



# Laser Components löste administrativa problem genom molnbaserade Visma.net

Laser Components finns i Europa, USA och Norden, och när man såg att den svenska verksamheten började växa starkt behövdes ett nytt affärssystem. Det nya systemet beredde väg för expansionen och gjorde det administrativa arbetet enklare. "Vi valde molnbaserade Visma.net och det har både löst våra problem och sparat tid och pengar", säger Mikael Winters, sverigechef för Laser Components.

Laser Components är ett industritjänsteföretag med en produktportfölj som består av olika typer av lasrar, detektorer och andra optiska och elektrooptiska komponenter för industriföretag. Sverige är en viktig marknad för Laser Components, här har man också ett bredare produktbjudande, dels på grund av den tekniska expertis som finns i Sverige men också de många svenska industriföretagen som använder produkterna och tjänsterna.

*Det blev svårare och svårare att hålla reda på volymerna på väg in och ut. Vi behövde verkligen ett bättre affärssystemstöd"*

## Manuellt system blev ohanterligt vid tillväxt

Laser Components svenska verksamhet började under de senaste åren nå en allt större framgång och man växte starkt. Det tidigare affärssystemet – som var delvis manuellt och delvis sköttes genom en extern redovisningsbyrå – fungerade okej när det var mindre volymer i orderboken, men när företaget växte började man få känslan av att inte ha full kontroll och det slukade mer och mer tid.

– Det blev svårare och svårare att hålla reda på volymerna på väg in och ut. Vi behövde verkligen ett bättre affärssystemstöd, säger Mikael Winters, Sverigechef för Laser Components.

Man hade då inte ett eget riktigt affärssystem utan ett hemsnickrat Excelbaserat system som kombinerades med bokföring genom en redovisningsbyrå. Hela orderregistret som växte dag för dag fanns i Excel och både ordrar och fakturering skedde helt manuellt genom dokumentmallar, som man försökte synkronisera med den allt mer svårhanterliga Excellistan.

Det stod klart för Laser Components att en förändring behövde ske, i synnerhet då man växte och framtiden också såg mycket positiv ut. Under 2015 började man utvärdera marknaden för ett nytt affärssystem, och det stod också klart att företaget helst ville ha ett molnbaserat system.

– Med ett molnbaserat system skulle vi slippa att tänka på bökiga uppdateringar. Det skulle också vara både kostnadseffektivt för oss som mindre bolag liksom ge en god säkerhet, menar Winters.

## Lösning: molnbaserade Visma.net och Exsitec

Visma.net var ett affärssystem som man fått upp ögonen för. Taktiskt väntade man på en förbättrad logistikdel i en ny version innan man slog till – en fördel med molnbaserade system är det kontinuerliga uppdateringarna som löpande förbättrar och finjusterar verktygen samt kompletterar med helt nya funktioner. Exsitec kopplades in för att hjälpa Laser Components med implementeringen av det nya affärssystemet.

Arbetet startade i början av 2016 genom inledande workshops där Exsitec skapade förståelse för Laser Components verksamhet. Exsitec simulerade sedan alla flöden som finns färdiga i Visma.net och passade in Laser Components faktiska verksamhet i detta. Vid den efterföljande tekniska implementeringen gällde det att få in grunddatan från verksamheten så som grundregister över kunder, leverantörer och alla produkterna och därefter testa de nya flödena i systemet. Konfigurationen gjordes av Exsitec inne i Visma.net, medan Laser Components själva gjorde det välbehövliga arbetet med att få till sina olika typer av formulär en gång för alla.

– Vi kände oss trygga med Exsitecs kompetens och expertroll under hela implementeringen. Det var också tydligt att man hängde med i den nya versionen vad gäller kunskap, utbildning och konfiguration av detta, säger Winters.

Redan ett par månader senare, i april 2016, var det dags för driftsstart av den nya affärssystemslösningen. På dagen för start lästes företagets lagersaldo in liksom alla registrerade öppna ordrar. Exsitec var med på plats och stöttade när man gick över till det nya systemet för första gången och det hela gick problemfritt.

*“Vi kände oss trygga med Exsitecs kompetens och expertroll under hela implementeringen”*

### **Mindre manuellt arbete och framtidssäkrad lösning**

Nu har Laser Components allt som behövs för administrationen i ett och samma system och anser att det var lätt att lära sig använda det. Det dagliga arbetet rullar idag på bra och man sparar mycket tid på att inte behöva manuellt hantera den krångliga Excellistan. Volymerna har enkelt kunnat skalas upp och det finns en i princip obegränsad fortsatt skalbarhet. En fördel med det molnbaserade affärssystemet är att medarbetarna kan komma åt informationen och funktionerna från var som helst och arbeta mobilt.

#### **Visste du att...**

- ...den första användbara lasern konstruerades av Theodore Maiman år 1960.
- ...ordet “laser” är ett akronym för “light amplification by stimulated emission of radiation”

– Vi har numera mycket mindre manuellt arbete med administrationen och det känns också tryggare. Utan systemet hade vårt arbete blivit betydligt svårare än idag och det hade i framtiden blivit omöjligt eftersom vi växer så pass mycket, fortsätter Winters.

Även redovisningen som nu sköts nästan helt automatiskt har sparat pengar i form av kapade kostnader för redovisningskonsulter. Det är inte helt lätt att jämföra den totala bilden kostnadsmässigt från förut och hur det är nu. Det tidigare manuella och tidskrävande arbetet, liksom minskade kostnader för redovisningsbyrå, gör att Laser Components tror på oförändrade kostnader under två år med det nya affärssystemet och en kostnadsminskning under år tre.

*“Vi kan nu se exakt hur verksamheten går för att snabbt kunna vidta åtgärder baserade på exakt fakta”*

### **Redo för nästa fas**

Efter en tids användning av Visma.net är företaget trygga och är redo för nästa fas. I detta kommande steg kommer Exsitec hjälpa Laser Components att koppla på mer automatiseringar och schemaläggningar. In- och utbetalningar kommer skötas av tjänsten Autopay som är direkt integrerad med banken. För automatiserad inläsning och tolkning av leverantörsfakturor kommer funktionen Autoinvoice kopplas på.

– Vi ser en kontinuerlig förbättring av både själva systemet och Exsitecs kompetens om systemet som verkligen uppskattas. På det hela taget är vi mycket nöjda med både Exsitec och Visma.net, avslutar Mikael Winters.



### **Fördelar med molnbaserat affärssystem från Visma**

- Du slipper bry dig om installation, uppgraderingar och servers
- Din information är alltid tillgänglig, från alla plattformar
- Enkelt att automatisera och schemalägga verksamhetsprocesser
- Stora integrationsmöjligheter för kringverkande system