

Mindre brand i Sverige med hjälp av digitalisering hos Dafo



Dafo ville hitta ett systemstöd som moderniserade sitt kunderbjudande. Med hjälp av Exsitec tog man fram en kundunik lösning för systematiskt brandskyddsarbete vilket skapade en unik möjlighet till en bättre vardag för kunderna.

Dafo är en av nordens största leverantör av brandskydd och erbjuder marknadens bredaste sortiment av tjänster och produkter för en brandsäker verksamhet. Under 2019 kommer bolaget varit verksamma i 100 år. Dafos erbjudande täcker allt från enkla brandsläckare till lösningar för systematiskt brandskyddsarbete och avancerade kundunika släcksystem för industri och fordon.

Systematiskt brandskyddsarbete - mer än bara kontroller

I lagen om skydd mot olyckor förtydligas idag ansvaret för den enskilde. I detta ansvar ingår, för alla organisationer, stora som små, att ha ett skäligt brandskydd och att bedriva ett så kallat systematiskt brandskyddsarbete, SBA. För att lyckas med sitt SBA krävs en ständigt pågående process där kunskap, dokumentation och uppföljning sätts i fokus. Ett systematiskt brandskyddsarbete skapar rutiner utifrån varje företags egna förutsättningar. Arbetet bedrivs antingen av organisationerna själva, alternativt tar de hjälp av konsulter eller andra experter, som exempelvis Dafo.

Sökte digitala verktyg för konkurrensfördel

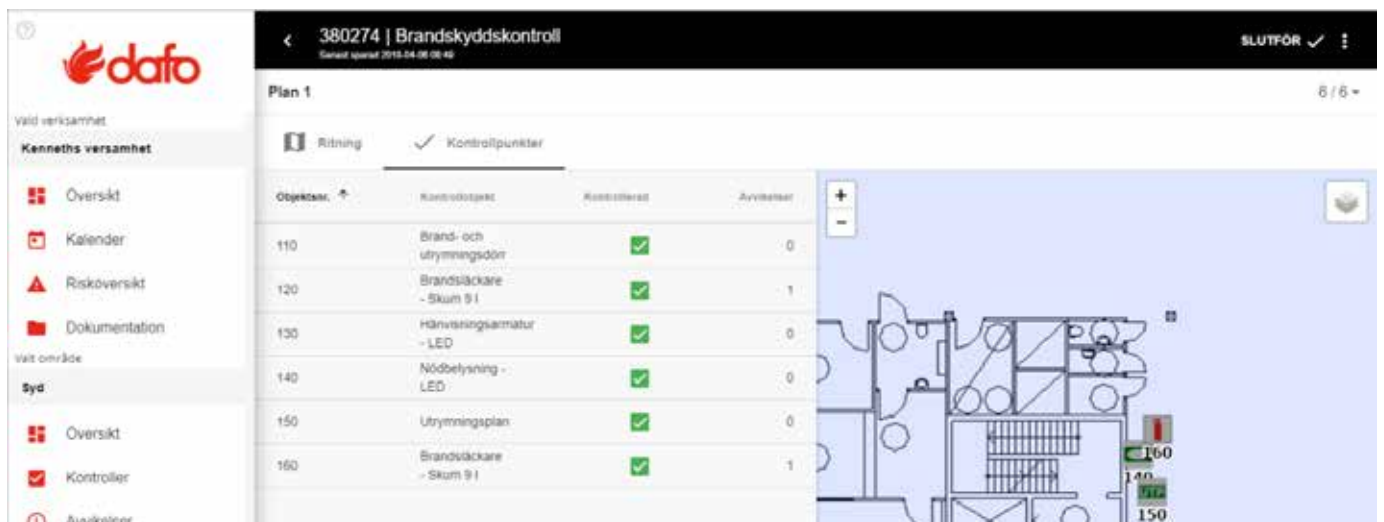
Dafo påbörjade nästa steg sin digitala resa med att vidareutveckla sitt affärssystem,

därefter implementerades det mobila arbetsordersystemet Mobigo i syfte att underlätta informationshanteringen ute på fält. Nu var det dags att ta steget vidare med att utveckla sitt kunderbjudande.

