

# e

Beirut Café slipper mycket pappersarbete med Exder

Coop sparar mångmiljonbelopp med elektroniska affärer

## Alltid färska mackor hos ICA To Go!

Korta ledtider gör det möjligt

Yniq på resande fot med kontoret i molnet

Med "Äggen på väggen" tog Gotlandsäggs kontroll över produktionen



# Innehåll

3 Kort & gott

4 Coop massansluter leverantörer enligt ESAM

5 Björnekulla handlar med många med hjälp av EDI

6 Ett nytt butikskoncept: ICA To Go!

6 Korta ledtider hos Beirut Café

8 Äggen på väggen hos Gotlandsägg

10 Kontorab satsar på e-business

11 Så kan kundtjänst hjälpa dig

12 Affärssystemet i molnet hos Yniq



## VD har ordet

# Gör ännu bättre affärer!

Välkommen till ett nytt nummer av "e"! Vi hoppas kunna ge dig idéer och inspiration. Oavsett hur e-intensiv just "du" är. Arbetar du på ett mindre företag hoppas vi att Gotlandsägg, Yniq, Beirut Café, Kontorab eller Björnekulla kan ge dig idéer om hur du kan göra nya och bättre affärer med nöjdare personal.

Arbetar du på ett storföretag kanske vårt projekt med ICA To Go kan inspirera till mer snabbbrörlig varuförsörjning eller så kanske vårt projekt med Coop kan väcka tankar om massanslutning av leverantörer.

**VAD KOSTAR DET ATT INTE** ansluta sina leverantörer? Det kan vi hjälpa dig att räkna ut. Utifrån några riktiga värden (exempelvis besparing per faktura som går från skanning till e) räknar vi ut vad en leverantörsstock kostar varje månad i utebliven effektivisering. Det blir en peng som ofta är häpnadsväckande stor...

**I VÅR OMVÄRLD PÅGÅR** många intressanta initiativ. De är så många att det är svårt att hålla reda på dem alla, men lugn, bara lugn – vi bevakar detta åt dig.

Samtidigt ser vi fortfarande att de standarder som är "breda" allt som oftast specialiseras till en viss affärsprocess, i en viss affärsrelation, för att ge maximal

affärsnytta. Det kan tyckas lite paradoxalt att så många jobbar så hårt för att ta fram standarder, samtidigt som allt fler gör varianter av dessa standarder.

**GANSKA OFTA HÖR JAG:** "Hur svårt kan det vara att ta fram en fakturastandard?" Inte svårt alls egentligen. Om bara alla gjorde affärer på samma sätt... Men jag tror att det alltid kommer finnas en utveckling av affärsmodeller och av logistikflöden. Och det är bra! Informationsflöden ska spegla logistik- och affärsflöden för att tillföra affärsnytta, vilket innebär att en "universalstandard" inte lätt kan uppfylla alla behov.

Det har lett till att det idag finns en god bit över 100 olika affärsflöden och därmed EDI-flöden i Exder, och det blir hela tiden fler.

Ha en fin!

Christer Rygaard,  
VD Expert Systems



2011

En tidning från  
Expert Systems Development Svenska AB  
Sjöflygvägen 35 A, 183 62 Täby  
Tel: 08-446 34 00  
info@expertsystems.se

Redaktion:  
Ansvarig utgivare: Christer Rygaard  
Chefredaktör: Ewa Klevebro  
Skribent: Maria Luthelius  
Layout: Anna Amgren  
Foto: Johan Olsson m fl

Beställ tidningen i pappersformat eller som nedladdningsbar PDF på [www.expertsystems.se](http://www.expertsystems.se). Där kan du också enkelt läsa eller avbeställa tidningen.

På omslagsbilden Magnus Bolin, Gotlandsägg. Läs mer om "Äggen på väggen" på sidan 8.

**Expert**  
SYSTEMS

# Kort & gott



## Sluta skanna, tjäna miljonbelopp

En av våra kunder räknar med en besparing på 128 kr per faktura som går från skannad till EDI. De tjänar första miljonen efter bara 7 813 st fakturor. Med hjälp av vår Förstudie kan vi ta fram affärsprocessbeskrivning och en lönsamhetskalkyl för ert företag.

