



Saabs resa in i framtiden med Mercur



Saabs köp av Mercur var resultatet av några års funderingar och diskussioner om hur man skulle ersätta ett befintligt system som hanterade kundkontrakten i Gripenprojektet. Nu har Mercur också införts som stöd för analys, budget och prognos. Saab upplever att Mercur är ett flexibelt system och de ser många nya användningsområden som kan förbättra och effektivisera verksamhetsstyrningen och beslutsfattandet.

Bakgrund

Saab Aeronautics i Linköping skulle ersätta ett gammalt kontraktssystem och hade beslutat att utveckla en egen applikation i sitt befintliga system. Styrgruppen hade valt väg och var på väg att upphandla den nya applikationen då ett telefonsamtal från Mercur ändrade riktningen. Det slutade med att Saab valde att köpa in Mercur. Bakgrunden till att ett nytt system behövdes var att det befintliga systemet var jämnårigt med Gripenprojektet. Systemet var ett 35 årigt en-användarsystem utan möjlighet till utveckling och modernisering. Samtidigt som Gripen letade nytt stödsystem identifierades också ett

behov av ett Business Intelligence System för affärsområdets ekonomiavdelning.

Saab Aeronautics hade två behov, dels att kunna hantera det enskilda kontraktet/affären för progressrapportering till kunden och för styrning internt på Saab, dels att kunna sammanställa och analysera affärsplan, budget och prognos för alla kontrakt inom affärsområdet. Mercur tillgodosåg båda behoven. Vid införandet av Mercur skapades en arbetsgrupp bestående av en projektledare och två delprojektledare med ansvar för var sin del, Ulrika Klaar, Business Management Gripen och Cecilia Wilhelmsson, Controller på affärsområdet ekonomiavdelning på Saab Aeronautics.

OM SAAB AERONAUTICS:

BRANSCH: Tillverkande industri, flyg
OMSÄTTNING:6 700 MSEK (2014)
ANTAL ANSTÄLLDA:.....ca 3 283 (2014)

ÖVRIG BESKRIVNING

Saab erbjuder världsledande lösningar, produkter och tjänster för militärt försvar och civil säkerhet. Saab Aeronautics, med verksamhet främst i Linköping, är ett av Saabs affärsområden. Affärsområdet utvecklar och tillverkar stridsflygplanet Gripen. Aeronautics tillverkar även flygplanskomponenter till civila passagerarflygplan och är underleverantör till kommersiella flygproducenter. I produktportföljen ingår också ett obemannat helikoptersystem. Aeronautics omsättning utgör ca 27% av omsättningen i Saab (2013).

Varför Mercur?

Ulrika Klaar på Saab berättar varför de valde Mercur:

1. "Det är ett flexibelt system, informationsklossarna kan byggas ihop i strukturer, vilket passar oss."
2. "Det är Excellikt, vilket är en fördel när man har med ekonomer att göra, de älskar Excel och använder det gärna till allt."
3. "Det är enkelt att göra egna rapporter, vilket är nödvändigt om man gör en anpassning."

"Vi upplever att Mercur är ett flexibelt system och vi ser många nya användningsområden där Mercur kan förbättra och effektivisera verksamhetsstyrning och beslutsfattande."

Ulrika Klaar, Business Manager Gripen

Struktur för kontraktshantering

Strukturen för kontraktshantering bygger på att Gripen-avtalens grunduppgifter läggs in. För att kunna följa upp dem byggs de på med kostnadsutfall och intjänat värde samt en prognos. Vad Saab gjorde var att bygga en generell kontraktsstruktur i Mercur. Kontraktens olika dimensioner som t ex prisform, tillägg, affärsområde och index rapporteras i Mercur. Informationen kan sedan analyseras och brytas i olika perspektiv.

Manuell tidskrävande process i Excel

Aeronautics, som är ett affärsområde inom Saab, behövde också ha information om status i kontrakten, men ur ett annat perspektiv. Saabs kontrakt är oftast omfattande både avseende verksamhet och tid, de kan ses som "företag i företaget". Resultatet per kontrakt följs ned till bruttoresultat, dessutom följs cashflow upp och vissa balansposter. Innan Mercur infördes var detta en manuell process med Excel som stöd. För att få fram budget och prognos för alla kontrakt fanns det ca 70 filer med 15 flikar i varje som länkades ihop till en sammanställning. Det var mycket handarbete och risk för felaktiga summeringar. Analysen av den insamlade informationen var också tidskrävande. Här behövdes ett stödsystem för att samlas in data till affärsplan, budget och prognos samt för att kunna analysera utfall i förhållande till budget och prognoser.

Kontraktsprogner i Mercur

För att få till kontraktsprogner lämnar controllers ute i verksamheten in uppgifter i Mercur om förväntad ny ordergång, fakturering och kostnadsupparbetning i kontrakten. Utifrån detta beräknas omsättning, projektresultat och projektmarginal, balansposter, orderstock och cashflow.

Alla inblandade, i verksamheten och på ekonomiavdelningen, kan sedan jämföra och analysera utfall, budget och prognoser i lättanvända rapporter.

Vinster med Mercur

De största vinsterna Saab har upplevt med Mercur är att de fått effektivare och mer kvalitetssäkrade processer samt bättre analysmöjligheter.

Mindre Excelarbete och standardiserade formulär har snabbat upp processen med flera veckor. Informationen i systemet "ägs" av den som matar in den och alla har tillgång till informationen. Detta är långt ifrån den tidigare situationen då data flyttades manuellt från Excel till en-användarsystemet och där endast en person kunde ta fram rapporter.

Analysmöjligheterna har blivit bättre och snabbare. Summering kan ske på olika nivåer, det går att skära informationen på olika sätt och det finns drill-down-funktionalitet. Vinsterna finns både på ekonomiavdelningen och för controllers ute i verksamheten. Controllerrollen har utvecklats – från att vara en insamlare av information, till en analyserande roll.

Tips på vägen

Ulrika Klaar och Cecilia Wilhelmsson delar med sig av sina bästa tips för ett lyckat införande:

- Avsätt mycket tid, det tar mer tid än man tror.
- Tänk utanför ramarna, tänk strukturer.
- Tänk användarvänlighet redan från början!
- Ha en tydlig projektledare internt för hela projektet.
- Förankra i organisationen i ett tidigt skede.

Nästa steg för Saab

Saab har redan efter ett år gått vidare och börjat använda Mercur till mer än det som var det primära målet och det finns mycket mer i systemet som kan utnyttjas. Inom rapportområdet kommer Saab satsa på att ta fram lättanvända standardrapporter som är presentationsvänliga. Då det är många som är inblandade i budget, prognos och affärsplanarbetet kommer funktionaliteten för arbetsprocesskontroll underlätta i framtiden. Hittills har främst kontraktens budget och prognoser hanterats i Mercur, nu går arbetet också vidare med att få in fullständiga resultat- och balansräkningar.

MERCURS LÖSNING:

SYSTEM: Mercur Business Control 7

PROCESSER: Kontraktshantering
Budgetering
Prognostisering
Analys
Affärsplanarbete

ÖVRIG INFORMATION:

Införandet av Mercur startade under januari 2013 och började användas skarpt i augusti 2013.