



”Det unika med systemet är att det tänker formsprutning!”

Kenneth Klint och Stefan Holmgren är nöjda med företagets nya affärssystem.

FABRIKEN MED PLASTHJÄRNA

”Affärssystemet för formsprutare inget självspelande piano”

För drygt ett år sedan installerade Holmgrens Plast AB, som första företag i Skandinavien, affärssystemet EnterpriseIQ, ett komplett integrerat system som är anpassat för den formsprutande industrin. ”Vi har arbetat i systemet i ett år nu och vi lär oss fortfarande”, säger fabrikschef Kenneth Klint.

■ EnterpriseIQ är helt och hållet anpassat för formsprutningsindustrin. Det ser Kenneth Klint, som är fabrikschef hos Gnosjöföretaget Holmgrens Plast AB, som en enorm fördel. Nu slapp de göra en massa anpassningar för sin verksamhet, dessutom var deras erfarenhet av olika plastversioner inte den bästa, berättar han utan att utveckla det vidare.

Affärssystemet är utvecklat främst för plastindustrin och stödjer alla verksamhetsområden i ett plastproducerande företag, inklusive order, EDI/XML, lager, fakturering, redovisning, tillverkning, produktionsplanering, inköp, kundhantering (CRM) samt personal och kvalitetskontroll.

Klint ser enbart fördelar med

systemet. En direkt fördel är att de idag kan ge kunden besked om leverans direkt på telefon i samband med orderingången. Systemet går igenom alla resurser och föreslår ett teoretiskt möjligt leveransdatum, baserat på de ingående parametrar som finns inlagda i systemet.

”Den servicen hade vi inte tidigare”, konstaterar Klint.

En annan fördel med systemet är att det upptäcker flaskhalsarna i produktionen, om det är maskinkapaciteten, materialbehovet eller något annat som är den trånga sektionen. Klint är också nöjd med hur väl de lyckats förbättra produktionsstyrning, vad som körs i maskinerna och hur länge de är belagda.

”Vi trodde att vi hade en bra utnyttjandegrad på maskinerna

Holmgrens Plast väl rustat för framtiden

■ Holmgrens Plast AB omsätter 60 miljoner kronor tillsammans med sina dotterbolag Scandiwheels AB, som ligger i samma fastighet och A/S Purteco i Estland. Det blott 15 år gamla företaget har en toppmodern produktionsanläggning vilket gör det väl rustat för framtiden.

De senaste åren har Holmgrens Plast vuxit mycket i omsättning, men istället för att anställa mer personal har man investerat i effektivare robotar och fler helautomatiska produktionslösningar. "Det är det enda sättet att behålla produktionen i Sverige. Vi måste ligga i spetsen för att göra det och jag tycker att vi står väl rustade idag." Det säger bolagets ägare Stefan Holmgren.

Holmgren anser att affärssystemet bidragit till att de kan arbeta mer rationellt och effektivt. Till exempel har de kunnat optimera lagervolymen och inköpsrutinerna.

Istället för att satsa smalt har Holmgrens Plast gått mot strömmen och satsat på bredden. Maskinparken utgörs av 17 formsprutmaskiner från 200 till 10 000 kN.

Tillverkningsteknikerna är utöver konventionell formsprutning, in-mould-labeling, tvåkomponentsprutning och metalinsert.

Dominerande produkter är olika typer av ståbrädor till vagnar och sulky i samarbete med en och samma kund. En annan stor produkt är ett eget källsorterings-system för hushållsavfall samt ett eget sortiment av hjul.

redan innan, men idag är vi betydligt effektivare."

Klint uppskattar att utnyttjandegraden ligger på mellan 65 och 70 procent idag. Sedan installationen har de även arbetat målinriktat med att försöka sänka lagervolymen. Målet är en minskning med 30 procent.

Ett annat intressant fenomen som systemet lett till är att vissa administrativa tjänster, som tidigare var överbelastade, har fått mer tid över. Det har lett till att Holmgrens Plast idag åtar sig vissa administrativa uppdrag som kunden tidigare utförde själva.

Tidigare arbetade Holmgrens

Plast i ett undermåligt DOS-baserat MPS-system som inte fungerade tillfredsställande och som ställde krav på mängder av rapporteringsarbete i olika typer av sidosystem. När de skulle investera i ett nytt system hade de redan bestämt sig för att investera i ett nytt MPS-system som var starkare än det befintliga och som hade en bra ekonomifunktion. Men så damp en broschyr om EnterpriseIQ ner i brevlådan. Systemet är utvecklat av amerikanska IQMS, som representeras av Plasticsgrid i Europa.

Först tyckte de att det var lite väl komplext att investera i ett affärssystem. "Vi är trots allt är ett ganska litet företag", säger Klint. Men ganska snart insåg de att det egentligen var det här de letat efter.

Systemet innehöll dessutom modulen produktionsmonitorering i realtid. En funktion som innebar att man kan övervaka produktionen i realtid genom att koppla maskinerna direkt till affärssystemet.

"Vi bestämde oss redan efter några månader och systemet har mer än väl motsvarat våra förväntningar i alla delar", säger Klint.

Samtidigt med investeringen och integreringen av affärssystemet valde de att installera ett trådlöst nätverk med bärbara datorer för att slippa en massa fasta stationer i produktionslokalen.

Kenneth Klint är helnöjd med systemet som, han menar, har full kontroll på var precis allting finns.

"Fast det är inget självspelande piano vi pratar om", poängterar han. "Man kan inte göra en massa fysiska förflyttningar utan att göra samma sak i systemet. Det är viktigt att personalen blir involverad i affärssystemet så fort som möjligt. Alla måste få utbildning och förståelse för hur investeringen kommer att påverka deras arbetssituation. Man måste förstå nyttan med systemet."

Idag arbetar 80 procent av personalen i systemet. Målet är att alla ska göra det på sikt.

Sedan början av året arbetar dotterbolagen Scandiwheels AB och A/S Purteco mot samma server och affärssystem via internet och en Citrix-lösning.

"Uppkopplingen har förenklat lagerförflyttningen bolagen emellan enormt", säger Stefan Holmgren som äger de tre bolagen och är VD för Holmgrens Plast AB. I slutet av september löste man även realtidsuppkopplingen mot Purtec. ✪

Malin Folkesson