

Den enkla lösningen

Björn Wahlberg

Som vi kunde flagga om i föregående nummer av Screen&Marknaden har vi hittat en nyhet som kan ses som något av en sensation för skylt- och storformatsbranschen. Vi har funnit en kommande mjukvara, som förenklar saker och ting. Här följer en detaljerad text som berättar om Zeloso ...



text: Elmer Törnquist
elmer@screen-marknaden.se
foto: Grizzly JemtReklam

Staden Östersund brukar ta åt sig äran som Sveriges mittpunkt, sett till stadens ytgeografiska placering i mellersta Sverige. Det är även den platsen som Björn Wahlberg år 1986 startade sitt företag; Grizzly Data Design, som introducerade dataskuren dekor för den jämtländska staden.

Sedan dess har företaget, som år 1992 bytte namn till Grizzly JemtReklam, anställd medarbetare, utökat produktportföljen och utvidgat den grafiska

maskinparken. Det som började med en typ av produkt är nu många fler, vilket innebär att prislistorna är mer avancerade och offerterna tar längre tid att räkna på.

– I den här branschen har vi en produktion med så himla många olika variabler och allting kostar olika mycket, inleder Björn Wahlberg, grundare och VD på Grizzly JemtReklam.

– Om en kund frågar om man kan ändra längden med en halvmeter, kan det bli väldigt bökigt för att få till det korrekt. Det är väl egentligen så allting började.

EN IDÉ FÖDDES

Han, liksom många andra, kände att det var krångligt att räkna i kalkyllistor och ändra variabler till och från.

Med sin tidigare erfarenhet från att ha startat Grizzly Data Design, hade han en viss erfarenhet från det tekniska. År 1986 sköttes faktiskt hela produktionen från en hemmabyggt PC och

Sveriges första skärsystem med Roland Camm-1.

Men detta var nu i slutet av 1990-talet och den teknologiska utvecklingen hade kommit en bit sedan dess. Då införskaffades programmet FileMaker Pro, ett databasverktyg som låter användaren bygga program.

– Det var egentligen väldigt simpelt uppbyggt och man kunde se både priser och prislister, i olika valutor, fortsätter Björn.

– Men jag kände inte riktigt att jag fick till det som jag ville ha det. Det var verkligen bra, men inte alls lika smidigt som min grundidé.

Han fattade pennan och började skissa på hur han ville att programmet skulle fungera. Det hela blev ett manus till det som kom att kallas ...

ZELOSO 1.0

Efter att ha skissat upp programvaran kontaktades ett programmeringsföretag, i början av 2000-talet och efter 12 månader var det klart. Prislappen



för Zeloso 1.0 landade på strax över 1 miljon svenska kronor.

Denna första version av programmet var uppbyggd med flera olika kalkylblad; ett för screentryck, ett för dataskärning, ett för storformat och så vidare. Varje funktion i produktionen hade ett eget blad, där man kunde lägga in alla möjliga parametrar som man ville räkna på.

– Vi har gjort 100 000-tals olika offerter i Zeloso 1.0 och vi lät en handfull företag här i Norrland testa det.

– Det fungerade bra och när man matat in det man ville räkna på i programmet, gick det väldigt snabbt och smidigt att räkna ut rätt pris på sina offerter.

– Det blev ett jättestort intresse för programmet, men vi insåg att det blev lite av en konkurrensfördel att ha Zeloso. Vi drog helt enkelt i handbromsen och tog tillbaka vårt program.

Där stannade Zeloso 1.0 och det är faktiskt ett program som används av Grizzly än idag. Men tiden gick och Björn kände att det var dags att utveckla version 2.

FRÅN 1.0 TILL 3.0

För ett par år sedan tog man återigen kontakt med programmerarna som skapade Zeloso 1.0 och frågade om de ville hjälpa till med en uppdatering. Dessvärre hade de fullt upp, men man fick tag i ett annat företag som skulle bygga Zeloso 2.0.

