

Loos!n



**SNABBARE
FAKTUROR MED NYTT
MÄTPLATSSYSTEM**

**KUNDTJÄNSTEN
I FOKUS**



Följ Fredrika jorden runt

Äventyr i tre år och 4 000 mil

Ledare



Innehåll 1/2015:

- s. 4** **Jorden runt på cykel**
Fredrika Ek cyklar 4 000 mil.
- s. 8** **SDCs kundtjänst**
Med kunden i fokus.
- s. 12** **IT-spaning**
SDC i samarbete med Microsoft.
- s. 14** **Långsiktig systemförnyelse**
VIOL 3 väntar runt hörnet.
- s. 16** **Snabbare fakturor**
Rindi i Vadstena förenklar fakturahanteringen med VIOL.
- s. 18** **Partnerprogrammet**
EVRY tar över STAR; KOLA och Lager.
- s. 23** **VIOL 3 på webben**
Följ arbetet med VIOL 3 på ny hemsida.



Tidningen trycks på
Galerie Art Gloss 130 g.
Papperet är
FSC-certifierat.

Nu är det IT-chefernas tur att kliva fram!

PÅ SKOGFORSKS SENASTE utvecklingskonferens i Västerås fick jag än en gång se den omtalade kurvan som visar det svenska skogsbrukets produktivitet utveckling. Ni vet, den där som så vackert steg brant från 1950 till 2005, för att därefter plana ut och till och med vända nedåt de senaste åren. Jag slogs av hur utvecklingen under 50 år så totalt har kretsat kring maskinteknologier, och så lite kring mitt intresseområde informationsteknologi, IT.

Visst har processdatorerna i maskinerna funnits med som pusselbitar, men så oerhört mycket har hänt det senaste decenniet som öppnar nya möjligheter för produktivitetshöjningar med hjälp av IT. Det känns som om det är dags att vi kliver fram och tar över stafettpippen, vi som jobbar med verksamhetsutveckling och IT.

Jag vill nämna några trender och skeenden som vi måste anamma och göra något riktigt bra av:

- **INFORMATIONEN TILLGÄNGLIG VID DINA FINGERTOPPAR.** Att smarta telefoner har förändrat vårt sätt att kommunicera och söka information är tydligt för de flesta. Har vi anpassat oss till detta i skogsbruket? Vi ska ju tillhandahålla relevant information just där den behövs, anpassat till specifika målgrupper i smidiga och intuitiva verktyg. Den administrativa börda som branschens komplexa, svåränvända system skapat för den genomsnittlige användaren är något vi måste förändra.

- **TILLGÅNGEN TILL DATA I STANDARDISERAD FORM.** Detta kommer både att öka effektiviteten, höja kvaliteten på utfört arbete och göra skogsbruket skonsammare. Några exempel: laserdata är på väg att revolutionera skoglig planering och drivning och Skogforsks automatiserade gallringsuppföljning kan göra detsamma för ajourhållning av skogsbruksplaner och återkoppling av utfört arbete till skogsägaren.

- **SDCs FÖRNYELSE.** Förnyelsen blir en viktig milstolpe för branschen; den ska ju ge oss ett mer snabbfotat SDC, ett SDC som kan tillhandahålla standardiserad information kring produkter och produkttegenskaper som vi idag inte ens har en aning om att vi kommer att efterfråga. Det blir en utmaning för oss, branschens alla aktörer, att bli lika snabbfotade hemmavid, att realisera samma typ av smart systemarkitektur med löst kopplade system och inte bygga fast oss i systemkolosser som begränsar innovation och förändring.

Utmaningarna är stora – det är en svår konst att omsätta goda idéer i faktiska produktivitetshöjningar och undvika att bädda ner stora summor i projekt som ger låg affärsnytta. Vi är dock privilegierade, vi som får jobba med dessa spännande frågor i en tid när IT-språnget kommer slag i slag. På Skogforsks U-Konf år 2021 vill jag se att vi tillsammans har vänt produktivitetsskurvan rejält uppåt igen!

IAN VON ESSEN, IT-CHEF MELLANSKOG, SUPPLEANT SDCs STYRELSE.

Log'n

Ansvarig utgivare: Anders Rixon
Redaktion: Lena Kjellberg, Magnus Hedin,
Oskar Cederlöf, Fredrik Swahn,
Lena Sjödin (redaktör),
Mats Wigardt och Anders Thorén.

Layout och original: P Matsson/Kalabrador Sweden
Tryck: Åtta 45 Tryckeri AB, Sundsvall
Upplaga: 3 000
Omslagsfoto: Olle Melkerhed



Här är projektdeltagarna i E-faktura papiNet. Från vänster: Anna-Karin Sandstedt, Imano, Nils-Åke Bjerhag, Södra, Jens Nordenberg, SDC, Anders Wadell, Evry, Örjan Karlsson, Södra, Ulrik Mannesson, Imano, Buket Özavci, Sveaskog, Johanna Snell, Sveaskog, Gun Carlsson, Sveaskog, Anders Åkre, SDC och Staffan Olsson SDC.

Nu e-fakturerar vi för fullt

Från manuell hantering av fakturor till den betydligt enklare lösningen med e-faktura. Pilotprojektet med utgångspunkt i papiNet blev lyckosamt och sedan hösten 2014 sker e-fakturering mellan deltagande parter (Södra och Sveaskog).

– Det underlättar arbetet med avstämning av fakturorna, vi hoppas att övriga aktörer i branschen följer efter, säger Thomas Sjöbäck, ekonomichef på Södra.

ATT FAKTURERA och stämma av inkommande fakturor manuellt tar mycket tid i anspråk. Speciellt eftersom skogsbranschens faktureringsmodell är komplex. Det är flöden av stora volymer, produkter och transporter som faktureras vid olika tillfällen. Till det kommer tillägg, avdrag och prisjusteringar som försvårar hanteringen.

– Inom papiNet, pappers- och skogsindustrins globala standard för

elektroniska dokument, finns stöd för elektroniska fakturor, berättar Anders Åkre, affärsutvecklare på SDC. Tillsammans med Södra, Sveaskog, Imano och Evry bestämde vi oss för att göra ett pilotprojekt.

FÖR SDCs del är projektet även ett kvitto på att den påbörjade systemförnyelsen med fokus på standardisering väcker intresse.

– Målet har varit att hitta branschnytta, fortsätter Anders. Att kunna e-faktureras handlar om att förenkla, effektivisera och kvalitetssäkra avstämningarna över bolagsgränserna. Även projektdeltagarna är nöjda med resultatet.

– Äntligen har vi fått möjlighet till automatisk avstämning av innehållet i leverantörsfakturorna från våra parter i branschen, säger Johanna Snell, chef för virkesadministration på Sveaskog. Nu sker kontrollen med automatik

ända ner på redovisningsnummernivå och ger oss bättre kostnadskontroll och kvalitet. Dörrarna har öppnats så nu hoppas vi att fler tar chansen.

SJÄLVKLART INNEBÄR standardisering att arbetssätt och rutiner behöver anpassas och förändras. Men alla i pilotprojektet har varit medvetna om och agerat utifrån detta – en viktig framgångsfaktor. IT-företaget Imano har varit med och utvecklat lösningen.