## Många till många

6 000

leverantörer handlade med

10 000

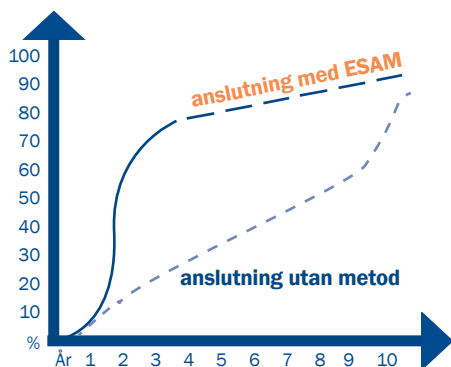
kunder i

50 000

affärsrelationer i Exder och Fakturaportalen under 2010.

## ESAM ökar anslutningstakten

ESAM är vår beprövade anslutningsmetod som gör det möjligt att ansluta många leverantörer på kort tid. Med hjälp av vår metod ansluter ni ca 80% av leverantörerna inom 2 år. Läs mer om våra lyckade anslutningsprojekt på vår site.



## Undvik blufffakturor

I Fakturaportalen kan Expert Systems läsa in Svensk Handels varningslista som spärar fakturor från oseriösa leverantörer. Varningslistan kan kombineras med en egen spärlista där ni själva lägger in de företag som ni inte vill få fakturor ifrån. Alternativt kan ni skapa en lista med era godkända leverantörer som läses in i Fakturaportalen. Då är det bara de leverantörerna som kan fakturera er.

När ni skickar en elektronisk order, har ni kontrollen mycket tidigare. Bara de leverantörer som har fått en order kan fakturera.



## Nyckeln till framgång

Expert Systems har det som krävs för att lyckas med EDI-projekt:

- Mångårig erfarenhet av EDI
- En teknisk lösning för era leverantörer som kan anpassas för era processer
- En beprövad metod som tar er i mål
- Stöd för intern förankring
- Checklista för grundligt förarbete
- Rutin för bearbetning av varje leverantör



## Exder finns i molnet

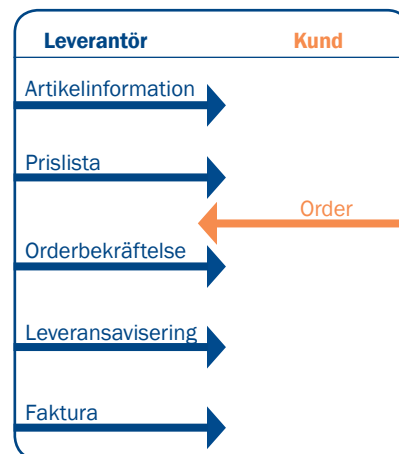
Många pratar om Saas och molntjänster just nu. Har ni tänkt på att det är just det som Exder är? Ända sedan 1992 har Exder funnits i molnet. Samma år infördes tjugokronorssedlen i Sverige och Christer Björkman sjöng "I morgon är en annan dag" i Melodifestivalen.

Två år senare, den 4 februari 1994, skickades det första e-brevet mellan regeringschefer. Carl Bildt som Sveriges statsminister skrev till president Bill Clinton.

## Flöden på många olika sätt...

Vi anpassar Exder så att den passar era behov. Hur ser era flöden ut? Vilket format ska de olika meddelandena ha och vilken information måste finnas med?

Så här kan ett förenklat flöde se ut:



## Utse en ambassadör!

Det är en av de saker som tar ert EDI-projekt i hamn. Andra framgångsfaktorer är kartläggning av era affärsprocesser, kontinuerlig intern förankring samt att se till att projektet har ett tydligt mätbart mål.

## Nyttan för leverantörer

Många leverantörer ser nyttan med EDI. Det gör det lättare att handla effektivt med flera kunder.

När fakturorna alltid skickas i rätt format med rätt information får ni betalt fortare. Om ni har ett system som tar emot elektroniska order så blir det lättöverskådligt och ni slipper pappersarbete.



Från vänster; Christian Waagaard, Petra Jonson, Lars Vestergård, Lennart Skybrand, Kristina Karlsson och Ralf Lind.

# Coop massansluter sina leverantörer till EDI

**För att förbättra sin affärsprocess har Coop infört elektronisk handel som krav för samtliga leverantörer. Totalt ska 600 leverantörer anslutas.**

– Coop har handlat elektroniskt sedan år 1975. Det är många som blir överraskade när de hör det. På sjuttioalet förde vi över order via telefonsystemet. Det var som en föregångare till dagens elektroniska handel. Sedan 1990 har vi använt Edifact, berättar Ralf Lind på Coop.

