

“Vi kan koncentrera oss på det vi är bra på, vilket förstås är en god affär.”

TOMMY LARSSON, VD PÅ MOCKFJÄRDS FÖNSTERMÄSTAREN

Effektivare kommunikation mellan huvudkontor, återförsäljare och montörer förväntas bli resultaten när Mockfjärds Fönstermästaren implementerar Microsoft SharePoint Server 2007. – Kort sagt hoppas vi kunna spara tid och sälja mer, förklarar företagets VD Tommy Larsson.

Mockfjärds Fönstermästaren erbjuder kvalitetsfönster, dörrar och monteringsarbeten till egna hem och bostadsrätter. Företaget prioriterar service, ansvar och trygghet, vilket naturligtvis ställer höga krav även på den interna kommunikationen. Tyvärr har vi inte alltid haft det optimala teknikstödet, menar Tommy Larsson.

– Fram till 2008 hade vi olika interna Excel-system, för montageplanering och ärendehantering. Det fungerade i princip bra, men i takt med att vi växte behövde vi samordna våra system och kommunikationssätt.

SHAREPOINT 2007 BLEV LÖSNINGEN. Konkret var det kommunikationen mellan huvudkontor, säljare och montörer som behövde rationaliseras och effektiviseras. Tommy Larsson berättar:

– Vi jobbar ju inte bara på kontor utan också ute på fältet i olika delar av landet. Vi behövde ett verktyg för att kunna tala samma språk och få en gemensam inblick i alla kundprocesser som pågår. Mycket av det vi kommunicerar kring hänger ju ihop i samma ärende.

Den nya tekniska lösningen består huvudsakligen av Microsoft Office SharePoint Server 2007, en integrerad svit med serverfunktioner som skapar ökad effektivitet genom att tillhandahålla omfattande informationshantering. Den underlättar informationsdelning mellan olika discipliner på företaget vilket ger bättre transparens och affärsinsyn. Dessutom kan plattformen hantera företagets alla intranät, extranät och webbprogram.

“VI KONCENTRERAR OSS PÅ DET VI ÄR BRA PÅ”. Uppdraget att implementera SharePoint gick till IT-konsultföretaget Releye. Klas-Magnus Hilberth, kundansvarig på Releye berättar:

– Med den här Microsoft-lösningen slipper Mockfjärds Fönstermästaren byta ut alla olika



källsystem som de har, och kan istället samla och presentera informationen på ett enhetligt och synkroniserat sätt. Det bidrar till stora effektiviseringar, samtidigt som man får bättre kontroll över kommunikationen mot slutkunden. Det gör förstås att företaget upplevs som betydligt mer professionellt.

En annan fördel med lösningen är möjligheten för säljare och montörer att få fram statistik som tidigare var förbehållen huvudkontoret.

– Vi har inte rullat ut lösningen på fältet än, utan testkör på huvudkontoret än så länge. Men snart är det dags även för montageplanerare och säljare. Då kommer alla ute på fältet att kunna

planera och styra mycket mer. Det vinner hela verksamheten på, och slutkunden också. Den stora fördelen med det här är just att vi integrerar företaget och kommer närmare varandra. Vi kan koncentrera oss på det vi är bra på, vilket förstås är en god affär, avslutar Tommy Larsson. ■

releye.

OM MOCKFJÄRDS FÖNSTERMÄSTAREN: Mockfjärds Fönstermästaren AB tillverkar kvalitetsfönster, dörrar och monteringsarbeten till egna hem och bostadsrätter. Företaget ägs 75% av SF Holding, som i sin tur ägs av danska VKR Holding, som är moderbolag i VKR-Gruppen. VKR-Gruppen har omkring 14 900 medarbetare i mer än 40 länder, och äger företag som VELUX, VELFAC, VITRAL, WindowMaster och Faber.

OM RELEYE: Releye är Microsoft Gold Partner och specialiserade inom CRM, Business Intelli-

gence och Marketing Automation. Releye hjälper sina kunder att stärka kundrelationer, att optimera lönsamhet på befintliga kunder samt eliminera dubbla informationssystem med hjälp av satsningar inom Performance management och Single View – att skapa en gemensam bild av kunden.

UPPGIFT: Att skapa en gemensam kommunikationsplattform för huvudkontor, säljare och montörer i syfte att frigöra tid och resurser.

LÖSNING: Implementering av Microsoft Office SharePoint Server 2007 och Microsoft SQL Server 2005 Enterprise.

RESULTAT: Förväntat resultat är ökad lönsamhet genom effektivare internkommunikation och förbättrad kundserviceprocess.

KONTAKTPERSONER: Tommy Larsson, VD, Mockfjärds Fönstermästaren, tommy.larsson@mockfjards.se

Klas-Magnus Hilberth, partner och kundansvarig, Releye, hilberth@releye.se

LÄS MER:
www.mockfjardsfonster.se
www.releye.se
<http://office.microsoft.com/sv-se/sharepoint-server/default.aspx>
www.microsoft.com/sverige/products/servers/datamanagement/sql/2008/default.aspx