

**Ryds Glas:** Ryds Glas ville bli av med det stolpiga system där bara offerten kunde ta flera veckor i anspråk. Cadcraft såg den glasklara lösningen: produktkonfigurering via affärssystemet, med en cadmotor som jobbar i bakgrunden. Resultatet blev sekundsnabba offerter med kundspecifika 3D-ritningar.



## Glasklar lösning får tiden att räcka till

Först ut i konfiguratorn är balkongräcken: stolpar, glas och vajrar som tidigare specialritades för varje kund. Nu skapar kunderna själva anpassade offerter direkt på nätet, någonting som ökar försäljningen ordentligt enligt Ryds Glas affärsutvecklare Niclas Appelberg.

– Det första vi tänkte var att vi kan generera dubbelt så mycket order bara genom att publicera verktyget. Tidigare gjorde våra platschefer en offert per dag. Nu kan de göra tio. Medan en kund i sin tur gör tjugo egna. Då är vi med och räknar på ett mycket större antal objekt, där vi dessutom är närmare en affär eftersom kunden redan är nöjd med utförande och pris, säger han.

### Snabbare affärer

Att sälja kundspecifikt glas var tidigare en splittrad verksamhet. Säljaren åkte ut och pratade med kunden, försökte skriva ner så mycket som möjligt, åkte tillbaka till kontoret och ringde runt för att få in priser och annat. Sedan sammanställning och återkoppling. Det gick om man hade tur på ett par dagar, men standard var 1-3 veckor.

– Det är inte ok i dagens samhälle, folk kräver ett svar ganska omgående. Nu har platscheferna fått varsin läsplatta, ute hos kunden knappar de bara in uppgifterna, två sekunder senare lämnar de ett pris och mailar

offerten. Då ligger beslutet hos kunden som lätt kan ta ställning till affären, säger Niclas Appelberg. Ryds konfigurator är en modern cadmotor i molnet som bygger på Cadcrafts nästan 30-åriga erfarenhet av anpassningar och integration, elegant förpackat i en webblösning från affärssystemet Monitor, enligt Cadcrafts rådgivare Patrik Johansson.

– Det fina är att vi sammanfogar olika system. Många företag har ett ERP-system, andra har system som kan drivas av kunder och åter andra kan leverera en ritning, men att få ihop en smidig lösning där alla tre delar samverkar, det är unikt, säger han.

### Över förväntan

Ryds funderade först på en enklare lösning. Men insåg att de skulle kunna köra om konkurrenterna ordentligt med en kraftfull cadmotor i molnet som mullrar igång varje gång en kund eller en säljare matar in uppgifter om ett balkongräcke.

– Vi har sett andra som har liknande system, men de har inte riktigt alla delar. Det är få som lämnar ifrån sig en snygg ritning, och ingen gör det i 3D. På sin höjd förenade bilder som visar på ett ungefär hur det kommer se ut. Vi kan visa exakt hur det blir på kundens balkong, säger Niclas Appelberg.

## Ryds Glas (forts)

Målet var att skapa en 2D-bild med stolparnas monteringsplacering. Men när Cadcrafts integrationsexpert Bert Lachner mätt alla stolpar med skjutmått och visade att en 3D-ritning kan genereras på ett par sekunder var det kärlek vid första utkastet.

– Så här ska det se ut, sa vi rakt ut! Det har blivit fantastiskt bra, mycket bättre än vad vi trodde. Kunden får en wow-upplevelse och vi får ett skarpt underlag till montörerna, säger Niclas Appelberg.

### De små detaljerna

Konfiguratoren skapar automatiskt en plocklista som stämmer till 100 procent, ner till minsta mutter. Så var det inte tidigare. Det innebär att montörerna åkte med onödigt tunga lastbilar fulla med bra-att-ha saker, eller körde klassikern ”Vi åker gärna och hämtar den saknade delen” vilket innebär att monteringen fortsätter dagen efter istället.