– Genom en öppenhet mellan flera olika aktörer i skogsindustrin och IT-branschen så kan man kombinera verksamhetskompetens, kunskap om branschstandards och IT-kunnande. Projektet Efaktura papiNet är ett bra exempel på samarbete i branschen som skapar nytta i alla led, säger Christer Lindqvist, vd på Imano. Det här kommer att förenkla och effektivisera svensk skogsindustri men då krävs det också att fler i branschen följer efter!

FAKTA

PAPINET är en global standard för elektroniska dokument inom pappers och skogsindustrin. En standard underlättar kommunikationen mellan de parter som är inblandade i köp, försäljning och distribution av pappers- och skogsprodukter. Det finns en överenskommelse om vilka elektroniska dokument och vilken terminologi som ska användas.

I slutet av 2014 publicerade SDC riktlinjer för hur e-fakturering av rundvirke med papiNet ska ske i svensk skogsnäring. Publiceringen har skett på kundportalen violweb. Riktlinjerna består bland annat av affärsregler som fastställts av papiNet-gruppen Forest Wood Supply & Bioproducts. SDC bidrar med handledning i hur dokumentationen kan och bör användas.

JORDEN RUNN

”Jag har tvingat mig att inte titta för mycket på kartor. Jag har valt en rutt som anses säker, men detaljerna får jag hantera som de kommer.”



Fredrika Ek vill inte ha ett slutdatum för sin cykeltur. Och med 4 000 mil framför sig är det omöjligt att se slutet på äventyret. Först när hon ensam cyklat ett varv runt jorden återvänder hon till Sundsvall. Att cykla är det optimala sättet att resa, konstaterar hon.

TEXT: MATS WIGARDT
FOTO: OLLE MELKERHED

T PÅ CYKEL



DET VAR EN HANDSKADA som fick Fredrika Ek att byta fokus i livet. Under uppväxten i Sundsvall ägnade hon all sin tid åt idrott, provade allt, från fotboll till skidor.

– Till slut fastnade jag för tennis, berättar hon när vi slagit oss ner på ett kafé i Sundsvall, bara någon vecka innan hennes livs äventyr ska inledas.

I många år vistades Fredrika i gränslandet mellan lovande junior och tennis på elitnivå. Hon ansågs som lovande och siktet var inställt på att efter tennisskolan fortsätta tennissatsningen på college i USA.

– Allt var klart då handleden gjorde sig påmind, säger hon. Det var bara att packa upp igen och försöka hitta en ny riktning i livet.





Bilder från Fredrikas blogg www.thebikeramble.com



”Tre år i en cykelsadel sätter nog sina spår. Jag kanske inte är en bättre människa, men säkert lite annorlunda.”



Fredrika säger det inte rakt ut, men att tvingas vända hem till Sundsvall istället för att sätta sig på planet till USA var ingen lätt kursändring. Hon tog ett påtvingat sabbatsår för att staka ut en ny väg att gå.

Tillsammans med en kompis började hon dagdrömma om långa och annorlunda resor. ”Vi kanske skulle cykla en sväng” funderade de. Två veckor senare hade de köpt billiga flygbiljetter till Budapest med varsin incheckad cykel i bagaget.

– Jag hade lånat min mammas cykel och från Ungern cyklade vi västerut genom Europa, berättar Fredrika.

Hela projektet var synnerligen spontant och oplanerat, utan cykelvana, budget eller riktig utrustning.

MEN FREDRIKA MINNS än idag känslan av att faktiskt vara på väg. Frustrationen över den inställda tennis-satsningen ersattes snabbt av ett alternativ som var så mycket bättre.

Tre månader och 400 mil senare var de framme i Lissabon. Bakom sig hade de massor av äventyr, fantastiska naturupplevelser och en utmaning som gav mersmak.

– Jag ville inte kliva av cykeln, den hade blivit ett verktyg att få uppleva allt det jag hade drömt om, säger hon lyckligt.

Bara någon vecka efter att hon kommit hem till Sundsvall slog hon sig ner med kartbok och almanacka och började planera nästa äventyr. Nu sattes ribban betydigt högre, ett varv runt jorden. 4 000 mil runt ekvatorn. Tre år i sadeln.

Fredrika beskriver det som att hon hade lagt bort skyglapparna och insett det meningslösa i att ägna livet åt att slå bollar över ett nät. Istället ger hon sig ensam in i ett jättestor projekt som hon ännu inte ser slutet på.

Hon lockas av att det är en resa utan slutdatum där allt inte går att planera, av att få möta människor längs vägen som hon aldrig hade träffat annars, att få vakna på morgonen och inte ha en aning om vad hon kommer att uppleva innan kvällen.

– Jag har tvingat mig att inte titta för mycket på kartor, berättar Fredrika. Jag har valt en rutt som anses säker, men detaljerna får jag hantera som de kommer.

Med en budget på tusen kronor i veckan, ett bra tält, genomtänkt utrustning och en ny, stabil cykel börjar hon sin resa i Sundsvall och cyklar söderut,



FOTO: THEBIKERAMBLE.COM



Fredrika kramades om av av sin farbror Krister Ek, bror Henrik och mamma Anna Ek innan avfärden.

”Vi såg ett samband mellan att som Fredrika ge sig ut i det okända och vårt eget förnyelsearbete.”

Anders Rixon, vd SDC

genom Sverige, Danmark, Tyskland, över Balkan, till Istanbul som är första etappmålet.

Med på resan finns SDC, som har gått in som sponsor för Fredrikas äventyr genom att finansiera hennes cykel.

– Vi såg ett samband mellan att som Fredrika ge sig ut i det okända och vårt eget förnyelsearbete, förklarar VD Anders Rixon. Varken hon eller vi vet riktigt hur det ska sluta, men vi har båda ett högt ställt mål som vi hoppas uppnå.

SDC KOPPLAR dessutom samman sponsorsamarbetet med Fredrika till en friskvårdssatsning för de anställda där två personer ges möjlighet att möta upp Fredrika i Istanbul. Man bidrar även till att samla in pengar till ActionAid

Från Istanbul styr Fredrika österut, genom Iran och ett antal före detta sovjetrepubliker. Rundar Himalaya. Nyår planerar hon att fira i Singapore.

– Geografiskt och kulturellt börjar äventyret när jag lämnar Istanbul, konstaterar hon. Då blir allt annorlunda, klädkoder, mat, kultur. Sådant jag vill se och uppleva med egna ögon.

Efter Europa och Asien återstår Australien, Syd- och Centralamerika, USA. Förutom den egna upplevelsen hoppas Fredrika under sin resa kunna samla in pengar till biståndsorganisationen ActionAid. Tanken är att privatpersoner och företag ska ge ett bidrag för varje mil som snurrar på cykeldatorn.

– Med många mil och många som hjälps åt blir det en hel del pengar som kan bidra till att ge utsatta flickor och kvinnor ett drägligt liv, säger hon.

Om hon kommer att förändras av sin resa, att vara en annan person vid hemkomsten än när hon ger sig iväg? Det tror och hoppas hon, men på vilket sätt vill hon inte spekulera i.