Dafo ville hitta sätt att digitalisera hela sin verksamhet och få ihop helheten med service, produkter och tjänster. Det fanns även en nyfikenhet kring hur digitala tjänster skulle kunna innebära en konkurrensfördel och skapa en enklare vardag för deras kunder.

En stor del av kunderbjudandet är verksamhetsstödet kring det systematiska brandskyddsarbetet. När det stod klart att en uppdatering av det befintliga verktyget var nästa steg att ta stod valet mellan att antingen utveckla det nuvarande SBA-systemet, samarbeta med andra eller utveckla ett eget system från grunden. Exsitec tog tillsammans med Dafo fram en kundunik lösning för en process som det i regelofta saknas tillräckligt systemstöd för.

- Vi upplevde vårt gamla system för SBA som gammalmodigt, både tekniskt såväl som i tänket och arbetssättet. Vi gjorde en analys och såg vart framtiden var på väg, både gällande processer och tekniska förutsättningar. De flesta systemen på marknaden upplevde vi som föråldrade och vi behövde ett system vi kunde växa i, säger Lukas Svärd, affärsutvecklare på Dafo.



Fokus på användarna

En viktig aspekt inför utvecklingen var användbarheten. SBA-system är i regel relativt komplexa vilket för nya användare kan innebära en stor utmaning. Eftersom systemet skulle bli en viktig del av Dafos nya kunderbjudande var en grundförutsättning att lösningen skulle vara intuitiv så att vem som helst enkelt och smidigt kan komma igång med sitt SBA.

Kundunik lösning byggd från grunden

Det nya systemet för SBA blev snabbt en viktig del av Dafos affärsutveckling. Till skillnad från andra system som i princip bara fokuserar på kontroller mynnade utvecklingsprojektet ut i ett modulerbart och heltäckande system med goda förutsättningar att vidareutvecklas över tiden.

- Systemet underlättar kundernas arbete och gör det mer kvalitativt, om man ska dra det till sin yttersta spets har i slutändan systemet säkert räddat liv.

Dafo är de mest innovativa i sin bransch och driver mycket av utvecklingen framåt. Därför kan de med den nya plattformen, själva bestämma över hur nästa generations brandskydd kan se ut och följaktligen sätta nästa branschstandard.

- Exsitec har varit noggranna och gjort en stabil lösning, det märks tydligt att de utvecklat systemet ordentligt från grunden och inte tagit några genvägar, säger Lukas.

En viktig del i lösningen är att med hjälp av kartor och ritningar visualisera status på en organisations brandskydd. Visualiseringen är inte bara en snygg uppföljning för kunden utan den bidrar även till en enklare kontroll av

brandskyddet. Med sin nya lösning kan Dafo erbjuda mer värde till sina kunder i form av uppdatering av utrymningsplaner, beställande av fler utrymningsskyltar och mycket mer.

Minskad administration och mindre brand

SBA Axess, som systemet kallas, administrerar brandskyddsarbetet åt kunden på ett sätt som inget annat system på marknaden gör. Systemet ger en unik övervakning av brandskyddsarbetet, vilket gör att kunderna kan sova tryggt om natten eftersom de har koll på sitt brandskydd. Med det nya systemet kan Dafo ta ett helhetsansvar och hantera hela brandskyddsarbetet åt kunden, men kunden kan även välja att göra det själv med endast stöttning från Dafo.

- Vi har kunder idag som ringer oss och berättar att de inte vet vad de ska göra nu eftersom systemet sköter mycket utav deras dagliga arbetsuppgifter, berättar Lukas.

Dafo har minskat administrationen för sig själva såväl som för sina kunder, det har blivit enklare att utföra kontroller och ta del av statistik. Det nya systemet ersatte inte bara gamla manuella rutiner, utan har även gett upphov till ett nytt arbetssätt och en ny affärsmodell där man lagt över en del av arbetet på kunden som nu själva har möjlighet kan administrera sitt SBA på ett effektivare sätt än tidigare.

- Systemet underlättar kundernas arbete och gör det mer kvalitativt, om man ska dra det till sin yttersta spets har i slutändan systemet säkert räddat liv eftersom det håller koll och sköter administrationen åt kunderna på ett sätt som inget annat system gjort förut, och då brinner det mindre i Sverige, avslutar Lukas Svärd.