

Infotex Fordon är ett affärssystem för verkstäder, återförsäljare och butiker i fordonsbranschen. Via systemet läggs beställningar till leverantörer samt arbetsordrar till verkstaden. Patrik Penning visar Motor-Magasinet hur det fungerar.



Ronny Palms Bilservice

Affärssystem skapar effektivitet i verkstaden

Med BDS-butik, två fordonsverkstäder och en marinverkstad är det full gas som gäller för Ronny Palm i Västerås. Att arbeta med ett affärssystem som effektiviserar flödet är en självklarhet i dag men för tio år sedan var det papper och penna som gällde i kundmottagningen.

TEXT OCH FOTO KLAS SKARIN

Resan för Ronny Palm började 1998 då han tog över en OKQ8-verkstad i Västerås. Här drev han verksamheten själv under tre år med en

fordonslyft.

– På den tiden var det ett ganska lättjobb koncept för mig som ensammekaniker. Jag kunde lägga ut arbetsordern i butiken som hade generösa öppettider, minns Ronny Palm.

En verkstad blev snart två, även denna under samma OKQ8-flagg. Verksamheterna fortsatte därefter att växa och genom att kasta ut en av två biltvättar fick Ronny in en extra lyft i ena verkstaden. Nu började omsättningen skjuta i höjden och Ronny började sneglada åt ett mer lönsamt verkstadskoncept.

– Även om OKQ8-verkstad passade mig till en början gynnades inte lönsamma företag. Jag betalade en fast procent av min omsättning vilket blev för mycket jämfört med vad jag fick tillbaka. Våra lokaler var även i behov av omfattande renovering, säger han.

SAGT OCH GJORT. Efter dryga femton år var det dags för ett nytt koncept och valet föll på BDS.

– För mig fanns det inga andra alternativ, jag ville fortsätta att vara Ronny Palms Bilservice med mina trogna kunder. Därför valde jag ett verkstadskoncept där jag kan göra som jag vill, men ska man äta godsakerna får man också vara med och satsa när det behövs.

I dag är adressen för butik och verkstad Isolatorvägen intill vätrafikerade Norrleden. Lokaler som tidigare tillhörde Peugeot-handlaren Björkmans Bil i Västerås.

– Nu är vi två kundmottagare, fem mekaniker plus mig själv och jag rör mig mellan samtliga tre verksamheter under veckorna, säger Ronny Palm.

Marinverksamheten B&C Marine är en totalleverantör för båtägaren med både försäljning av Suzuki samt service- och reparationer. Även Ronny Palm har testat på arbetslivet som båtmechaniker i unga år.

– Jag tycker än i dag att det var ett av de bästa yrken jag någonsin haft. Även om vissa dagar inte var så vackra var det desto härligare att åka flakmoppe på

Ronny Palm valde BDS verkstads-koncept. – För mig fanns det inga andra alternativ, jag ville fortsätta att vara Ronny Palms Bilservice med mina trogna kunder.



Ronny Palms team med mekaniker består av Patrik Penning, Michell Löfstrand praktikant, Kristofer Franzén och Olle Hansson.

”För mig fanns det inga andra alternativ. Jag ville fortsätta att vara Ronny Palms Bilservice. RONNY PALM



Radde Suvakov och Ronny Palm i kundmottagningen. Platschefen Erik Ainerud saknas på bild.



BDS-butiken ligger i anslutning till verkstaden.



bryggan när solen sken och inne i verkstaden fick jag göra allt från att byta lager till att renovera båtmotorer eller svetsa trasiga konstruktioner.

MYCKET HAR HÄNT SEDAN DESS och för att få dagens verksamhet att gå ihop är ett modernt affärssystem ett måste. Ronny Palms Bilservice använder Infoflex Fordon som underlättar vardagen enormt.

– Som konceptverkstad är det mer eller mindre nödvändigt att gå ifrån papper och penna. Ett affärssystem ger oss en effektiv hantering oavsett om det gäller att ta fram ett kostnadsförslag, boka in arbetet eller ta betalt av kunden, intygar Erik Ainerud som är platschef och kundmottagare.

Patrik Penning är en av fem mekaniker som snart har glömt hur det var att starta en arbetsdag utan att först kolla vad som ska göras i datorn.

– För mig öppnade sig en ny värld när vi började använda Infoflex för många år sedan, men jag kommer ihåg tiden med papper och penna. Då var vi fyra mekaniker som även fungerade som kundmottagare, säger Patrik och skratrar åt minnet.

Problemet med att kundofferter kunde ligga lite överallt existerar inte längre, inte heller risken att en kund råkar få två olika priser av olika kundmottagare.

I programmet sköter verkstaden arbetsmomenten kring orderhantering, lager, kunder, fordon och betalning. Fordon läggs upp med ägare från Transportstyrelsen och mekanikerhanteringen ger stöd för planering och uppföljning. Kundens information skrivs även in direkt i programmet för att underlätta felsökning.

– Våra kunder har ofta tillgång till sms eller mejl vilket gör att vi kan skicka meddelande eller e-post direkt från programmet. Kostnadsförslag skickas ofta som PDF-dokument till kunden, förklarar kundmottagaren Radde Suvakov.

Annat som uppskattas ute på verkstadsgolvet är Infoflex Däckmodul som underlättar däckförvaringen.

– Här lägger vi upp information om däck- och fälgdimension, mönsterdjup eller andra anmärkningar om bilens hjul. Men jag uppskattar också den hjälp vi får med inställningar och bug-

gar, nu har vi kört i så många år att vi inte har några driftfrågor, men vi får alltid snabb support när det behövs, intygar Patrik Penning.

MED EN BDS-BUTIK UNDER samma tak använder Ronny Palm även Infoflex Fordon för sin butiksverksamhet. Här uppskattas funktioner som exempelvis; analys av data, mobil orderläggning, kortbetalning, Svefaktura och handdatorinventering.

– Åren med papper och penna är svunna tider då vi kladdade och skrev. Dagens affärssystem är enkla att använda och som ansvarig har jag tillgång till både uppföljning och statistik, konstaterar Ronny Palm som hoppas få ordentlig snurr på butiken efter några år med verkstaden i fokus.

BDS-butiken förser fyra verkstäder i Västerås med reservdelar.

– Det är oerhört viktigt att vi inte är billigast på verkstadsjobben när vi även driver en bilverkstad i egen regi. Hade vi skippat butiken hade vi tjänat mer pengar kortsiktigt men jag ser den delen av verksamheten som en långsiktig investering, avslutar han. ●