– Tre år i en cykelsadel sätter nog sina spår, funderar Fredrika. Jag kanske inte är en bättre människa, men säkert lite annorlunda.

Kunden i fokus och snabb support

SDCs ansikte både utåt och inåt stavas kundtjänst. Det är hit slutkunden vänder sig när det uppstår frågetecken. Och det är här man tar tempen på SDCs tjänster och vet vad som är bra eller mindre bra i tjänstekatalogen.

– Vi känner våra kunder och vet hur de mår, summerar Margita Sahlberg.

TEXT: MATS WIGARDT
FOTO: OLLE MELKERHED

DET ÄR TYST OCH STILLA, närmast fridfullt, och fjärran det uppskruvade tempo som råder på många andra callcenter, i det rum på Skepparplatsen i Sundsvall där SDCs kundtjänst håller till.

Växter och väggar är gröna, arbetsstationerna avgränsas av rullskåp och ljuddämpande skärmar där några barnteckningar sitter uppnålade. På skrivborden står dataskärmar och en och annan kaffekopp. Ute rasar våren snabbt förbi.

Här arbetar ett tjugotal personer med en medelålder på drygt 50 år, varav två män, med att hjälpa SDCs kunder till rätta. Flertalet har många års er-

fareshet, arbetsgruppen är väl sammansvetsad och försäkras sig ha "fantastiskt roligt tillsammans".

Det är framförallt slutanvändare på operativ nivå man arbetar med, från administratörer hos kunden till de som sitter i hytten på timmerbilen eller skördaren. Ungefär 17 000 ärenden tas varje år om hand, 11 000 samtal från omkring tre tusen användare besvaras, ungefär lika många frågeställningar kommer på mail.

– Vi har främst en rådgivande funktion där vi guidar våra kunder så att de får ut mesta möjliga nytta av den tjänst de har köpt av oss, men vi hanterar även enklare frågeställningar och tar emot felmeddelanden,





– SDCs kundtjänst har främst en rådgivande funktion där vi guidar våra kunder så att de får ut mesta möjliga nytta av den tjänst de har köpt av oss, berättar Margita Sahlberg.

klargör Margita Sahlberg som ansvarar för kundtjänsten.

FÖRUTOM SUPPORT ansvarar SDCs kundtjänst för utbildning och dokumentation. Man deltar även i projekt, där man representerar kunden och slutanvändaren.

Genom sina täta kontakter med kunderna kan man också bidra till att verifiera nya funktioner i systemutvecklingsfasen, samtidigt som man själva lär sig hur det fungerar.

– En fungerande kundtjänst är viktig för alla företag, kommenterar Margita Sahlberg. Det är en nyckel-

funktion som tas för given men inte alltid får den creden förtjänar. Utan oss skulle man få det svårjobbade i hela näringskedjan.

DE ANSTÄLLDA på SDCs kundtjänst har alla sin respektive spetskompetens. Man är specialiserad inom olika tjänsteområden, som redovisning, mätning, produktion eller transport. Några banala frågeställningar rör det sig inte om, samtalen är långa och uttömmande, ändå går man ytterst sällan bet på en problemställning.

– Utifrån får vi överlag mycket beröm för vårt





”Till vår hjälp har vi ett pedagogiskt hjälpmedel där vi kan skugga kundens skärm. På så vis blir det lättare att prata samma språk och kunna reda ut alla hur och varför.”

Katrin Hedlund



Catherine Morén med tolv tjänsteår hos SDC, hanterar support inom tjänsteområdet produktion.



arbete, försäkrar Margita Sahlberg. Vi sätter kunden i fokus och ger snabb support.

Stefan Edén jobbade tidigare med informationshantering för Ericsson. När han 2008 kom till SDCs kundtjänst med inriktning mot transportredovisning var han alltså inte någon novis. Långt därifrån. Ändå var det mycket att lära, inte minst vad gäller det skogliga språket.

– Men här blir man aldrig fullärd, konstaterar han glatt och hakar av sig sitt headset. Jag lär mig fortfarande nya saker. Varje dag.

SAMTALEN TILL STEFAN kan till exempel handla om att bringa klarhet i om alla körningar verkligen finns registrerade på rätt redovisningsnummer. Och finns det bara någon som helst information att utgå från hittar han alltid rätt. Undantaget var när en åkare ringde och bara visste var han hade lastat av, absolut inget mer.

– Då tvingades jag faktiskt ge upp, erkänner han. Men åkaren hörde heller aldrig av sig igen.

Några rader längre ner i det grönskande rummet finns Catherine Morén med tolv tjänsteår hos SDC. Hon och hennes tre kollegor hanterar support inom tjänsteområdet produktion.

Detta innebär frågeställningar kring SDCs tjänster för drivningsrapportering och produktionsuppföljning, framför allt Sender XC, med fokus på skördade



– Här blir man aldrig fullärd, jag lär mig fortfarande nya saker. konstaterar Stefan Edén.

och skotade volymer, men även frågor som berör uppföljningssystemen PRINS och Kvalitetssäkring skördare.

– Vi ger support till såväl entreprenörer ute i maskinen till produktionsledaren och virkesspecialisten på skogsbolagets kontor, förklarar hon.

Under hennes dussin år på SDC har utvecklingen tagit stora kliv. Det har blivit allt viktigare med information. Man vill snabbt kunna följa virket från skog till väg och veta hur mycket som finns, var det finns och när det finns på plats.

Catherine säger sig få god respons för sitt arbete och uppskattar bland annat mötet med den uppsjö entreprenörer som arbetar ute i skogen, försäkrar att det är en tacksam yrkesgrupp som det är lätt att kommunicera med.

KATRIN HEDLUND, som bland annat arbetar med virkesredovisning och informationssystemet VIS, håller med. Hon tycker det är spännande och varierande med alla yrkeskategorier som ringer, i retur möter hon tacksamhet och förståelse för att det ibland kan ta lite tid att reda ut alla uppgifter som en virkesorder innehåller.

– Till vår hjälp har vi ett pedagogiskt hjälpmedel där vi kan skugga kundens skärm, förklarar hon. På så vis blir det lättare att prata samma språk och kunna reda ut alla hur och varför.

” Här blir man aldrig fullärd. Jag lär mig fortfarande nya saker. Varje dag.”

Och så rullar det på. Samtalen ger sig till känna på skärmarna och hanteras allt eftersom de kommer in. Någon anstormning handlar det inte om, flest anrop är det direkt på morgonen och runt månadsskiftet.

MÅNGA KUNDKONTAKTER sträcker sig över flera år och det händer att en kund ringer enbart för att det var länge sedan man senast pratades vid, kanske för att berätta om helgens korp golf eller höra efter hur semestern har varit.

Inom kort hamnar nu SDCs förnyelseprocess i armarna på kundtjänsten. Att rusta sig för nya begrepp och gränssnitt i VIOL 3 blir en nöt att knäcka. Hur andra metoder och ny teknik kommer att påverka arbetet på kundtjänsten är en stor och viktig fråga att sätta tänderna i.

Men Margita Sahlberg är inte påtagligt orolig.

– Det går säkert jättefint, säger hon utan att darra på rösten.

