



Introduktion till Winbas

Att byta affärssystem

En hjälp på vägen, för dig som skall byta affärssystem

Att byta affärssystem är ingen lätt uppgift. Det är både dyrt och omständigt och du får inga direkta garantier förrän bytet är genomfört och systemet i drift. Om man kan dra någon parallell så kanske köpa ny bil är ett exempel. Du vet vad du har och du har ganska klart för dig vad du vill ha i den nya bilen. Sedan är frågan om plånboken räcker för alla önskemål. Dessutom är du inte ensam om att fatta beslutet. Familjen finns ju där i bakgrunden med sina krav. Ditt sista krav är ju att du skall vara nöjd med din nya bil så länge som möjligt. Helst längre än dina föresatser sträcker sig.

En generell regel i allt som har med affärssystem att göra oavsett om det gäller licenskostnader eller konsultarvoden så be hela tiden om fasta priser. Då menar vi inte per timma utan fast pris för funktionen, jobbet m.m.

Börja med att gå igenom marknaden eller hyr in en konsult som gör det för dig. Konsulten skall i så fall ta fram c.a. 3 alternativ för Er att kika närmare på. Säljargumenten kommer att vara ”Ni behöver ett kraftfullt system då Ni är på väg att bli ett mycket stort företag”. Eller ”Era komplicerade krav kräver” o.s.v. Ni växer troligen som ett genomsnittligt företag och är till 80% som alla andra företag i Er bransch. Det är dom sista 20% som kan vara besvärliga men dessa funktioner/rutiner har Ni troligen upptäckt redan tidigare och det är även stor risk att en inhyrd konsult missar dom.

Företaget bör se denna investering på minst 5 och helst 10 års sikt för att tillgodogöra sig funktionaliteten så mycket som möjligt.

Nyckeln här är databasen. Om den är av s.k. öppen modell så kan Ni själva eller andra alltid utveckla rutiner eller skapa specifika rapporter som du inte vet från början. Databasen bör även vara transaktionsbaserad för att uppnå full flexibilitet och spårbarhet bakåt i tiden.

Olika kategorier av affärssystem

Vi kan dela in affärssystem i fyra kategorier.

- **System för små företag.** Ofta utvecklade med tanke på en eller ett fåtal samtidiga användare och där funktionaliteten är begränsad och enkelheten prioriterad. Denna typ av system växer företagen ofta ur då man passerar ca 3 anställda eller vid en årsomsättning på ca 15 mkr.

- **System för små och medelstora företag** med en väl utvecklad färdig funktionalitet. Funktionaliteten måste dock ligga i systemet från början eftersom det annars blir för dyrt att driftsätta dessa system om de är för konsultintensiva. Dessa system fungerar bäst för 3-50 samtidiga användare eller med en årsomsättning på 15 - 300 mkr.

- **System för större företag och koncerner.** Dessa system behöver inte ha så mycket färdig funktionalitet från början men de skall vara utvecklade i grunden snarare som ett verktyg. Konsulten bygger upp specifika rutiner efter användarnas önskemål. Dessa system passar bäst från ca 30 användare och uppåt.

- **System för multinationella företag** där systemen utvecklas på koncernnivå och där affärssystemet är att likna vid ett globalt informationssystem snarare än lokala affärssystem.

Varför Winbas affärssystem?

Winbas Affärssystem tillhör kategori två av de fyra ovan beskrivna affärssystemsgруппerna. Väljer man den minsta typen av system så finns det lite funktionalitet och väljer man system ur kategorierna tre eller fyra tar det för lång tid att lära sig utveckla funktionaliteten i systemen. Bara detta är en kurs i sig. Dessutom arbetar Winbas transaktionsbaserat mot databasen Microsoft Access. Detta ger dig en kreativ plattform om och när du skall skapa egna analyser och rapporter. Microsoft Excel kan kopplas direkt mot databasen. Skall du lägga tid på att lära dig något verktyg så bör det vara Microsoft Excel eftersom detta är ett kraftfullt analysverktyg med bra rapporthjälp.

Publikationer

Hjälpen och information om Winbas har du i systemet (samma hjälp återfinns på vår hemsida). Denna information finns dessutom i fyra komprimerade beskrivningar rörande administration, redovisning, säljstöd och prislistinläsning. Du har sedan en beskrivning för varje bransch eller typ av företag som Winbas vänder sig till. Dessa beskrivningar matchar de pilotföretag för respektive bransch som laddas ner då du installerar Winbas. Beskrivning över Winbas Connect (kommunikationsrutinen för import/export av elektronisk data i form av XML meddelanden). Excel – Winbas är vårt kursmaterial med länkinformation samt exempel på nyttan av att koppla Excel direkt mot en Winbas Access databas.

