sy upp kollektionerna i vår fabrik i Riga, säger Petter, som påpekar att frotté och linne är två förhållandevis nya material i företagets kollektioner för present- och möbelbutiker som man avser satsa på framöver.