” Det handlar fortfarande om att utgå från människan. Det som blir bättre för individen blir även bättre för företag och för samhället i stort.”

IT-SPAN

OM SKOGSNÄRINGEN OCH VIOL 3

Från Långsele vid Faxälven till IT-Sveriges högborg i Kista. För Thomas Widén, verksamhetsutvecklare på Microsoft, är samarbetet med SDC lite som att hitta hem.

– Jag har mina rötter i skogen, det känns bra att få bidra till och vara en del av den förändring som svensk skogsindustri är mitt i.

IT ÄR EN SJÄLVKLARHET för de flesta företag, det är något som bara ska fungera. Men idag är IT även en grundbult för innovation, förbättringar och förenklingar.

– För mig handlar IT i grunden om att skapa nytta för människan, förklarar Thomas Widén, verksamhetsutvecklare på Microsoft. Det vi gör ska bidra till en enklare vardag och ge ringar på vattnet.

Att SDC efter moget övervägande väljer Microsofts standardssystem Dynamics AX som basen för VIOL 3 är självklart ett glädjande besked för Microsoft.

– Skogen är en viktig näring för Sverige och kan vi vara med och göra den ännu bättre och effektivare blir jag nöjd. I samarbetet med SDC vill vi hjälpa till med att skala bort det som inte skapar mervärde och fokusera på det som gör skillnad.

DET ÄR EN VEDERTAGEN sanning att förändring innebär utvecklingsmöjligheter för alla som berörs. Och även om det säkert blir en del frågetecken att räta ut på vägen är Thomas övertygad om de positiva effekterna av SDCs systemförnyelse.

– SDC kommer att kombinera lång erfarenhet och stor kunskap med ny teknik, jag ser inget annat än att



Thomas Widén,
verksamhets-
utvecklare på
Microsoft.

förnyelsen blir en framgång för skogsnäringen.

Övergången från VIOL 2 till VIOL 3 är planerad till 2018. För SDCs dryga 3000 användare innebär det en övergång till en innovativ miljö där det direkt finns rätt beslutsunderlag utifrån vad som behöver göras.

– Användarna kommer att kunna få transparens i sin egen data på alla tänkbara sätt, förklarar Thomas. De kommer att kunna länka samman olika informationskällor till nytt material och blicka framåt i sin egen affär.

Han tror även att SDC kan förbättra servicen kring sina tjänster.

– Den innovativa datamodell och öppna data-

ING

struktur som Dynamics AX har gör det lättare att snabbt anpassa tjänsterna utifrån vad som händer och sker.

VERKLIGHETEN STYR vad du gör i dina IT-system och SDC har självklart en utmaning i att hitta nya lösningar som svarar upp mot branschens behov. Thomas Widén håller med men tänker samtidigt tvärtom. Att smarta och innovativa satsningar på IT är en nyckelfaktor för den förändringsresa som hela skogsnäringen behöver göra. Och att SDC har en viktig roll.

– Hur kan vi förbättra samarbeten mellan virkestransporter och bruket? Hur kan vi se vägstatus med till exempel halka och tjällossning? Hur kan vi se till att medtrafikanter har det tryggt på vägarna? Att miljöbelastningen blir så liten som möjligt? Att leveranskvaliteten ökar?

Thomas engagemang går inte att ta miste på. Han har en passion för skogen och de problem och möjligheter som finns i hela kedjan mellan skog och industri.

För skogsnäringen gäller det att hitta nya svar på gamla frågor. Men även att ha modet att släppa fram nya och oväntade frågeställningar.

– Det handlar fortfarande om att utgå från människan, sammanfattar Thomas. Det som blir bättre för individen blir även bättre för företag och för samhället i stort.

TEXT OCH FOTO: LENA SJÖDIN ROMAN



Thomas tipsar:

5 IT-TRENDER FÖR SKOGSNÄRINGEN ATT BEVAKA:

• MOLNET – ALLT FINNS ÖVERALLT

Molnet har funnits sedan 1990-talet, hotmail var bland de första molntjänsterna. Idag innebär det att vi väljer att placera datastöd och programvaror i webbaserade molntjänster istället för på lokalt placerade servrar. En stor vinst med molnlösningar är ständiga uppgraderingar, till exempel kommer Windows 10 att vara den sista Windows versionen som Microsoft släpper. En annan fördel med molnet är ökad tillgänglighet för användarna. Istället för att åka till kontoret och koppla upp sig kan de jobba på sina mobiler och surfplattor vart de än är i världen. Trenden går mot att allt ska vara tillgängligt överallt.

• AGERA TRANSPARENT OCH MOBILT

Datorers utseende och hur vi använder dem förändras allt snabbare. När de mer och mer tar formen av surfplattor och mobiler skapar det förändrade beteenden. Enligt SCB använder idag 77% av 23-44-åringarna mobil eller surfplatta när de surfar och de förväntar sig att kunna göra alla ärenden direkt. Att synka informationen och uppdatera den på alla ställen samtidigt blir viktigt även om du fortfarande väljer att använda programvaran lokalt. Vi ser även att människor tydligare periodvis väljer att vara off-line. Självklart får allt detta betydelse för datoranvändningen även på våra arbetsplatser.

• TÄNK INTERNET OF THINGS (IOT)

Tänk tanken att det går att sätta sensorer överallt. Utmaningen är att hitta det som är utanför det självklara och lista ut hur vi kan få glädje av det i skogsnäringen. Hur kan vi använda IoT för att förbättra logistiken? Svara på skogsägarnas olika frågor kring om virket ligger kvar eller inte och hur avverkningsplatsen ser ut? Kan vi få bättre koll på skogsmaskinens livscykel och behov av underhåll innan något går sönder? Jag vet att det forskas mycket inom IoT för skogsnäringen och jag tror att det är en viktig nyckel för branschens utvecklingsmöjligheter.

• STANDARDISERING

Vi går mot standardisering. Istället för att utveckla själv handlar det om att dela kostnad och erfarenhet med hundratusentals företag i hela världen. Standardiserade affärssystem och meddelandestrukturer sparar tid, kortar beslutsvägar och utnyttjar kraften i teknologin.

• ANVÄND SOCIALA KANALER

Idag är det lättare än någonsin att ha örat mot rälsen och fånga upp synpunkter och åsikter kring den egna affären. Omvärldsbevaka och lyssna – gärna utanför din egen bransch. Låt även omvärlden ta del av vad du tycker och hur du agerar. Bevaka strömningarna och se hur du kan utnyttja dem. Använd även de sociala kanalerna för att ge hög servicenivå i din egen värld.

Röster om SDCs SYSTEMFÖRNYELSE

Login har tagit pulsen på SDCs systemförnyelse ute i branschen. Hur går tankarna kring VIOL 3? Vad finns det för förväntningar? Här är fyra röster.

SDCs systemförnyelse är en resa med olika milstolpar till och med 2018. Så här ser det kommande arbetet ut i stora drag.

TIDSANGIVELSENA FÖR SYSTEMFÖRNYELSEN KAN KOMMA ATT ÄNDRAS.

2015



Från och med januari 2015 besöker vi de kunder som integrerar med oss via Följd-rutinutgång (FU) och/eller Virkesorder (VO-in och VO-ut). Då berättar vi mer om standardgränssnittet papiNet och hur övergången är planerad.