– Att inte skicka order elektroniskt är för osäkert, fortsätter han. Är mottagaren på plats? Funkar faxen? Har posten kommit fram?

Expert Systems har hjälpt till att utforma processen för Coops nuvarande EDI-lösning. Just nu implementeras två meddelanden, order och faktura. Så småningom ska Coop komma igång med ännu fler. Men först ska Coop ansluta samtliga leverantörer till EDI. Anslutningen sker via ESAM, som är Expert

Systems metod för massanslutning. Totalt planerar Coop att ansluta 600 leverantörer.

– Istället för att själva uppfinna en anslutningsmetod valde vi ESAM. Framförallt innebar det en kortare startsträcka, eftersom vi hade tillgång till ett redan framtaget och beprövat koncept.

**I PROJEKTET INGÅR FEM** medarbetare från Coop: en projektledare och fyra implementerare. Coop har regelbundna avstämningar inom gruppen samt även en styrgrupp som arbetar mer övergripande.

– Vi har hundratals leverantörer som ska anslutas. Det har varit viktigt att prioritera: Vem har mest nytta av implementeringen?

– Hittills har vi anslutit 200 leverantörer, vilket har tagit ett år. Vi planerar att vara klara inom ett år. Historiskt har vi anslutit omkring två till trettio leverantörer per år. Då har det varit på önskemål av de leverantörer som haft ett stort orderflöde. Just nu implementerar vi motsvarande mängd på två till tre veckor.

Ralf upplever att många inom dagligvaruhandeln är vana vid elektronisk handel och inser nyttan av den. Svårast tycker han det är att få specialvaruleverantörerna att vilja ansluta sig. En del är inte odelat positiva. De har inte samma erfarenhet av att kunderna ställer krav på elektronisk handel. De ser inte fördelarna för sin egen del och de upplever inte heller att deras omsättning motiverar den kostnad de drabbas av.

”

Vi spar mångmiljonbelopp med elektronisk handel, säger Ralf. Det är enkel matematik.



Ralf Lind, verksamhetsansvarig för EDI inom IT och verksamhetsutveckling på Coop Inköp & Kategori AB.

– Ju fler order man får och desto fler kunder man e-handlar med, desto större nytta har leverantören av elektronisk handel, konstaterar Ralf.

**FÖR ATT UNDERLÄTTA ÖVERGÅNGEN** för vissa mindre leverantörer kan Coop via Expert Systems erbjuda en webbaserad leverantörportal.

– Vi ser gärna att alla ansluter sig. Därför försöker vi göra det så enkelt som möjligt för leverantörerna.

Coop ser enbart fördelar med elektronisk handel. Vi spar mångmiljonbelopp med elektronisk handel, säger Ralf. Det är enkel matematik.



Helena Ljungkvist, ordermottagare på Björnekulla

## Anrika familjeföretaget handlar elektroniskt

**Det anrika familjeföretaget Björnekulla Fruktindustrier var redo när Coop önskade elektronisk handel.**

**– För oss är det bara fördelar att handla elektroniskt, säger Helena Ljungkvist, ordermottagare på Björnekulla**

– Vi upplevde inga problem när vi gick över till att handla elektroniskt. Det var verkligen hur smidigt som helst, säger Helena Ljungkvist på Björnekulla.

Björnekulla Fruktindustrier är ett av Sveriges äldsta fruktförädlingsföretag. Företaget säljer sylt, saft, marmelad, ketchup, senap och gurka. En av deras storsäljare är rårörda lingon, en annan är gammaldags gurka, den som är lite krispig.

– Vi är duktiga på ekologiska produkter, säger Helena Ljungkvist.

Björnekulla har handlat elektroniskt sedan år 2004. Till en början fakturerade de sina kunder via Exder EDI. Sedan önskade ICA, Servera och Axfood att de även skulle kunna ta emot order via Exder.

– Vi har handlat elektroniskt i snart sju år. Det har varit jättesmidigt!

**NÄR COOP KOM MED** sitt önskemål om elektronisk handel hade Björnekulla redan varit igång med elektronisk handel i flera år.

– Vi började handla elektroniskt med Coop i höstas. Det var hur lätt som helst, säger Helena Ljungkvist. Det enda vi behövde göra var att lägga upp Coop i vårt system. Det tog inte alls lång tid innan vi var igång, bara ett par veckor.

Nu ser man fram emot att även börja

handla med Bergendahls, som också har visat intresse.