– Tyvärr blev det inget av det. De tyckte att det var alldeles för komplicerat att programmera Zeloso 2.0. Efter ett halvår med besvikelse och stora kostnader lades projektet ner helt enkelt, säger Björn.

Men så kom våren 2018 och nu var det flera företag som frågade och eftersökte ett program som Zeloso. Det var dags att ta nya krafter och väcka det som låg och slumrade. Version 2.0 blev det inget av, men hur går man vidare?

– Jag kände att nu är tiden mogen att ta upp det här igen och ge något tillbaka till branschen, berättar Björn Wahlberg.

Det som tidigare var flera kalkylblad, skulle komprimeras till ett. Det skulle bli så enkelt och simpelt som möjligt, utan att göra avkall på kvaliteten.

– Istället för att räkna från flera olika kalkylblad, bygger man mallar som man sparar sina kalkylformler. Det är lite Excel-liknande, men på ett mer grafiskt och snyggt manér.

För att skilja Zeloso från Grizzly är det inga konstigheter att de är uppdelade i olika bolag; Zeloso är frilagt i holdingbolaget Agrado AB.

– Det är Grizzly som gjort Zeloso möjligt, men i övrigt har de inget med varandra att göra, konstaterar Björn.

MED RÄTT VINSTMARGINAL

Det tog drygt 6 månader att utveckla den tredje versionen av Zelosos plattform, den som kommer släppas under första kvartalet 2019. Man har tagit den kalkylmotor som byggdes till Zeloso 1.0 och finputsat den. Man har även lagt till andra finesser för att göra det ännu mer användarvänligt och smart. ▶

Nu tar vi bort specialfärgskostnaden för vår FX värmetransfer



ACG
accent
Make your mark



– Det som är det smidiga med 3.0 är att den summerar både kostnad och tid, för att sedan räkna ut en linjärprislista, berättar Björn Wahlberg.

– Priserna i programmet blir exakta och de följer alltid samma linje.

Det går till som så att man skapar artiklar för allt, med alla priser och kostnader man har för en produktion, tjänst eller produkt. Det inkluderar exempelvis inköpspriset, materialkostnaden, körtiden, arbetskraftskostnaden, ström, finansiering och liknande.

Artiklar och skrivare kopplas ihop med något som kallas infobord, hjärtat i Zeloso. Infobord är det som, genom kalkyler, beräknar våder, överlapp, utnyttjandegrad, utfall, omkrets och andra viktiga branschegenskaper.

– När man väl har sina artiklar och mallar klara, då kommer man kunna arbeta väldigt snabbt. Det kommer gå fort att ta fram avancerade kalkyler.

Det kanske låter som ett gediget arbete först, men det är nu den fulla potentialen i Zeloso visar sig. Givetvis har man även färdiga admin-artiklar att tillgå, för en lätt start.

– Många tänker kanske bara på inköp, färg och material när de ska

räkna på offerten. Då kostar det inte så mycket. Men man måste ju räkna med allt det andra för att få fram den faktiska kostnaden, säger Björn Wahlberg och ler.

– Programmet räknar även ut priset i flera kvantiteter; löpmeter, ark, kvadratmeter, styckpris, tidskostnad eller vad man nu vill ha.

KALKYLEN ÄR ÄVEN ETT SÄLJVERKTYG

När man har räknat ut sin kalkyl skapas en offert, som man via programmet sänder ut i ett mail till kunden med en länk, som har en giltighetstid och är kopplad till Zeloso. Härifrån kan kunden välja att beställa produkterna, fråga om ändringar eller avböja ordern.

– Kunden kan titta på offerten, så länge det är inom giltighetstiden och om tiden är slut kommer kunden inte åt offerten längre. Men självklart kan kunden be om en ny, uppdaterad offert med ett enkelt knapptryck.

Eftersom att offerten ligger på en webbsida, känner Zeloso av om, när och hur många gånger kunden har tittat på offerten. Har kunden inte öppnat offerten skickas det automatiskt ut en påminnelse, på så vis kan säljaren spara mycket tid.

