

”Microsoft Dynamics NAV är tillräckligt anpassningsbart.”

RONNY ERICSSON, VD PÅ SIPS/EVI HEAT

Flera verksamhetsområden hindrar inte användningen av ett och samma affärssystem. För bröderna Ronny och Benny Ericsson som driver SIPS AB fungerar Microsoft Dynamics NAV för så olika verksamheter som tunnplåttillverkning, postsortering och värmepumpar.

EI & Väskor i Spånga, Huvudsta Video & Solarium och Bosses Sport & Tobak i Hedemora – det finns många företag som ägnar sig åt vitt skilda verksamheter. Även om verksamheterna är olika finns det flera fördelar att ha dem inom samma affärssystem. Så resonerade SIPS AB i Kungsängen, ett företag som tillverkar både brevlådor och solvärmepumpar.

Företaget drivs av bröderna Ronny och Benny Ericsson. När SIPS grundades 1991 handlade det om kontraktstillverkning av tunnplåt.

– 1999 breddade vi vår verksamhet genom att vi köpte Postens verkstadsindustrier (PVI), som tillverkar postsorteringsprodukter och brevlådor, berättar VDn Ronny Ericsson.

UTÖKADE VERKSAMHETEN TILL TRE AFFÄRSOMRÅDEN. Postverksamheten fusionerades in i SIPS och blev ett affärsområde. De båda verksamheterna sköttes i affärssystemet Microsoft Dynamics NAV. Två år senare var det dags att ytterligare utöka verksamheten, denna gång med värmepumpar. Dessa har sedan vidareutvecklats till att bli en helt unik produkt och som tillverkas och marknadsförs i affärsområdet EVI Heat.

– Vi vidareutvecklade styrningen för berg-, mark- och sjövärmepumparna och tog fram en solstyrning. Det är en kombination av exempelvis bergvärme och värme från en solfångare. Värmepumpen känner hela tiden av om det finns energi att ta från solfångarna. Även en vinterdag kan den tillföra energi och hjälper då bergvärmepumpen att höja upp effekten, förklarar Ronny Ericsson.

Om solfångaren höjer värmen från borrhålet med t.ex. tre grader, så ökas den totala effekten med 10 procent. Det ligger helt rätt i tiden när det är lågkonjunktur, men framförallt ur ett miljöhänseende. En solvärmepump drar 40 procent mindre energi jämfört med en



bergvärmepump, som redan är väldigt ekonomisk och miljövänlig i sig.

NÖDVÄNDIGT MED SAMMA AFFÄRSSYSTEM. Redan från början ville Ronny Ericsson att EVI Heat skulle ingå i samma affärssystem som den övriga verksamheten.

– Det är en nödvändighet eftersom de tre affärsområdena har många samarbeten sinsemellan när det gäller produktionen. Det är först på kundsidan som de skiljer sig. Där är Microsoft Dynamics NAV tillräckligt anpassningsbart och tillräckligt stort för oss. Samtidigt är det inte för stort så att det blir för komplext eller för dyrt att driva.

Christian Ernst är verksamhetskonsult hos Logica, som medverkade till att anpassa affärssystemet. Han förklarar att det aldrig var ett alternativ att skaffa ett eget affärssystem för EVI Heat. Det var heller aldrig någon tvekan om att det nya affärsområdet skulle ”få plats” i det befintliga systemet.

– Microsoft Dynamics NAV är väldigt skalbart och det finns inga begränsningar för att kunna följa upp kostnader och intäkter på olika verksamhetsområden, berättar Christian Ernst. Det gick snabbt att anpassa systemet och det krävdes egentligen en minimal insats av oss

konsulter, eftersom det mesta redan stöddes av standardssystemet. Ytterligare en fördel var att EVI Heat inte behövde köpa till nya licenser för att klara anpassningen. Det nya affärsområdet passade in i det befintliga där de redan hade licenser.

FLEXIBELT MED SKALBART AFFÄRSSYSTEM. Fördelarna med att ha SIPS, PVI och EVI Heats verksamheter i samma affärssystem är, förutom licenskostnaderna, att medarbetarna är bekanta med systemet om de byter mellan affärsområden och att alla företag i koncernen tar information ur samma databas, vilket underlättar uttaget av rapporter även på koncernnivå. Om EVI Heat i framtiden vill lägga till en servicemodul eller vill använda sig av ett affärsstöd för marknadsföring, så finns det redan inbyggt i systemet.

– Fördelen med att köpa ett system som är skalbart är att man kan växla upp i takt med att verksamheten växer eller förändras, avslutar Christian Ernst. ■



OM EVI HEAT: EVI Heat Värmepumpar utvecklar, tillverkar och marknadsför patentsökta värmepumpar för berg-, mark- eller sjövärme i kombination med solfångare. EVI Heat ägs av SIPS AB i Kungsängen som ingår i den småländska industrikoncernen EVI Group.

OM LOGICA: Logica är ett ledande internationellt it-tjänstföretag som skapar värde genom att integrera människor, affärer och it. Vi har idag 39 000 medarbetare varav cirka 5 200 i Sverige. Vi erbjuder verksamhetsinriktade konsulttjänster,

systemintegration och outsourcing till våra kunder runt om i världen som inkluderar många av Europas största företag och organisationer. Med långsiktiga samarbeten och djup verksamhetskunskap skapar vi innovativa lösningar för att möta våra kunders affärsbehov. Logica är noterat både på London-börsen och på Euronext i Amsterdam (LSE: LOG; Euronext: LOG).

UPPGIFT: Att implementera ett affärssystem för det nya affärsområdet EVI Heat.

LÖSNING: Att använda det befintliga affärssystemet Microsoft Dynamics NAV som byggdes ut för att även rymma det nya affärsområdet.

RESULTAT: Ett affärssystem för samtliga tre affärsområden som innebar en låg investeringskostnad då mycket redan fanns i systemet, som medarbetarna sedan tidigare var bekanta med. Systemet underlättar rapportering såväl inom företagen som på koncernnivå. Samtidigt är det skalbart med möjlighet att växa med framtida behov.

KONTAKTPERSONER:
Ronny Ericsson, VD, EVI Heat,
ronny.ericsson@evi.se

Benny Ericsson, chef för affärssystem, EVI Heat,
benny.ericsson@evi.se

Fredrik Angin, Dynamics After Sales, Logica AB,
fredrik.angin@logica.com

LÄS MER:
www.eviheat.se
www.logica.se
www.microsoft.se/dynamics/nav