– Vi är redo, säger Helena, som tycker att EDI är väldigt praktiskt när hon ska handla med kunder som har helt olika affärskrav.

**SEDAN EN TID TILLBAKA** satsar Björnekulla även på artikelinformation via Exder.

– I och med att vi har livsmedel så kan det vara lite bökigt med olika hållbarhetsdatum. Det blir många parametrar att hålla reda på. Men jag gick faktiskt en telefonkurs hos Expert Systems, vilket gjorde mig lite klokare.

Den senaste tiden har Björnekulla lanserat flera nyheter. Helena har förberett hundratals varucertifikat. Varje varucertifikat innehåller uppgifter om exempelvis längd, bredd, höjd och hållbarhetsdatum för en konsumentförpackning, bricka eller pall. Det skickas sedan till respektive kund.

– Det är otroligt smidigt, säger Helena. Nu är all information upplagd – en gång för alla!

Hur är det då att arbeta med sylt och marmelad dagarna i ända? Tröttnar man på allt det söta?

– Inte alls! Jag är lite av en patriot när det gäller våra produkter. Jag äter bara sylt och marmelad från Björnekulla. På semestern försökte jag att äta en annan jordgubbssylt, men den var inte god, säger hon och skrattar. Mina personliga favoriter är våra nya marmelader. Just nu äter jag gärna svartvinbär- och jordgubbsmarmeladerna. De är helt underbara!



## ICA To Go kräver snabbt flöde för varor med kort hållbarhet

**ICA satsar på färdiglagad mat med ICA To Go. Utmaningarna är många. Färdiglagade rätter, sallader och smörgåsar har exempelvis kort hållbarhet och får inte bli liggande. Lösningen var ett flöde med korta ledtider.**

ICA hade märkt av ett nytt behov hos sina kunder. Det var folk i farten som ville ha mat att ta med, exempelvis en snabb frukost, en lunch eller ett mellanmål innan träningen. ICA valde att satsa på ett helt nytt butikskoncept, ICA To Go.

Hittills har två testbutiker öppnats i centrala Stockholm. Försäljningsutvecklingen har varit fantastisk och kunderna är mycket nöjda. Det som säljer allra bäst är färdiglagat.

Innan allt föll på plats hade dock Lisa Manske, logistikansvarig för ICA To Go, en lätt huvudvärk: Hur skulle detta kunna fungera rent praktiskt?

– Målbilden var tydlig, berättar hon. När kunden kom till butiken skulle det finnas färska mackor, sallader och luncher – oavsett om klockan var sju på morgonen eller fem på eftermiddagen. En av utmaningarna var att produkterna hade kort hållbarhet. Inget fick bli liggande.

**ICA ARBETADE REDAN MED** leverantörer som hade Exder, så det var bara att koppla på flödet "convenience". Expert Systems såg till att Exder kunde kommunicera med butikernas vanliga ordersystem. Butikernas kunde sedan lägga en order, som gick direkt till leverantörens Exder utan mellanhänder.

– Vanligtvis lägger butiken en order, som går via ICA, som kontaktar leverantören. Leverantören skickar varorna till ICA, som tar in varorna på lager, lägger dem på ICA-bilen innan de till slut hamnar i butiken. Nu går leveransen av helt färska produkter direkt till butiken, som kan hålla inne med ordern in i det längsta. De har möjlighet att anpassa beställningen efter morgondagens väder. Blir det solsken eller regn? Behöver vi många eller få sallader?

Butiken lägger sin order senast klockan ett och leverantören levererar halv sju nästa morgon.

– Detta flöde med korta ledtider är möjligt med Exder. Finessen är att leverantören inte behöver utveckla sitt system. Funktionaliteten finns redan i Exder, säger Lisa.

## Beirut Café levererar till ICA To Go

”

Jag får en bra översikt över beställningarna. Det blir enkelt att planera.

Suzy Karroum,  
Beirut Café



**Beirut Café levererar färdiga mezatallrikar direkt till ICA To Go. Ordern kommer klockan ett på dagen och leveransen ska ske halv sju nästa morgon. Då finns ingen tid för pappersarbete. All logistik sköts i Exder.**

Beirut Café är ett familjeföretag, som startade för drygt tio år sedan. Mest kända är de för sin omtalade och välbesökta libanesiska restaurang strax ovanför Humlegården i Stockholm. Dit går alla som älskar vällagad libanesisk mat i en vackert inredd miljö.