– Det vi får fram från det nya systemet är en riktig bonus. Det kostar tid, pengar och resurser att inte bli klar på en gång. Nu blir relationen med kunden bättre. Vi kan säga att vi kommer ett datum och vi kommer slutföra jobbet den dagen eftersom vi har rätt saker med oss, varken mer eller mindre, säger Niclas Appelberg.

När återförsäljarna har samma system blir dessutom priserna konsekventa. Ett specialbeställt räcke kostar likadant oavsett om du ringer Ryds i Umeå eller Malmö. Och prisförändringar slår igenom samtidigt överallt, enligt affärssystemet Monitors säljare Jonas Persson.

– Det är en av de viktigaste fördelarna med att ha konfiguratoren i sitt affärssystem. Tack vare att Cadcrafts cadmotor är integrerad med ett flexibelt ERP-system är vi med stormsteg på väg bort från programmeringsläget och har därmed sänkt trösklarna ordentligt. Vill man lägga till produkter, ändra priser eller säljtexter så slår det igenom på hemsidan och i ritningarna direkt, säger han.

### Aldrig mer tillbaka till ruta ett

Att konfigureringen sker i affärssystemet får Ryds säljsiffror att glänsa. Men det öppnar också ett större fönster mot eftermarknaden. Glas har nämligen en liten egenhet. Det kan gå sönder. När konkurrenterna skickar ut någon som ska mäta, ringa och eventuellt få alla mått rätt sitter Ryds redan med trumf på hand. Eller i alla fall i affärssystemet.

– Ryds har den exakta uppgiften i datorn om hur glaset ska se ut, de behöver inte lägga ett par timmar på att åka ut för att mäta en ruta de redan tillverkat. De kan enkelt skapa en ersättningsleverans. Där kan Ryds nu kliva

## RYDS GLAS

- Ett familjeföretag i tredje generationen. Finns på 120 platser i Sverige och omsätter cirka en miljard.
- Verksamheten är uppdelad i bilglas och glasmästeri. Allt från att byta en trasig ruta till diskbänksglas och balkonginglasning.
- Ryds Glas styrka bygger på närheten till kunderna och smidigheten hos de lokala glasmästerierna kombinerat med den samlade kompetensen och styrkan hos det större företaget.

fram med den professionalitet man förväntar sig av en stor leverantör, säger Jonas Persson.

### Kostnaden ingen fråga

Dags för den slutgiltiga frågan: vad kostar det? Niclas Appelberg är övertygad om att systemet betalar sig självt och mer därtill.

– Vi har en dataavdelning själva, men gick utanför huset för att kunna få det gjort på en begränsad tid. Tio veckor klarar vi det inte själva på. Det finns inte. Sedan får vi väga kostnaden mot det vi kommer tjäna.

Från början såg man inte alla fördelar, fokus låg på att spara tid för platscheferna.

– Med Monitor och Cadcrafts kreativa lösningar hade vi kommit mycket längre än så redan vid första utkastet, säger Niclas Appelberg.

### Framtidens tillverkning

Och det slutar inte här. Nästa steg är att generera step-filer i 3D så att arkitekter kan plocka in balkongen i sin 3D-modell. Det går till och med att få ut NC-koder till bormaskinerna som kör glaset, då kan Ryds glas börja planera för ett mindre lager och mer orderstyrd tillverkning.

– Här finns en unik chans att leverera en mycket mer kundorderstyrd känsla för slutkunden. En helt specialbyggd, hantverksmässigt skapad produkt för den egna uteplatsen. Fast med vårt system görs det på ett industrialiserat sätt och Ryds kan leverera en komplett ritning på två sekunder. Det tar bort stora overheadkostnader och sätter press på hela branschen, säger Cadcrafts Patrik Johansson.

**MER INFORMATION:** [patrik.johansson@cadcraft.se](mailto:patrik.johansson@cadcraft.se)