



Birger Carlsson, projektledare Canon Business Center

”Ett bra affärssystem är A och O”

Ett nytt gemensamt affärssystem, integrerat med det gamla ”eftermarknadssystemet”, gav Canon Business Center en enhetlig administrativ plattform, effektivare verksamhet och underlag för benchmarking.

Canon Business Center

– Alla arbetar under samma varumärke, med samma koncept och affärsidé, säger Birger Carlsson, projektledare vid Canons huvudkontor i Stockholm.

Men alla arbetade inte med samma system och administrativa rutiner och i längden blev det både dyrt och omständligt. Flödet av information är enormt mellan supportkontoret och regionala center, som vart och ett är kund till Canon.

– Vi behövde ett enhetligt affärssystem för att få in alla i samma kontoplan och jämföra nyckeltal och marknadsandelar för att kunna driva verksamheten effektivt, växa i volym och marknadsandel. Vi ville underlätta administrationen för återförsäljarna och bidra till att alla kunder hantearades på samma sätt.

I upphandlingen av affärssystem förra året var nyckelordet att det skulle kunna integreras med det befintliga serviceordersystemet WinServ, främst ett eftermarknadssystem. För franchisingtagarna är det viktigt att deras maskiner inte stannar och ett patenterat system för fjärrövervakning, eMaintenance, är kopplat mot WinServ som motar Olle i grind genom att, kort sagt, kalla på service innan produktionsstoppet är ett faktum.

– Ett driftstopp är alltid besvärligt för kunden och vi sökte en leverantör som kunde bygga en brygga mellan WinServ och ett system som sköter traditionell administration som bokföring och utfakturering.

Ett annat krav var att i ett filformat få in de omfattande artikel- och prislistora för direkt leverans till kunden. Upplysningsvis har varje maskin hundratals reservdelsartikelnr och totalt finns runt 400 000 reservdelar i Canons sortiment.

Valet av affärssystem föll på Visma Global och Vismas partner Incepta. Avgörande var bland annat det förtroende Incepta ingav med att bygga bryggan och att rulla ut det på de 22 centren.

– Att byta system är stort: utrensning av gamla artikelregister och installation av ett nytt program, alla artiklar, lagersaldon, kundfordringar, ny kontoplan, in- och utgående balans... Det är en jätteapparat som kräver minutiös planering.

Alla center är representerade i projektgruppen och inför varje ny installation hölls möten med de berörda. Birger Carlsson känner att projektet är i hamn.

– Ett bra administrativt system är A och O. De som har de bästa lösningarna är ofta de framgångsrikaste företagen.

Utmaning

- Behov av att ge huvudkontor och regionala enheter samma administrativa system.
- Behov av att kapa onödiga kostnader.
- Behov av att uppdatera franchisetagarnas affärssystem.

Lösning

- Integration av affärssystemet Visma Global med befintligt eftermarknadssystem.
- Installation av det webbaserade Visma Invoice Manager för elektronisk fakturahantering.

Resultat/nytta

- Större effektivitet
- Snabb och korrekt leverans av artikel- och prislister till kund.



Kund: Canon Business Center.

Verksamhet: Franchisingkedja med försäljning av främst produkter och tjänster för kontorsmiljö och grafisk design.

Antal anställda: 430 i Sverige, 15 000 i Europa, 140 000 globalt.

Lösning från Visma:

Affärssystemet Visma Global samt Visma Invoice Manager.