Logistik i allmänhet

När vi talar om logistik så avses inte bara hantering av varor på ett lager utan alla administrativa göromål på företaget. Logistik kan även liknas vid samarbete eller respekt människor emellan på ett företag. Respekten att inte slösa på dina medarbetares tid genom att uppfinna krångliga rutiner eller ”strunta” i effekterna av en affärsöverenskommelse. Vi ser ofta att säljaren på företaget kommer överens med en kund och resultatet av detta kan vara omfattande merarbete vid orderläggning, fakturering eller lagerhantering. Ofta råder ren okunskap över hur medarbetares rutiner ser ut. Kontoret ”tror” att lagret arbetar på ett speciellt sätt och tror sig känna till problemen. När man sedan besöker lagret och intervjuar personalen så är problemen av helt annan art och dignitet. Därför bör möten ofta hållas där medarbetare för alla företagens funktioner finns representerade och där de kan göra sina röster hörda. Det är inte svårt för ett företag att växa men det är svårare att bibehålla lönsamhet och harmoni inom företaget när det växer. Alla företag är mer eller mindre säsongorienterade. Det säljs mer skidor på vintern än på sommaren. Det byggs mer hus under den varma än den kalla perioden osv. Därför innebär en väl fungerande logistik att man inte behöver vara övertalig i fråga om kunnig personal under vissa tider på året utan man försöker skapa en så jämn arbetssituation under året som möjligt. Det finns många exempel på företag som gått under. Inte på grund av dålig försäljning men på grund av allt för höga fasta kostnader. Logistik kan liknas vid vatten som rinner i en krokig flod.. Om man rätar ut floden och får ett så jämt flöde som möjligt - ja då håller man också de fasta kostnaderna nere.

Hur du går tillväga för att skapa en kravspec

- Skaffa en bild över de rutiner och funktioner som finns i dag.
- Intervjua medarbetare på företaget och fråga vad dessa inte är nöjda med.
- Intervjua en kund och en leverantör för att höra deras åsikter och önskemål om Era rutiner.
- Försök skaffa dig en bild över hur stort företaget är om fem år och om man kommer att arbeta på samma sätt och med samma produkter vid denna tid.
- Myndigheter har ofta krav på verksamheten. Vart är denna utveckling på väg?
- Vilka tekniska möjligheter finns som företaget inte utnyttjar.
- Vilken kompetens och utbildning har medarbetarna i förhållande till sina arbetsuppgifter.

När dessa punkter är genomgångna kan en rapport skrivas och lämnas till samtliga medarbetare för synpunkter. Detta är viktigt rent psykologiskt eftersom alla bör ha en positiv bild av förändringsarbetet och det värsta som kan hända är att medarbetare känner att beslutet tas över deras huvuden. Den som fått göra sin röst hörd från början klagar inte efteråt.

Nu är det dags att bygga upp ett nytt affärssystem för företaget

Vi skall nu ge förslag på vilka funktioner i Winbas som kan användas. Här kommer de bifogade branschföretagen in i bilden och vi skall förklara de svårigheter och fördelar som är kännetecknande för respektive bransch.

Grossist/Handels företag

Orderhantering och lagerfunktionen är de viktigaste delarna i affärssystemet för denna bransch. Målsättningen är att en order skall finnas i systemet utan onödigt dröjsmål. Kan kunden utnyttja en webbshop, utvecklad för business to business så innebär detta att kunden även registrerar sin egen order. Alternativt kan handdatorer eller bärbara datorer användas av säljare på fältet. En order som först måste skrivas ner på ett papper är ett misslyckande. Lagerfunktionen och hanteringen av varor sker effektivast med bra utformade plocksedlar och blanketter, alternativt handdatorer. En medarbetare på ett lager bör kunna expediera minst 40 order om dagen om produkterna inte är oerhört tunga eller skrymmande. Restorder kostar mycket pengar i form av irriterade kunder, uteblivna intäkter mm. Detta skall samtidigt ses i ljuset av att minimera lagret och möjliggöra snabba leveranser från leverantören. Därför är flexibel statistik viktig för att kunna möta framtida försäljning genom historiska data.