På senare år har Beirut Café även valt att satsa på en delikatesbutik i Östermalmshallen samt färdiglagade mezerätter som de säljer via ICA, Hemköp och Coop. De har gett ut en kokbok och tagit fram ett eget vin som de säljer på restaurangen. Ett par



Lösningen har gjort oss mycket flexibla. Nya leverantörer kopplas enkelt på, så det hela är mycket smidigt!

Lisa Manske,  
logistikansvarig ICA To Go



**LEVERANTÖRERNA KAN OCKSÅ** via en leveransplan detaljstyra när de kommer att leverera i respektive butik, vilka datum och vilka klockslag. På så sätt kan leverantören lägga upp sina körscheman anpassade efter exempelvis trafiksituationer. Utifrån detta räknar sedan butikens ordersystem ut när order måste skickas till leverantören.

När ordern skickas är den alltid korrekt och butikerna slipper vänta på att leverantören ska ta emot beställningen. Butiken har alltid korrekt information om hur mycket som finns i hyllan och hur mycket som är på väg hem. Fakturorna kommer också till butiken på elektronisk väg.

– Det spar mycket tid för våra butiker, säger Lisa.

Utvecklingen av systemet har skett i nära samarbete med Expert Systems.

– Det har varit roligt att samarbeta med

Expert Systems. Jag tycker att vi har förstått varandra mycket bra. Ett tag var det lite stressigt men vi hade ett gediget testarbete där vi fångade upp allt som kunde förbättras.

ICA To Go är fortfarande ett testprojekt. ICA letar efter lämpliga lokaler för att kunna öppna fler butiker.

– Den här lösningen har gjort oss mycket flexibla. Nya leverantörer är enkla att koppla på, så det hela är mycket smidigt. Nu vill vi öppna fler ICA To Go!

#### Affärs- och EDI-flöden till ICA:

- ICA Convenience
- ICA Butikspack (centralt via lager)
- ICA Butikspack (spedition)
- ICA Grossist baserat på ESAP 20.1
- ICA Grossist baserat på D93
- ICA Torget
- ICA Torget Microflödet
- ICA Butiksfaktura
- ICA Sverige omkostnadsfakturer via Fakturaportalen
- ICA Norge omkostnadsfakturer via Fakturaportalen
- ICA Norge varufakturer via Fakturaportalen
- Artikelinformation
- Reporder

gångar om året ger de ut en tidning och så har de släppt tre album med skön chillout-musik. Något mer på gång? Ja, just det. De levererar dessutom färdiga mezetallrikar till ICA To Go.

– Det ena leder till det andra, skrattar Suzy Karroum, som tar emot beställningar från dagligvaruhandeln samt ansvarar för butiken i Östermalmhallen.

– Vi levererar två typer av tallrikar med smårätter till ICA To Go, berättar hon.

Men innan kunderna kan avnjuta sin mezetallrik har det skett en hel del logistik. Det är mycket som ska planeras. Hur många rätter kommer det att gå åt? Hur många såldes igår? Eftersom det rör sig om dagsfärska rätter går det inte att ligga på något lager. Det som levereras måste säljas. Och hur är vädret? Regnar det? Eller är det solsken och möjlighet att sitta på en parkbänk under en björk och äta sin medhavda lunchtallrik?

– Egentligen är det ganska enkelt för vår del, säger Suzy. Vi får en order senast klockan ett på dagen, sedan levererar vi klockan halv sju nästa morgon. Det är värre för butikerna. De måste avgöra hur många tallrikar det går åt under en dag. Vi behöver bara

laga maten.

En förutsättning för produktionen är Exder och ett nytt flöde med extra korta ledtider, "convenience". Suzy hade aldrig tidigare arbetat i Exder, men hittills har det inte varit några problem.

– Jag tycker det är mycket praktiskt att arbeta i Exder. Det var lätt att lära sig. Jag tycker också att jag får en bra översikt över beställningarna. Det blir enkelt att planera. Jag slipper också mycket pappersarbete.

I början kunde det bli en del missförstånd. Butikerna la in sina beställningar för sent, vilket gjorde att leveransen inte kom förrän dagen efter.

– Numera fungerar allt smidigt. Båda parter vet vad som krävs för att det ska bli rätt. Jag kollar bara av vid ettiden vad butikerna har beställt, sedan kör vi för fullt i köket!

Hur ser framtidsplanerna ut för Beirut Café?

– Vi planerar att öppna en ny butik på Centralstationen, Beirut Café Express. Där ska vi sälja färdiga matlådor. Färdiglagad mat ligger i tiden just nu.



