



Ökad kontroll och mer digital automation för Öckeröborg

Den växande koncernen Öckeröborg är en viktig spelare inom den nordiska sjöfarten. Med hjälp av Exsitec har två av dotterbolagen moderniserat sina digitala verktyg, ökat sin effektivitet och förenklats sin vardag. “Vi hade ett behov av system som kunde stödja vår verksamhet bättre än de gamla”, berättar Kim Svensson, IT-chef på Öckeröborg.

Öckeröborg är ett marint moderbolag inom den nordiska sjöfarten. Koncernen servar kommersiell sjöfart och innefattar bland annat dotterbolagen Ö-varvet och Imatech Marin & Industri.

Ö-varvet är ett nybyggnads- och reparation-/servicevarv som utför torrsättning, reparation, service, ombyggnation och nybyggnation av industriell sjöfart. Varvet startades år 1916 och företaget har utvecklats från att vara ett litet familjeföretag till att idag sysselsätta drygt 80 personer. De senaste 10 åren har försäljningen ökat med mer än 10 gånger.

Imatech Marin & Industri är ett teknikdrivande företag inom segmenten industri, yrkessjöfart och marin fritid som erbjuder teknisk support, utbildning och kostnadseffektiva applikationslösningar vid försäljning av motorer och reservdelar.

Förlegade IT-system och nya rutiner

Ö-varvet var fast i ett föråldrat system samtidigt som verksamheten växte och sökte ett tillförlitligt och tillgängligt verktyg anpassat för expansionen och sina nya rutiner.

- Vi hade ett behov av ett system som kunde stödja vår verksamhet bättre än vårt gamla. Vi behövde lita på att informationen som matades in i systemet var tillförlitligt och stämde överens med datan som vi fick ut från systemet, menar Kim Svensson, IT Chef på både Ö-varvet och Imatech.

Samtidigt hade man låg effektivitet i logistikflödet hos systerbolaget Imatech. Att kunna leverera varor snabbt var en utmanande uppgift. Den största leverantören, Volvo Penta, gjorde om sin struktur i Sverige, för Imatech gällde det att upprätthålla förtroendet och säkerställa att man kunde leverera rätt saker i rätt tid, något man inte kunde med tidigare IT-system. Bra kvalitet och högt tempo på logistikflödet var krav som behövde efterlevas.

Att bli mer proaktiva och att kunna sälja fler reservdelar var utmaningar som Imatech hade kämpat med länge. Bolaget ville se sina återförsäljares behov i god tid för att kunna planera och förbereda internt, men när de tittade på befintliga CRM system på marknaden hittade de inget system som kunde uppfylla alla verksamhetens behov.

Exsitec tog helhetsansvaret hos Ö-varvet

Exsitec har tillsammans med Ö-varvet infört affärssystemet Visma Business som grundsten, och Ö-varvet har efter det fått hjälp från Exsitec med att bygga applikationer och gränssnitt för verksamhetens användare.

- Visma Business är vår motor och Exsitec sitter på en god kompetens inom systemet, vilket vi såg stora fördelar med när vi valde leverantör av webbapplikationer. Vi ansåg att det vore mest effektivt att arbeta med Exsitec eftersom de kan ta ett helhetsansvar för lösningen, berättar Kim Svensson.

Egenutvecklat CRM för att matcha processen

På Imatech implementerades Visma Business med komponenter för både ekonomi, lager och logistik. Ett system för att få bättre grepp om kunderna behövdes och därför tog Imatech steget att utveckla ett eget CRM system som innefattar telematik.

Samtidigt behövde man få mer ordning och kontroll på sina leverantörsfakturorna och valde då att använda lösningen MediusFlow för sin elektroniska fakturahantering.



“Vi ansåg att det vore mest effektivt att lägga utvecklingen på Exsitec eftersom ni kan ta ett helhetsansvar”

Resultaten innebar kontroll och effektivitet

Ö-varvet kan nu hantera en större ordermassa med samma kontroll och kvalitet. Dessutom är det tydligt för personalen hur leveransen ska hanteras och de slipper manuellt kontrollera att systemet “sköter sig”.

För Imatech har ett stort värde adderats av att ha ett effektivt flöde. “Vi har en mycket hög träffsäkerhet i att kunna leverera rätt saker i rätt tid, och vi är bäst på att leverera i Volvo Penta sfären.” säger Kim.

Med hjälp av den egenutvecklade CRM-applikationen kan Imatech ha koll på utforskade områden på marknaden. Applikationen möjliggör till en bättre uppföljning för att kunna se var återförsäljares behov finns. CRM delen har skapats för att automatisera verksamheten samt undvika sårbarhet nämner Emma Timem, marknadschef på Imatech.

När det gäller ordningen och kontrollen av leverantörsfakturorna så kan man efter en månad med MediusFlow matcha 75-80% helt automatiskt.