Lansering av viol3.se för information och dialog om systemförnyelsen.

LÄS MER PÅ SID 23.

- Vi påbörjar införandet av standardgränssnittet papiNet mot VIOL 2.
- Utveckling av VIOL 3.
- Ett antal kunder går över till det nya sättet att skicka/ta emot information. Övriga berörda kunder får underlag för att själva kunna planera genomförandet av åtgärder i sina egna system.

Hur ser du på behovet av SDCs systemförnyelse?



**ÖRJAN
KARLSSON
IS/IT-CHEF
SÖDRA**

SYSTEMFÖRNYELSEN ÄR en förutsättning för att SDC skall ha ett fortsatt berättigande som skogsbranschens informationsnav. VIOL 2 har nått vägs ände ur både ett tekniskt perspektiv och ur systemets oförmåga att förse branschen med rätt information vid rätt tillfälle. Vi har länge varit tvungna att bruka våld på nuvarande informationsmodell för att förmedla den information vi är i behov av.



**STURE
KARLSSON
VD
MELLANSKOG**

HAR JAG FÖRSTÅTT det rätt finns ett behov av att förnya nuvarande system, drivet av interna frågor som har med systemförvaltning att göra. Och kan man effektivisera och sänka kostnaderna är det väl bra. Externt behöver vi hantera en allt mer komplex framtid där behovet av överskådlig information vid rätt tillfälle ökar.



**MARTIN
HOLMGREN
VD
STORA ENSO
SKOG**

VI HAR I SDC ett koncept som är unikt och framgångsrikt. Att på det här sättet arbeta branschgemensamt ger oss oerhörda fördelar och vinster när vi hanterar virket; som stöd för affär, mätning, redovisning, logistik och produktion etc. Problemet i grunden är att SDCs tjänster idag till stor del vilar på gamla IT-tekniska lösningar, plattformar och komponenter. Förnyelsen är helt enkelt nödvändig för att säkra framtida leverans av tjänster och möjligheter att utveckla dessa.

2016



- Fortsatt utveckling och test av VIOL 3.
- Kundernas anpassningar i egna system ska vara genomförda.
- En teknisk helpdesk finns etablerad hos SDC för råd och stöd.



**JÖRGEN
BENDZ**
VIRKESCHEF
SCA

SYSTEMFÖRNYELSEN inom SDC är ett nödvändigt steg för att branschen skall kunna bibehålla och vidareutveckla de unika förutsättningar för virkeshandel i Sverige som systemet med SDC och VMF möjliggör.



**STURE
KARLSSON**
VD
MELLANSKOG

SDC ÄR INNE på rätt spår när man fokuserar på nya VIOL. Det finns en enorm potential i att hantera och slussa data till rätt mottagare. Det är kärnan i SDCs verksamhet och det ska man göra bra och rationellt. Jag har därför inget emot att man avvecklar sidosystem som inte direkt har med kärnverksamheten att göra.

Hur kan SDC utvecklas ytterligare på lite längre sikt?



**ÖRJAN
KARLSSON**
IS/IT-CHEF
SÖDRA

SDC HAR MÖJLIGHET att verkligen utvecklas till branschens informationsnav. Detta kan innebära att SDC tillhandahåller fler tjänster som branschen är i behov av, exempelvis branschens VAN-leverantör för alla affärstransaktioner och tillhandahålla grunddata av olika slag. SDC kan även utveckla de tjänster de redan idag erbjuder, prISRÄKNING och redovisning har de flesta företag idag egna lösningar för trots att SDC redan tillhandahåller grundtjänster.



**MARTIN
HOLMGREN**
VD
STORA ENSO
SKOG

I FÖRSTA HAND gäller det nu att säkerställa förnyelsen. Om vi gör det på ett bra sätt har vi skapat en bas för att på bästa sätt tillgodose branschens kommande behov. En stor potential ligger i att bygga vidare på SDC som informationsnav för branschen. För att lyckas krävs standardiserade gränssnitt och informationsmeddelanden samt partnersamverkan.



**JÖRGEN
BENDZ**
VIRKESCHEF
SCA

SDC ÄR och bör förbli ett företag som fokuserar på att underlätta branschgemensamma nyttor. Utvecklingspotentialen ligger i kostnadseffektivitet, vilket förnyelsen är ett led i, samt att finna och utveckla nya branschgemensamma nyttor inom området mätning och redovisning.

2017



Verifiering av VIOL 3 och start för användarutbildning. Här får t ex virkesadministratörer och transportprISRÄKNARE lära sig hur systemet fungerar.



Utrullning av VIOL 3 och fortsatta användarutbildningar.

Snabbare fakturor med mätplatssystemet DORIS

I Vadstena märks historiens vingslag tydligare än på många andra håll. Slott och kloster påminner om svunna tider och lockar samtidigt stora skaror besökare. Med assistans av SDCs mätplatssystem DORIS är det numera bioeldad fjärrvärme som håller temperaturen innanför de tjocka stenväggarna.

VÄTTERN TAR EMOT med solnedgång och spegelblankt vatten. Invid stranden reser sig de mäktiga stenväggarna till Den Heliga Birgittas klosterkyrka.

På andra sidan torget ligger det slott som klostrets främste antagonist, Gustav Vasa, lät bygga som skydd mot danskar och upproriska småländska bönder.

Däremellan breder centrala Vadstena ut sig, med smala gränder, låga hus, kulterstenar och medeltidsatmosfär. Gemensam nämnare är att både slott och koja får värme och varmvatten genom kulvertar nergrävda i marken.

– Men det gäller att gå varsamt fram när man gräver, konstaterar Anders Lorin, driftansvarig för Rindi Energi i Vadstena. När det börjar lukta medeltid är det dags att ringa efter arkeologen.

IDAG HAR ved, kol och olja i Gustav Vasas slott ersatts med fjärrvärme. Förnybart biobränsle istället för 60 kubik fossil olja. Lokalproducerat och klimatsmart.

Rindi var från början ett gotländskt bioenergiföretag, därav namnet som betyder murgröna på gotländska. Man sökte sig sedermera till fastlandet, till platser som Vara, Sunne och Flen där det fanns utrymme för en ny aktör på fjärrvärme-marknaden.



SDCs Håkan Jonsson och Jan Lindkvist från Rindi konstaterar att allt blivit bättre med ny mätplatsutrustning. "Enklare och snabbare" summerar de.

Och sedan 2014 ingår Rindi i norska Solör Bioenergi.

Rindi levererar idag fjärrvärme till kunder i små och medelstora städer i södra och mellersta Sverige. Dessutom tillverkar man bränslepellets i Älvdalen och Vansbro.

Där Rindi är verksamma är man också näst intill

heltäckande på energimarknaden, med en ryggrad av kommunägda fastigheter och med utrymme för tillväxt främst på villasidan.

DE NUVARANDE ÄGARNA har ambition att växa genom att nya kunder ansluts på befintliga orter, men även förvärv kan bli aktuellt, berättar Jan Lindkvist, chef i Region Öst där Rindi driver fjärrvärmenät på fyra platser, i Vingåker, Flen, Gnesta och Vadstena.

