

Kunskapspridning på global nivå

Det går bra för SKF. Det rullar bra för Svenska Kullagerfabriken. Koncernen visar vinst och framtiden ser ljus ut. Det gamla verkstadsföretaget har på drygt ett decennium omvandlats till ett högteknologiskt kunskapsföretag. Eller som koncernchefen Tom Johnstone säger i sin vision: "To equip the world with SKF knowledge." För att kunna genomföra sin nya strategi krävs det effektiva och pålitliga verktyg. När det var dags att gå från client/server till webbaserade lösningar passade SKF på att modernisera systemplattformarna för kundrelationer, produktutveckling och projektstyrning. Tillsammans med EDS och Sun, är Inserve med och implementerar det globala systemet. Och hjälper till att sprida SKF:s kunskap över hela världen.

Nästa år fyller AB SKF hundra år. Då är det 100 år sedan Sven Wingqvist uppfann världens första självställande kullager och grundade Aktiebolaget Svenska Kullagerfabriken. Mycket har hänt sedan dess. Idag är SKF ett globalt kunskapsföretag med 38 000 anställda i 70 länder och 10 000 distributörer och återförsäljare som servar kunder i hela världen. Från att vara ett renodlat tillverkningsföretag och världens största producent av rullningslager, erbjuder man nu även tjänster genom sin kompetens och serviceorganisation. En stor kunskapsmassa och lång erfarenhet som samlas och struktureras för att kunna förmedlas över hela världen. Den strategiska kunskapshandlingen kräver effektiva verktyg och bra applikationer. Applikationer som alla inblandade förstår och kan använda, oavsett var i världen man är verksam. Det är i denna komplexa värld och organisation som de tre systemplattformarna ska fungera.

TRE PLATTFORMAR Koncernens kunskapsinriktning har lett till att SKF har utvecklat tre starka systemplattformar. Dessa är Siebel för kundrelationer (CRM) och kundfokuserad BI (Business Intelligence), Windchill för produktutveckling (PDM) och ProjectLink för projektstyrning (PM). Anders Lundsten, som är ordförande i styckommittén för plattformsutvärderingen, samt projektledare för CRM-migreringen på SKF förklarar: "Plattformarna är en förutsättning för att vi ska kunna möta marknadens förväntningar. Då vi var i slag att modernisera dem från client/server till webbaserade lösningar, gick vi igenom kostnaderna och tittade på tillgängligheten. Målet är så klart att nå högsta möjliga tillgänglighet till en rimlig kostnad. Vi var mycket noga i vårt urval eftersom SKF ser detta som vad vi kallar en "leveraged platform". SKF kommer inte att göra liknande omfattande utvärderingar igen för webb-lösningar, utan återanvända och bygga vidare på denna arkitektur, för att uppnå än mer framtida skalfördelar."

AFFÄRSKRITISKA PROCESSER Eftersom plattformarna är affärskritiska, ställdes stora krav på att själva implementeringen inte störde den vardagliga verksamheten. Infrastrukturen fick inte ruckas, det operativa arbetet skulle fortgå som vanligt. Det skulle vara "business as usual". Därför var det naturligt för SKF att välja en välkänd och beprövad lösning. Något som EDS, Sun Microsystems och Inserve kunde erbjuda.

"Det var viktigt att projektgruppen var engagerad och förstod våra affärsprocesser. Samarbetet med EDS, Sun och Inserve har fungerat bra.

CASE: SKF



Anders Lundsten, nöjd med de nya plattformarna.

Alla har tagit sitt ansvar och dragit genom sina delprojekt. Inserve har visat sig vara en mycket kompetent och lyhörd partner som snabbt löste problem som uppstod på vägen. Tillsammans har vi lyckats minimera riskerna i projektet" berättar Anders.

GLOBALT PROJEKT Arbetet har drivits som ett globalt projekt med medlemmar från USA, Tyskland, Irland, Danmark och Sverige. Innan systemet började levereras genomfördes tester och Proof-Of-Concept, dels på plats i Göteborg, dels på Suns iForce Center i Paris. iForce Centers är ett globalt nätverk av centra skapat av Sun Microsystems. Här kan kunder testa och köra sina större system innan de köper det slutgiltiga systemet. iForce centers tillhandahålls kostnadsfritt av Sun Microsystems.

På så sätt minimerar man riskerna, identifierar felkällor och kan förbättra lösningen ytterligare innan den implementeras skarpt. Tryggt för alla inblandade parter.

LEVERANSSTART SKF:s system som började levereras runt årsskiftet 2004/2005 består av en backend-lösning av Sun/Solaris servrar av modell V890 samt ett 30-tal AMD Opteronbaserade Windows-servrar (Sun Fire V20z och Sun Fire V40z) som applikationsservrar. Lösningen driftas hos EDS' datacenter i Rüsselsheim. Utveckling, staging och test genomförs för närvarande i Sverige och slutgiltig programversion monteras och aktiveras sedan direkt i datacentret i Tyskland. "Det har fungerat mycket bra och har medfört en enklare hantering på plats i Tyskland", berättar Örjan Petrusson som är kundansvarig på Inserve.

VARFÖR INSERVE? Örjan fortsätter: "SKF har tidigare haft två stora Unix-servrar för sina miljöer Siebel och Windchill. Fördelen med de här servrarna är att man lätt kan partitionera om resurser och bygga ut under drift. Redan under hösten 2003 påbörjades diskussioner med SKF för att undersöka om det fanns mer kostnadseffektiva lösningar. Under våren 2004 diskuterades olika alternativ innan EDS, som är SKF:s outsourcing-partner, gick ut i en skarp upphandling mitt i sommaren. Det var tufft att hinna med, men tillsammans med Sun lyckades vi ändå få till ett bra förslag inom utsatt tid. Något som inte alla lyckades med. Inserve klarar numera sådana här jätteprojekt."



www.inserve.se