– Självklart kan man kryssa ur denna funktion på vissa offerter. Man behöver exempelvis inte skicka ut en påminnelse för några dekalers som kostar under 1 000 kronor, säger Björn Wahlberg.

Men om ett företag istället har gjort en offertförfrågan på vepor, något som man kalkylerat ut till ett värde om drygt 10 000 kronor, kan det vara bra att återkoppla till kunden inom en viss tid. I just det här exemplet kanske man vill återkoppla till kunden manuellt, då kan man välja att få upp en påminnelse om att man ska ringa efter några dagar eller en vecka.

– Om kunden väljer att godkänna offerten direkt från länken går det iväg information till säljaren, som sedan skapar en order och skickar tillbaka en orderbekräftelse till kunden.

I det här skedet i säljprocessen kan man välja att en orderbekräftelse måste godkännas. Det kan handla om ett stort ordervärde eller att det finns ett korrektur som ska få klartecken.

Eller så kan man välja att skicka med ett meddelande i orderbekräftelsen; produktionen kommer starta om 24 timmar, önskas någon ändring, klicka på knappen.



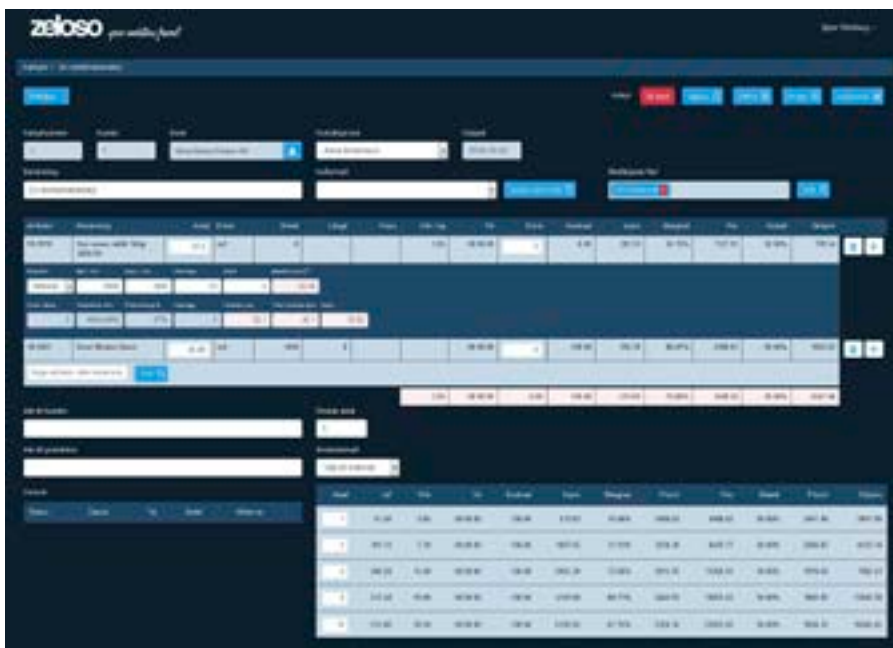
Björn Wahlberg

– En order är en order. Kunder tittar allt som oftast på offerten, men det är inte alltid de tittar på orderbekräftelsen. Det är mer som ett klartecken att starta produktionen, berättar Björn.

– Vi på Grizzly har som standard att man måste avböja en orderbekräftelse inom en viss tid för att avbryta. Annars har man godkänt.

Om kunden istället skulle avböja offerten kommer det upp en liten kryssruta med olika alternativ. Där får kunden kryssa för varför man väljer att inte gå vidare. Det smidiga med detta är att företaget internt kan utvärdera varför man eventuellt tappar vissa offerter.

– Det kan handla om att kryssa i en ruta att det inte är intressant längre, att priset var för högt, att man återkommer senare eller att man valt en annan leverantör.