Enhetshantering kan vara viktig om man arbetar med t.ex. färskvaror såsom kött, frukt mm. Dessa företag hanterar ofta enheter som förpackningar eller lådor men prissättning sker i liter eller kilo. Båda dessa enheter är lika viktiga att kunna hantera. Spårbarhet är ett krav som bara växer. Inom flera branscher ställer EU och andra myndigheter stora krav på spårbarhet mellan kund och producent genom olika led av distributörer. Valutahantering vid köp och försäljning behöver också stödjas av affärssystemet. Sist men inte minst är uppdaterad elektronisk information viktig för att t.ex. förse en webbshop med aktuella data eller för att möta kundernas krav på elektronisk information om leveranser, fakturor betalningar m.m.

Försäljning i butik

I många fall är butiken en del av ett grossist/handelsföretag. Många företag vänder sig till både till företag och privatpersoner och då är butiken en viktig del av den totala verksamheten eftersom kunden ofta föredrar att själv hämta varorna. Kassarutinen är den viktigaste delen i

butikssystemen. Denna rutin skall kunna hantera kvittoskrivare, kassalåda, kunddisplay samt helst integrerad korthantering. Hantering av olika valutor är viktig. Om verksamheten är en fackhandel där man arbetar med ett butikssortiment och ett beställningssortiment är det också viktigt ha ett bra stöd för att snabbt kunna beställa varor för kundens räkning. I övrigt finns mycket gemensamt med grossist/handel om vi bortser från lager-hanteringens då lagret är butiken.

Tillverkande företag

Detta är den svåraste av branscher på grund av olikheten mellan företag. Generellt kan sägas att ett affärssystem för tillverkning behöver innehålla vad som ovan beskrivits för grossist/handel men produkten man tillverkar och säljer innehåller ett recept eller struktur. Tillverkning kan ske antingen mot lager (serietillverkning) eller mot kundorder (montering). Ofta tillverkas halvfabrikat som sedan monteras samman i kundordern d.v.s. båda dessa funktioner. Den färdiga produkten består då ofta av strukturer i olika nivåer, exempelvis. Är hjulen på cykeln en struktur medan ramen är en annan osv. Det bästa rådet att ge till någon som vill bygga upp produkternas strukturer i ett affärssystem är att följa tillverkningens olika delmoment och bryta ner dessa i strukturer. Många gånger arbetar man med serienummer i en färdig produkt. Man kan då spåra ingående material inte bara på produktnivå utan vilket parti produkten ingått i. Vi ser ofta hur biltillverkare kallar tillbaka bilar för byte av vissa komponenter. Detta är bara möjligt om man vet från vilken leverans komponenterna kommer ifrån.

Entreprenad/Service företag

Service kan bedrivas ute på fältet eller inne i verkstaden. Har man medarbetare på fältet uppstår problem med kommunikation exempelvis att få ut en felanmälan. Här är det bra om mail-kommunikation finns till mobiltelefoner. Likaså ev. återrapportering av tid och material som kan åtgärdas med handdatorer kopplade till mobilen. Serviceorder är annars det centrala för denna verksamhet. Skillnaden mellan en vanlig order och en serviceorder är att beställare och betalare ofta skiljer sig åt samt att möjlighet att göra en felbeskrivning ev. uppföljning på apparatens serienummer avseende tidigare service samt tidsbokning när arbetet skall äga rum. Målsättningen är att arbeta i en rutin i stället för flera samt möjlighet till direktregistrering av uppgifter. Man kan säga att en serviceorderrutin är som en bokningscentral. Det kan behövas koppling mot en kassarutin om verkstaden ligger i anslutning till en butik. Registrerad teknikertid kan sedan bilda underlag för lönesystem och ev. finns behov av att knyta serviceorder mot ett projekt dvs. ett övergripande ekonomiskt begrepp för uppföljning.

Ekonomisk logistik

Samtliga ovan beskrivna branscher hanterar ekonomiska transaktioner i verksamheten. Detta kräver bra elektronisk kommunikation mot banker och finansinstitut. Denna roll fyller i dag bankgirocentralen men allt fler kommunicerar mot Internetbanker. OCR-nummer på fakturan innebär att man inte behöver registrera fakturainbetalningar manuellt utan att informationen registreras direkt från banken. Revisorn är en annan nyckelperson som löpande vill ha information och detta löses genom export/import av SIE-verifikationer dvs. redovisningsdata genom standardiserade elektroniska processer. Generellt bör man eftersträva att arbeta i ett centralt affärssystem som i sin tur är kopplat till specialrutiner av olika slag. Därför är öppenheten i systemet viktig.