Alla anläggningar eldas uteslutande med biobränsle. Vid underhållsstopp och när temperaturen kryper rejält under noll spetsar man med olja.

Bränslet får gärna vara färskt och hålla en hög fukthalt, helst mellan 50 och 55 procent för att man använder teknik med rökgaskondensering i produktionen.

Det utgörs av skogsflis och restprodukter från sågverk och en mindre del returträ. Brännved flisar man själv på plats, delvis för att veden är lättare att lagra

Koncentration framför skärmen. Håkan Jonsson från SDC och Anders Lorin och Jan Lindkvist från Rindi. Alla uppgifter finns numera lätt tillgängliga i VIOL.



nära pannan och tar mindre utrymme än flis.

Råvaran köps av skogsbolag och lokala sågverk, till priser som håller sig på en tämligen långsiktig och stabil nivå. Någon konkurrens att tala om finns inte på den nivå som Rindi verkar på.

- Vi samarbetar gärna med lokala aktörer och har inga problem att få de volymer vi behöver, säger Jan Lindkvist.

Detta betyder omkring 25 000 kubikmeter träbränsle, motsvarande 50 GWh, avsett för Vadstenas 320 anslutningspunkter.

Strax utanför Vadstena avslöjar en hög skorsten med en plym av vit rök var Rindis produktionsanläggning är belägen. Invid skorstenen finns en röd, fyrkantig byggnad för biobränslepannan, med en oljepanna i reserv.

INNANFÖR GRINDARNA lastar precis en timmerbil från Hjortkvarns Energi av sin last av brännved.

- Vi brukar blanda ut flisen med något lass spån från Baltikum eller spån från något lokalt sågverk, berättar Anders Lorin och

känner med handen i stacken med flisat bränsle.

För något år sedan togs ett beslut att byta det gamla inmätningssystemet, baserat på handskrivna chaufförskvittor som underlag för fakturan, mot ett nytt system från SDC.

Den manuella hanteringen bäddade för många fel och man kunde få vänta i evigheter på fakturan, anger Jan Lindkvist som primär orsak till systemskiftet.

Med den nya mätplatsutrustningen vägs bilarna före och efter lossning, uppgifterna skickas från en förarterminal direkt in till DORIS, kompletteras med travdata för ved respektive torrhalt för flis och finns sedan lätt tillgängliga i VIOL.

Inför månadsbokslutet syns tydligt vilka lass man fakturerats för och vilka som släpar efter och måste bokföras som en interimskostnad.

- Hela den ekonomiska redovisningen har rappats upp och förenklats, konstaterar Jan Lindkvist belåtet

För timmerbilen från Hjortkvarn innebär nymodigheten att chauffören Rolle Andersson först väger ekipaget med last, sedan en gång till efter att han lastat av.

Därefter knappar han på en PC in virkesorder, sortiment och leverantörsnummer.

- Överlag ett bra system, även om det kan uppstå missar även i datavärlden, säger han. Nu knappar jag in de flesta uppgifterna på PC:n istället för att skriva för hand på små lappar som lätt försvann i bilen.

Anders Lorin står bredvid och tittar på. Han kon-

staterar också att det nya systemet gjort hanteringen av inmätningen både enklare och snabbare. Samtidigt tycker han att många åkare skulle behöva instrueras i konsten att hantera en dator.

- **NÄR MAN ÄR** ovan behövs självförtroende för att våga, säger han. Men i de flesta fall går det efter lite övning alldeles utmärkt. Smärre inkörningsproblem får man alltid räkna med.

Håkan Jonsson från SDC, som ansvarat för affären med Rindi, inväntar nu att övriga regioner ska ställa sig i samma led som i Vadstena. Ledningens välsignelse har man, återstår att räta ut några frågetecken på regional nivå.

- Enklare hantering vid inmätningen och snabbare besked till leverantörerna är den stora vinsten, summerar han.

MATS WIGARDT



FAKTA

RINDI levererar fjärrvärme på tretton små och medelstora orter i Sverige och två i Polen. Verksamheten är uppdelad i tre regioner med anställda som snabbt finns till hands om något skulle hända.

Fjärrvärme produceras i en central anläggning som värmer hela samhällen. Till de byggnader som värms med fjärrvärme kommer det heta vattnet i välisolerade rör till husets värmeväxlare, som ser till att elementen blir varma och att det finns varmvatten i kranen. Fjärrvärme är den vanligaste uppvärmningsformen i Sverige. Mer än hälften av alla bostäder och lokaler värms med fjärrvärme. Bland flerfamiljshus är andelen omkring 90 procent, medan den är något lägre för lokaler och lägst för småhus. Se även www.rindi.se eller www.svenskfjarrvarme.se.

PARTNERPROGRAMMET

Evrys supportteam har bred erfarenhet av liknade system och ser övertagandet av STAR, Lager och KOLA som en spännande utmaning.



*Plats för
STAR, Lager och*



Gösta Thorell ser fram emot att ge bra service till de kunder som använder STAR, Lager och KOLA.

KOLA

SDC vill satsa på sin kärnverksamhet. IT-företaget EVRY vill växa inom skogsnäringen. Kombinationen av dessa båda strategier har lett fram att EVRY sedan januari 2015 tagit över programvarorna STAR, Lager och KOLA.

TEXT: ANDERS THORÉN

FOTO: LARS LANHED

– **DÅ VI TILLSAMMANS** tittade på förutsättningarna för den här affären föll alla bitar på plats. Det här är alldeles klart en win-win-situation för båda parter, och inte minst för de SDC-kunder som vi nu tagit över, säger Gösta Thorell, vd för EVRY Forest & Logistic Solutions då LogIn träffar honom på EVRYs kontor i Göteborg.

UPPGÖRELSEN INNEBÄR att EVRY förvärvat STAR och Lager och förvaltar och ger support på KOLA, medan SDC svarar för driften av alla tre systemen. Då affären presenterades konstaterade SDCs vd Anders Rixon att den är ett viktigt led i strategin att renodla verksamheten. Samtidigt får SDCs användare av STAR, Lager och KOLA en långsiktigt bättre lösning. EVRY är Nordens näst största IT-tjänsteföretag, med stor teknisk kompetens och har de resurser som krävs för att erbjuda de mest moderna IT-tjänsterna inom de aktuella områdena.

Övertagandet gick helt enligt plan. Visserligen brukar så stora förändringar nästan alltid innebära en del problem, men efter tre månader i drift kan EVRYs supportteam konstatera att de möter mycket positiva reaktioner från sina nya kunder.

PLANEN ÄR ATT EVRY ska supportera och stödja STAR, Lager och KOLA under en treårsperiod. Samtidigt kommer man att erbjuda kunderna möjlighet att gå över till de modernare Vacs- och Alystra-system som EVRY har i sitt produktutbud.

– Med den bredare kundbasen som vi nu skaffat, inte minst inom området små och medelstora företag, kommer våra ambitioner vad gäller service och produktutveckling att höjas ytterligare, säger Gösta Thorell.

EVRY ÄR ETT av de företag som är certifierad partner till SDC. Gösta Thorell ser många fördelar i den närmare samverkan som partnerskapet innebär.