# ”Äggen på väggen” blev räddningen för Gotlandsägg

**När personalen sjukskrev sig eller bytte jobb fick Gotlandsägg sig en tankeställare. Med hjälp av Expert Systems har de nu kontroll på vad som ska packas. Med samma mantimmar som under kaosperioden har de lyckats öka produktions-takten med femtio procent.**

– Mycket i livet är en slump. Det var en god vän som tipsade mig om att börja med värphöns, och på den vägen är det, säger Magnus Bolin, VD för Gotlandsägg.

Gotlandsägg startade 1992. Genom åren har företaget växt och Gotlandsägg är i dag en framgångsrik äggproducent

med packeri både på Gotland och på fastlandet.

Företaget hanterar 3–3,5 miljoner ägg per vecka.

– Det skulle vara omöjligt utan ett bra affärssystem, konstaterar Magnus Bolin på Gotlandsägg.

– För ett par år sedan brann packeriet på fastlandet ner till grunden. Jag öppnade en ny anläggning men fick aldrig in något flyt. Det var omsättning på personalen. Folk var stressade. Vi var hela tiden i tidsnöd. Packade enbart på befintlig order, berättar Magnus Bolin.

**MAGNUS INSÅG ATT NÅGOT** måste göras. De måste få kontroll på vilka ägg som skulle packas, när de skulle packas och hur många ägg av varje sort som skulle packas.

– Det var då vi tillsammans med Expert Systems kom på ”Äggen på väggen”, berättar han.

På två 50-tums TV-skärmar i packerierna presenteras en översikt över vilka ägg som ska packas. Varje pall har en streckkod som kopplas samman med den order som kunden lagt. Äggen räknas ned och det bli klart och tydligt för alla i packeriet vad som behöver packas.

– ”Äggen på väggen” har kostat oss en miljon att bygga. Men nu har vi en kapacitet som är femtio procent högre än under ”kaosperioden”. Vi har också en personal som mår bra och trivs på jobbet.

Produktchef Tomas Cederblad håller med:

– Nu vet vi exakt hur vi ligger till. Vi behöver aldrig kontrollräkna, systemet



” ” Ett företag med våra flöden som inte har EDI har inte förstått vilka möjligheter det finns i modern teknik.

Magnus Bolin, VD för Gotlandsäg

sköter allt åt oss. Det finns ingen risk att vi packar för få ägg. Även butikerna har stor nytta av streckkoden, som hjälper dem hålla koll på sitt lager.

**MAGNUS UPPLIVER ATT HAN** har fått mycket hjälp av Expert Systems.

– De är duktiga på att sätta sig in i våra arbetsförhållanden. De är oerhört kundfokuserade och ger sig inte förrän vi har varit helt nöjda.

För Gotlandsäg är EDI ett måste.

– Ett företag med våra flöden som inte har EDI har inte förstått vilka möjligheter det finns i modern teknik. Tekniken fixar verkligen allt. Det enda vi behöver göra är att skriva ut ordern. Det är otroligt smidigt!

Gotlandsäg vinner utmärkelser och

ökar sin försäljning från år till år. Vad är hemligheten?

– Vi försöker alltid vara innovativa, säger Magnus. Vi vill ge kunden ett mervärde. Vi säljer ägg, så det gäller att vara kreativ och inte bara ändra färg på kartongen. Vår senaste nyhet är ägg med Gulare Gula.

– En ytterligare anledning till vår framgång kan vara att vi ser ny teknik som en möjlighet och inte ett hot.



### Gotlandsäg och Exder

#### Exder EDI

Används bland annat för att ta emot elektroniska order, skicka orderbekräftelser och fakturor.

#### Exder EPC

Gör det möjligt att registrera och skicka artikelinformation som t.ex. mått, vikt, förpackningsnivåer, hållbarhet m.m.

#### Exder RM

Produktionsstyrningssystem som hanterar "Äggen på väggen".

#### Exder Business

Webbaserat affärs- och bokförings-system med stöd för både traditionella och elektroniska affärer.

#### Exder Autoaccept order

Accepterar automatiskt inkommande beställningar enligt givna parametrar per kund utifrån lager- och produktionsstatus.

#### Exder Autofaktura

Skapar och skickar många fakturor med en knapptryckning.



