

Intervju med David Edner på Bravida

Under våren 2016 intervjuade Symbrio David Edner på Bravida. Ta del av hans tankar och erfarenheter kring inköp, logistik och fakturahantering!

”I have a dream”

David Edner på Bravida, ansvarig för inköpssystemet på koncernnivå sedan tre år, har en lång historia med Symbrio. Vi på Symbrio lärde känna honom redan på hans tidigare arbetsplats där SYMBRIO (systemet) fanns implementerad rent tekniskt men även behövde implementeras hos slutanvändarna. Han inledde sin karriär bland annat som coach för SYMBRIO och utbildade många slutanvändare runt omkring i landet. Han blev ganska snart ansvarig för hela systemet samt coach-verksamheten och några år senare värvades han till Bravida.

Idag upplever David en **stor skillnad i IT-mognaden** jämfört med för tio år sedan. ”För tio år sedan satte vi alla inblandade aktörer på prov på ett annat sätt,” förklarar David. ”Bara att få leverantörerna att förstå vad de skulle göra” var en utmaning. David själv har förstås också förändrats. Från att ha haft en rådgivande roll så driver han nu utvecklingen tillsammans med oss på Symbrio.

Bravida har gjort ett fenomenalt jobb i att implementera **Bravis** (Bravidas namn på SYMBRIO) i verksamheten. ”Men marknadens krav och de digitala förutsättningarna förändras och ställer nya krav på oss. Därför är det viktigt, kanske mer än någonsin, att skapa flexibla lösningar som stöttar denna förändring”, säger David.

Tidigare pratade Bravida om att ta bort de ”arbetsmoment som saknade värde”. Hur har det gått med det så här tio år senare, undrade vi?

När Bravida körde igång så var ”[fakturahanteringen](#)” en puck som skulle effektiviseras och det är ju en helt annan sak idag”, berättar David. ”Med hjälp av Bravis så har du ju kopplingen mellan order och faktura och priset. Bravis är ett ställe där du kan ta dina beslut samt följa upp dem under hela [inköpsprocessen](#),” säger David.

”Innan fick du titta på någon orderpappersbekräftelse som satt i någon pärm och jämföra med fakturan som kom in. Det där har ju effektiviserats enormt mycket vilket gör att du hinner med fler fakturor. Idag är praxis en faktura en order. Förr kunde det vara en samlingsfaktura på flera sidor som skulle granskas och attesteras,” förklarar David.

Andra arbetsmoment som saknade värde var de långa telefonköer man kunde få sitta i. Det slipper man sedan långt tillbaka.

Det här med att handla mot avtal eller inte, hur fungerar det idag, undrade vi?

”Avtalstroheten är betydligt bättre idag. Vi har alla förutsättningar att visa vad bästa köpet är via Bravis, men det är projektledaren som i slutändan tar sitt eget beslut. När vi väl har fått användaren in i systemet så handlar de på avtal eftersom det bara ligger avtal i systemet,” säger David.



Är Bravis ett bra stöd för projektledaren?

Bravida är 50% service och 50% projekt. ”Det är stor skillnad på hur man jobbar med detta. På projekten har du en annan struktur, du kan planera på ett annat sätt. Vi ser också att fler planerar mer och lägger upp ordrar i tid innan. Man blir medveten om vad effekten blir om man planerar,” förklarar David.

”På service ser man en viss trend att fler och fler montören beställer själva idag för att de har tillgång till plattor, vilket de inte hade förut. Då skapade man rutiner där man skickade in till personer som registrerade orderarna. Montörerna har också möjlighet att godsmotta ute på byggena så att inte projektledaren behöver göra det. Det hjälper projektledaren i hans överblick eftersom han inte behöver leta efter montören och fråga om godset kom fram eller inte,” berättar David.

Finns det en god överblick över inköpshanteringen?

”Den goda överblick ligger i att man har hela flödet från beställning till faktura, allt är spårbart. Det levererar Bravis till alla. Det är väldigt positivt,” säger David.

Hur ser montörernas vardag ut idag och vilka fler har nytta av Bravis?

”Montörernas vardag går mot att de kan beställa mer själva i och med att de har plattor. I kalkylskedet kan en kalkylator mycket väl använda Bravis genom att leta avtal och priser. Men primärt är det projektledare och montörer som använder Bravis,” förklarar David.

”För uppföljning passar projektrapporten bra där man kan göra avstämning mitt i ett projekt och se hur stor volymen är hos en viss leverantör,” fortsätter David.



Hur många jobbar i Bravis idag?

För tio år sedan var det ca 2000 användare medan det idag är det dubbla, d.v.s ca 4000 användare.

De bästa fördelarna med att ha Bravis?

David radar upp följande:

- att kunna knyta ihop order med faktura, det vill säga spårbarheten
- att du ser allt
- ett gemensamt sätt att göra inköp på, väldigt bra när man är ett stort bolag

”Ett inköpssystem ger fördelen att det är lätt att få ut information om vad produktion borde köpa. Exempelvis ser användarna direkt om ett nytt avtal skrivits och vad effekterna blir på deras inköpsvolym. Hade vi inte haft ett inköpssystem hade vi varit tvungna att dela ut flyers för att försöka nå ut till alla,” förklarar David.

- historiken, det du gjort innan kan du ha nytta av i framtiden
- produktionen kan känna sig trygg med att de har den rätta informationen
- fördelarna är också att verksamheten inte ska behöva ta hand om detta själva, man ska bara kunna köpa. Förr la man mycket tid på att prispförhandla vid varje köp, nu kan man bara avropa från ett ramavtal

Viken är den bästa funktionen?

”[Prisjämförelsen](#). Det stora incitamentet med Bravis är prisjämförelsen!”

Vilken är din framtidsspaning?

- Logistik! Vissa leverantörer vill till exempel kunna erbjuda att bära upp gods till ett visst våningsplan. Beställaren kan ha samarbetsavtal med logistikpartner att sköta logistiken på ett bygge. Det ställer krav på Bravida att kunna delge leveransplaner, till exempel informera om vilka tider våra leveranser kommer i förhållande till när andra leveranser får komma. Slottider som ställer helt andra krav på planeringen, säger David.
- [BIM](#) kommer starkt och utgör en utmaning/möjlighet för oss. En mer exakt projektering ställer större krav på våra processer och effektivare informationsutbyte mellan inblandade parter. Detta ställer också krav på inköpssystem gällande korrekt artikelinformation, stöd för nya format, etc
- Vi ser att våra grossister styr upp sin artikelinformation med hjälp av [PIM-system](#) som stöd och vi förväntar oss att få mer och bättre artikelfilinformation framöver.
- Miljö är och har varit ett hett ämne och vi står inför att kunna ge verksamheten och våra kunder korrekt information om vad som upphandlas och byggs in i våra projekt.
- Hantering av andra typer av köp är också framtid, det vill säga inte bara inköp av standardmaterial, t ex hela offertbiten eller upphandling av UE, förklarar David.

David fortsätter med ”**I have a dream**”, där David skulle vilja se att man lever upp till ”alla inköp och alla fakturor”.

David Edner, ansvarig för inköpssystemet på koncernnivå på Bravida