– Till exempel är det viktigt för oss att vara involverade i utvecklingen av det nya VIOL 3 och i det övriga förnyelsearbete som SDC nu genomför. Våra system är ju integrerade med VIOL så vi behöver göra en hel del ombyggnader inför lanseringen av VIOL 3, säger Gösta Thorell.

EVRY deltar också tillsammans med SDC i arbetet med de papi-Net-dokument, som planeras bli en branschgemensam informationsbärare för de flesta affärshändelser som hanteras av SDCs IT-stöd.

– Som en följd av partnerskapet har vi också utvecklat vårt samarbete med andra leverantörer till skogsbranschen, till exempel tillverkare av skogsmaskiner och vågutrustning, säger Gösta Thorell.



PARTNERPROGRAMMET

– I början var nog en del kunder lite ovana vid att ringa ett 031-nummer, men nu hoppas jag att de tycker det är både naturligt och trevligt att kontakta oss. Vi vill verkligen göra allt för att servicen och supporten från oss här i Göteborg ska bli den allra bästa, säger Anna Elzerqvist.



▶ *”Det ska vara trevligt att ringa till oss göteborgare”*

– Det har gått riktigt bra att ta över supporten. I början hade vi lite strul med inloggningsfunktionerna, men det är löst nu. Kunderna verkar mycket nöjda och vår ambition är att de ska få minst lika fin service som de tidigare fått av SDCs kundtjänst i Sundsvall, säger Anna Elzerqvist, Teamleder support.

ATT ÖVERTAGANDET fungerat så bra är en följd av de noggranna förberedelser som EVRY genomfört tillsammans med SDC. Alla inblandade medarbetare i supportteamet hade i god tid utbildats av SDCs experter i hanteringen av STAR, Lager och KOLA.





Gösta Thorell (till vänster) och Magnus Erlandsson (till höger) från EVRY skakar hand med SDCs vd Anders Rixon efter överlåtelsen.

– En viktig förutsättning för affären var att hitta en köpare som har de resurser som krävs för att utveckla och erbjuda de mest moderna IT-tjänsterna inom de aktuella områdena, säger Anders Rixon.

– Då vi tillsammans med SDC tittrade på förutsättningarna för den här affären föll alla bitar på plats.

Det här är alldeles klart en win-win-situation, säger Gösta Thorell, vd på EVRY Forest & Logistic Solutions.

– Vi hade också ett mycket bra samarbete med SDCs kundtjänst, som här på plats i Göteborg skolade in oss. På så sätt var vi väl förberedda på de frågor och problem som skulle kunna dyka upp, säger Anna Elzerqvist.

EFTER ÖVERTAGANDET har dessa utbildningsinsatser följts upp med regelbundna genomgångar med SDCs kundtjänst och även med de SDC-experterna som höll i introduktionsutbildningen.

– Vårt supportteam har stor erfarenhet av liknande system främst inom transportbranschen, men nu

måste vi hela tiden vidareutbilda oss i de nya systemen. Att på så sätt få utvecklas och lära sig något nytt känns som ett lyft. Jag hoppas och tror att kunderna upplever den entusiasm som nu finns i det här gänget.

ANDERS THORÉN

Läs mer på partnerwebben

På sdcpartner.se kan du följa utvecklingen av partnerprogrammet. Här finns allt du behöver veta som partner samt information om kommande aktiviteter.



FAKTA

EVRY är ett av de ledande IT-företagen på den nordiska marknaden med ca 10 000 medarbetare och en lokal närvaro på ett 50-tal orter. Företaget omsätter ca 16 miljarder SEK och är noterat på Oslobörsen. Den svenska verksamheten har en årlig omsättning på cirka 4 miljarder SEK och finns på 25 orter med 2550 medarbetare

Noterat



FOTO: STORA ENSO.

Processoperatörerna Peter Rosinski och Roger Broman hade inga problem med att köra Hyltes renseri från Skid-VM-området i Falun. Hur mycket de hann se av Charlotte Kalla och övriga svenskarnas framfart i spåren är dock oklart.

Samarbete om biodrivmedel

SÖDRA OCH STATKRAFT har tecknat ett samarbetsavtal om att starta ett gemensamt företag för produktion av biodrivmedel, Silva Green Fuel AS. Företagets viktigaste uppgift blir att ta fram en kostnads-effektiv teknologi för lönsam och storskalig produktion av andra generationens biodrivmedel baserat på skogsråvara.

Hylte körde renseriet från skid-VM i Falun

FJÄRRSTYRD VIRKESMÄTNING är när något som vi här i Login skriver allt oftare om. Vid skid-VM i Falun ville Stora Enso uppenbarligen visa att man kommit långt vad gäller fjärrstyrning av viktiga processer. Som en del av arrangemanget "Innovation We Believe" hade tidningspappersbruket Stora Enso Hylte etablerat ett tillfälligt kontrollrum i närheten av skidstadion. Därifrån körde några av brukets operatörer brukets hela renseriavdelning – på mer än 50 mils avstånd. Hyltes IT-avdelning hade veckan före VM varit på plats och riggat upp den utrustning och uppkoppling som behövdes. Inbjudna virkesleverantörer och andra imponerade besökare kunde konstatera att fjärrstyrningstekniken fungerade alldeles utmärkt.

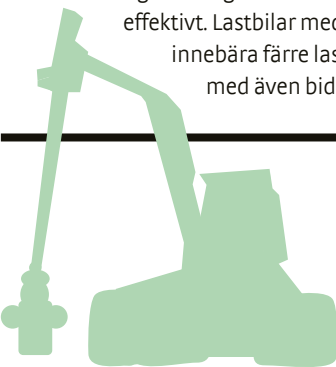
Hylte Bruk, som ligger vid ån Nissan mellan Halland och Småland, har kapacitet att producera 470 000 ton standard tidningspapper per år. I mars 2015 lanserade bruket ett nytt hög-bulkigt 40-grams papper som ger kunderna mer trycktyta för pengarna.



Skogsnäringen kräver 74 tons lastbilar

DET HANDLAR OM välfärden, jobben och tillväxten. Genom att tillåta fordon av normallängd men med större lastkapacitet – 74 tons bruttovikt - kan vi få minskade utsläpp och högre effektivitet. Bakom detta som publicerats i Norrbottenskuriren, står Skogsindustrierna tillsammans med fack och näringsliv från 18 andra organisationer.

Studier visar att bränsleförbrukningen minskar med cirka 10-15 procent. Det betyder att CO2-utsläppen, och andra emissioner, minskar i motsvarande grad. Ingen annan teknisk lösning kan idag minska bränsleförbrukningen lika effektivt. Lastbilar med högre lastkapacitet skulle innebära färre lastbilar på vägarna och därmed även bidra till högre trafiksäkerhet.



Finska investeringar



SAMTIDIGT SOM FINSKA skogskoncernen UPM beslutar om att stänga fyra pappersmaskiner aviserar såväl Finnpulp som Metsä Group planer på att bygga nya massafabriker. I Kuopio planerar Finnpulp för landets nästa största massafabrik med kapacitet för 1,1 miljoner ton. Och i Äänekoski ska Metsä Group bygga en ännu större fabrik som ska producera 1,3 miljoner ton pappersmassa.