# Lätt att anpassa Exder EDI efter olika affärsprocesser

## **Kontorab levererar kontorsmaterial till kunder med olika krav på elektronisk handel. Lösningen är Exder EDI, en modul som lätt anpassas efter olika kunders önskemål.**

– Vi har varit igång med elektronisk handel sedan år 2004, säger Bruno Carinci, VD och grundare av Kontorab.

Tidigare var hanteringen av fakturor en kostsam affär för Kontorab. Framförallt var det höga portokostnader som de nu slipper när de skickar elektroniska fakturor.

– Vi slipper även den manuella handpålägningen, vilket gör att vi sparar mycket tid, säger Bruno Carinci.

Kontorab är ett familjeägt företag som erbjuder allt från kontorsmaterial och kontorsmöbler till en helt ny maskinpark. Bruno Carinci grundade Kontorab 1978 och har sedan dess öppnat 21 kontorsvaruhus på 14 orter i Sverige.

Bolaget handlar med både privata före-

tag och offentlig sektor, exempelvis Solna stad, Danske Bank och Eskilstuna kommun. Kunderna har ofta helt olika krav på affärsflöden och därmed olika EDI-krav.

– Fördelen med Exder är att det är lätt att anpassa efter kundernas affärsprocesser, säger Bruno. Danske Bank ställde exempelvis krav på e-handel i sin upphandling av kontorsmaterial. De hade helt egna affärsprocesser men det var inga problem, Expert Systems anpassade Exder efter deras krav. Med Exder uppfyller vi även de krav som offentlig sektor ställer, både de som hanterar hela flödet och de som bara vill ha e-faktura.

**FÖR KONTORABS EKONOMIAVDELNING** är handgreppen ungefär desamma oavsett kund. Exder EDI håller reda på vilka format respektive kund vill ha i sina affärsflöden. Det innebär att Kontorab slipper integrera nya strukturer i sitt befintliga affärssystem.

– Vi slipper också hålla reda på våra kunders uppdateringar till nya versioner. Allt detta sköter Expert Systems som även tar ansvar för drift, säkerhetskopior och

systemunderhåll.

För att kunna hantera alla affärer i ett och samma system satsar nu Kontorab helhjärtat på e-business i sin verksamhet.

– Målet är att fortsätta växa!

**KONTORAB HAR SAMARBETAT** med Expert Systems i många år. Enligt Bruno Carinci föll valet på Expert Systems tack vare deras långa erfarenhet.

– Vi ville samarbeta med en kunnig och erfaren leverantör som kunde erbjuda beprövade lösningar för elektronisk handel, säger Bruno.

– Exder EDI är en smidig och lättarbetat modul. Det är enkelt att göra ändringar och kompletteringar i Exder.



**Vi slipper även den manuella handpålägningen, vilket gör att vi sparar mycket tid.**

Bruno Carinci, VD för Kontorab



Från vänster: Rebecca Persson, Linda Lundqvist, Michael Rygaard, Sonia Abelin, Olle Hildebeck, Niklas Wallin, Fredrik Westman, Nina Peldán.  
På bilden saknas Jenny Nyqvist Sandström.

## Få ut ännu mer av Exder med hjälp av kundtjänst

**Vi är många som finns till hands för att hjälpa er att få ut så mycket av Exder som möjligt. Vårt mål är att nya klienter lätt ska komma igång med produkterna och att de som har haft Exder länge hittar nya användningsområden, kunder och affärsflöden.**

### Support & utbildningar ingår!

Ni vet väl att support och utbildningar numera ingår i användarlicensen? Det betyder att ni kan ringa oss så mycket ni behöver och gå så många utbildningar ni vill utan extra kostnader.

Vi är många som finns tillhands för att se till att ni får ut så mycket som möjligt av Exder.

### Så får du hjälp

Lättaste sättet att rapportera ett problem är att gå in på Hjälpmenyn i Exder och välja "Begär hjälp från kundtjänst", då skickas ert ärende med information från Exder direkt till vårt ärendehanteringssystem. Ni är också alltid välkomna att kontakta oss via telefon eller e-post.

### Hur går en utbildning till?

Utbildningen genomförs på svenska eller engelska via telefonkonferens med deltagare från flera olika företag. Våra vanli-

gaste moduler och aktuella affärsflöden, till exempel Axfood EDI direktflöde, finns schemalagda och repeteras varje vecka. Utbildningstiden är upp till två timmar per modul. Vi kan även erbjuda företagsinterna och anpassade utbildningar utifrån era behov.