FULLSTÄNDIG STATISTIK

Men ponera att kunden går vidare och accepterar en order med vepor för 10 000 kronor. Istället för att skriva en separat order till produktionen, skriver man ut arbetsordern med all information; kund, mått, material, tillbehör, vikt, hur

lång tid arbetet uppskattas att ta och hur det ska levereras.

– Det som är smidigt är att man kan ha som en liten tidsstudie med det här också. Det står kanske att arbetet ska ta totalt 46 minuter, men så tar det 65 minuter istället.

– Då får man feedback internt om hur lång tid arbetet faktiskt tar. Det kan vara att printern går som den ska, men att skärmaskinen inte håller måttet.

Då kan man självmant ändra i den aktuella artikeln, som på så vis trimmas och man får exakta tider för att anpassa

CUTTER & BUCK • SEATTLE • USA

CUTTER & BUCK

*Golf apparel
made genius...*

"a Pacific Northwest
Love Story"

CUTTERBUCK.SE



programmet efter verksamheten. När ordern väl är klar för leverans klickar man på en leveransknapp i Zeloso och det skickas iväg ett leveransbesked till kunden.

– På leveransbeskedet får kunden information om vikt, mått och fraktse- delnummer från det leveransföretag man använder.

– Det går även ett underlag till Fortnox eller Visma, så man kan fakturera kunden.

Nu är jobbet gjort och levererat till kunden. Vilket sedan sammanfattas i sta- tistiken, där kan man även se hur många offerter som är obesvarade, hur många som blivit en order och hur mycket som har fakturerats.

– Det här gör att man kan hålla koll på sin egen månadsbudget, så man känner att man håller sig på rätt nivå.

Månadsbudgeten sätter man indi- viduellt utifrån vilken månad det är. Allt som oftast har man en större produktion och en högre budget i exempelvis december, medan januari brukar vara lugnare.

YTTERLIGARE TILLÄGG

Senare under våren 2019 släpper man även en säljstödsmodul, alltså en sepa- rat produkt kopplad till programmet som stödjer säljaren. I denna utgåva är tan- ken att man ska kunna dela in kunderna i olika grupper. I första gruppen har man kunder som man kanske ska kontakta

en gång i månaden, andra gruppen för kunder man ska kontakta en gång per kvartal och i tredje gruppen kontakt en gång per år.

– Detta för att man inte ska missa någon kund och kanske tappa den. Programmet kommer, i en to-do-lista, föreslå vilka kalla kunder man ska kontakta, varje dag, berättar Björn Wahlberg.

I to-do-listan sammanfattas även dagens arbeten och vilka order som ska



skickas, eller om det är någon order som inte har blivit ivägskickad.

– Håller man inte koll på sina orders, finns det en risk att de ligger kvar i produktionen, utan att kunden får sina produkter.

Med tilläggsmodulen kan man även skapa händelser, exempelvis om en kund har sagt att man ska återkomma en viss månad då de startar ett projekt.

– Fördelen med detta är att det aldrig kommer att försvinna. I en vanlig kalen- der finns nackdelen att när dagen har gått och man inte gjort det, då försvinner det. Med vårt säljstöd kommer man alltid påminnas, till dess att man åtgärdar det.

Utöver det finns det planer på mer utförlig statistik, där man bl a ska kunna skapa veckorapporter och få en översikt över produktionstimmarna.

– Vi släpper kalkyldelen först, så man kommer igång med kalkyl, offert och order. Det är ju det Zeloso grundar sig i.

– Vi bygger ju det här programmet för marknaden, för att vi vet att det är viktigt att hålla koll på dessa saker och att det kommer underlätta arbetet för alla.

Det kraftfulla kalkylverket kommer, som tidigare skrivet, släppas i början av året och det kan komma att hjälpa även de mest inbitna i branschen. Kunskap är, som vi alla vet, makt. Zeloso är skapad för en viss typ av företag och det är kanske något som kan komma att passa dig? ■