Rekordavverkning i Norge



I NORGE FORTSÄTTER avverkningarna att öka. 2014 innebar nya rekordsiffror. Under fjolåret avverkades totalt 9,9 miljoner kubikmeter virke vilket är den högsta siffran sedan 1980-talet. Jämfört med 2013 var ökningen nästan 900 000 kubikmeter. 56 procent av det avverkade virket var sågtimmer. För norska skogsägare innebar detta en bruttointäkt på 3,4 miljarder kronor

Storleken har betydelse

EN STOR SKÖRDARE ger lägre avverkningskostnad, bättre virkeshantering och bättre arbetsmiljö. Det visar en test som Skogforsk, SCA Skog och John Deere låtit utföra. Studien visar att stora slut-avverkningskördare möjliggör en högre produktivitet, bättre möjligheter att tillvarata virkesvärdet och bättre arbetsmiljö utan att det medför högre avverkningskostnader.

Följ SDCs systemförnyelse på viol3.se

Nu kan du följa utvecklingen av VIOL 3 (fram till utrullningen 2018) via webbplatsen viol3.se. Du hittar bland annat fakta, FAQ och dialog om systemförnyelsen. Här är ett axplock ur innehållet:

Frågor och svar

I vår FAQ samlar vi på oss frågor och funderingar från branschen och ger svar.

Integrationer

Den första delen i systemförnyelsen handlar om integrationer, dvs vilken koppling just ditt företag har till SDC och hur den behöver förändras. Här finns också de specifikationer som IT-avdelningen och din IT-partner behöver för att kunna genomföra en integrationsförnyelse.

Dialog via Yammer

I VIOL 3 finns ett socialt nätverk som heter Yammer. På webben testar vi hur det fungerar. Logga in, skapa ett konto och delta i dialogen kring systemförnyelsen.



Scenarior

I byggandet av VIOL 3 arbetar vi med ett antal scenarior. Syftet är att säkerställa att hanteringen av all data blir på rätt sätt och i rätt ordning. Varje scenario är en spegling av verkligheten och de faktiska behov som skogsnäringen har. Här kan du studera de olika scenariorna mer ingående.

Förnyelsebloggen

SDCs vd Anders Rixon bloggar om skogsnäringen i allmänhet och om systemförnyelsen i synnerhet. "Visste du att Förnyelsen just nu är ett av Sveriges största IT-projekt? En riktig storsatsning alltså som ska fortsätt stärka konkurrenskraften för Sveriges kanske viktigaste exportnäring."



Hållå där!

Oskar Cederlöf

ansvarig för transport- och produktionstjänster

Vilken bakgrund har du och vad arbetade du med innan du började på SDC?

– I två år arbetade jag på ett företag som heter BCC i Landskrona som tillverkar utrustning till skogsplantskolor. Därefter arbetade jag på Callans Trä med produktionsledning i 4 år för att sedan i två år arbeta på Holmen Skog i Linköping som virkesinköpare. Till slut hamnade jag på Callans Trä igen och arbetade i 6 år med både produktionsledning, virkesinköp och även försäljning och nu har jag varit på SDC i 4 år.

Hur kommer det sig att du började på SDC?

– SDC är ett spännande företag och jag var nyfiken på att få se mer av branschen och det var för mig självklart att jag skulle fortsätta inom skogsindustrin eftersom jag är utbildad jägmästare.

Vad har du fokus på just nu?

– Just nu är det Digital Leveransavisering, Krönt vägval och RAPP som jag fokuserar på.

Det kommer bli att krävas en omfattande utveckling i kundernas transportsystem för att utrullningen av Digital Leveransavisering skall fungera - Det är en spännande utmaning!

Och Krönt vägval utvecklas ständigt, t ex när det gäller att kunna hantera fler vikter istället för en vikt på bilarna. Inom produktion är det vår nya app för produktionsrapportering, RAPP som börjar bli klar. En förhoppning är att vi till nästa sommar kan stänga talsvarstjänsten och kunderna produktionsrapporterar via RAPP.

Hur ser du på SDCs utmaning i det vi nämner VIOL 3?

– Det är en jättestor utmaning när det gäller framtagandet av lösningen och jag tror att det kommer att behövas ett massivt informationsåtagande av många på SDC. Det gäller också att vi tidigt kan visa kunderna hur VIOL 3 kan se ut genom olika scenarier så att de förstår och kan ställa relevanta frågor under utvecklingens gång. Det är jätteviktigt att det här blir bra.

Vad är det bästa med SDC?

– Det är att genom SDCs breda kontaktnät, får jag en god insikt i hela branschen och att SDC verkligen är och agerar som Skogsnäringens informationsnav. Det tycker jag är intressant och jättekul!

TEXT: LENA KJELLBERG FOTO: OLLE MELKERHED

SDC: Informationsnavet i Sveriges viktigaste näring

VARJE ÅR HANTERAR SDC information om virkesvärden för mer än 70 miljarder kronor. Det som händer ute i den skogliga verkligheten omvandlar vi till exakta besked för våra kunder. Siffror, statistik och fakta

från skördare, skotare, avlägg, lastbilar, mätplatser, industrier och värmeverk blir underlag för att kunna redovisa, planera, optimera, effektivisera, estimerade och följa upp den egna affären.

Genom våra system och tjänster slussar vi dygnet runt, året runt, data om produktionsinformation, lagerflyttningar och inmätning för virkes-,

transport- och bibränsleaf-färer i hela Sverige. Det är ett förtroende från våra medlemsföretag som vi är rejält stolta över.

Just nu:
Systemförnyelse för
300 miljoner

Däruöver tillkommer drygt 90 miljoner m³fub som transportredovisas och knappa 80 miljoner m³fub som produktionsrapporteras från skördare och skotare.

155 miljoner
m³fub redovisas/år

600 kundföretag

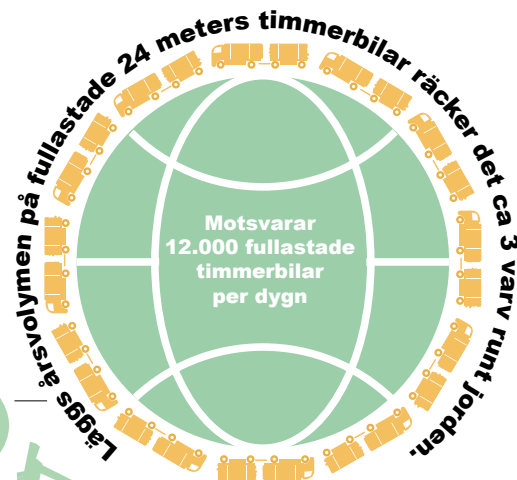
800.000
mätbesked/år

Virkesvärden för
70 miljarder
kronor per år

3.000 @
användare av system och tjänster

17.000
kundtjänständeren per år

Marknadskontor på 5 orter



7.000
chaufförer och
3.000
skogsmaskinförare
rapporterar till SDC

500
anslutna industrier
och terminaler

900
mottagningsplatser
400
mätplatser

Omsättning per år
180 miljoner

120
anställda