### FAQ och handledningar

Vi har samlat de vanligaste frågorna som vi får om Exder. Gå in under Hjälpmenyn i Exder och välj "Vanliga frågor" så hittar ni dem där. Under Hjälpmenyn hittar ni även detaljerade användarhandledningar per affärsflöde, som hjälper er steg för steg.

### Ditt supportärende tas alltid omhand

Vi använder oss av ett ärendehanteringssystem där alla supportärenden läggs in och bearbetas i turordning. Tidvis kan det vara höga belastningstoppar, då är det bra att även växelpersonalen kan ta emot och

registrera era ärenden så ringer vi tillbaka så fort vi kan. Under 2010 hade vi ca 3 500 supportärenden. Under den perioden handlade 6 000 leverantörer med 10 000 kunder i 50 000 affärsrelationer.

### Förhöjd supportnivå

Om ni har extra tidskritiska affärsflöden kan ni välja att köpa till Supportnivå Plus eller Supportnivå Premium för att få garanterat snabb hjälp. Mer information finns på vår site under "Support".

## Kundtjänst

### Öppettider

Vardagar 8-17, dag före helgdag 8-13

### Nå oss här:

support@expertsystems.se

Tel: 08-446 34 00

Fax: 08-446 34 10



Extremskidåkaren Jon Olsson bland molnen.

Foto Mattias Fredriksson

## Yniq har kontoret i molnet

**Yniq är inte som andra bolag. Här finns en VD som hellre åker utför än sitter på kontoret nio till fem. Och en designer som lever lyxliv i Monaco som extremskidåkare. Hur går det ihop? Lösningen är Exder Business – ett affärssystem i molnet.**

Medvetna utförsåkare är överens. Yniq designar några av världens coolaste skidglasögon.

Bakom Yniq står Jon Olsson samt Mikael Kenson. Jon Olsson bor i Monaco och är en av världens bästa extremskidåkare. Både Jon och Mikael står bakom designen av skidglasögonen. Men medan Jon lever lyxliv i Monaco, är Mikael verksam som företagets VD. Själv ser Mikael sig inte som speciellt extrem.

– Inte alls, jag är mer en hängiven utförsåkare. Men få har åkt mer än vad jag har gjort. Jag har kört trettio dagar om året i trettio år.

Yniq är ett uppstartbolag som försöker tänka annorlunda.

– Kärnan i vår verksamhet är unika och väl designade skidglasögon. Vi kopierar inte andra varumärken. Det är för enkelt. Vi skapar vår egen nisch inom premium och inspireras hellre av andra produkter som exempelvis solglasögon och klockor. Storsäljaren bland skidglasögonen är Black Gold, en svart modell med guld-detaler.

– Kunderna gillar också våra solglasögon med rött eller blått glas. Det är helt rätt just nu, ler Mikael.

**FÖR ETT FÖRETAG SOM GÄRNA** spenderar vintersäsongen – och ibland hela året – i bergen är det viktigt med ett flexibelt och ”bärbart” affärssystem.

– Vi behövde ett affärssystem som skötte sig själv. Jag ville inte behöva tänka på back up, underhåll och drift. Jag ville ha en lösning där allt bara fungerade. Vi har ingen datahall – vi har bara bärbara datorer.

**YNIQS KUNDER HANDLAR** i undantagsfall från Sverige. Därför jobbar Yniq med prislister och fakturor på olika språk.

– Det ställer vissa krav på systemet, konstaterar Mikael, som också vill ha till-

gång till leverantörreskontran.

Yniq har använt sig av Exder sedan bolaget startade.

– Fast jag var lite dum när jag började med Exder, erkänner Mikael. Jag satte igång utan att ha gått någon kurs. Det innebar att jag stötte på en del logiska utmaningar. Men det speglar kanske min natur. Jag testar mig fram, hur svårt kan det vara?

Svårt tycker han inte att det har varit. Till en början skötte han enbart bokföringen via Exder men nu kör han även order, lager och fakturering.

– Hittills har det inte varit några större frågetecken, säger han.

Framtidsplanen när det gäller affärssystemet är att koppla ihop det med Yniqs webbshop.

– Vi har ännu inte hunnit göra det men det är vår plan.

När det gäller Yniq vill han gå från att vara ett uppstartbolag till att bli ett riktigt bolag. Ett bolag att räkna med.

– Det innebär att vi nu går från en produktutvecklingsfas till en mer ekonomistyrningsfas. Målet nu är att bli riktigt stora ute i Europa. Och i världen!