



## Purac AB evaluerar Project Office.

**Vi ställde några frågor till vår kund Purac AB och Robin Klase angående hur man nu 1 år efter investeringen av Project Office arbetar med systemet och om man fått dom förbättringar man önskade.**

**Purac AB omsätter 510 Mkr (2020) och är experter på att designa, utveckla och uppföra anläggningar och processer inom rent vatten, biogas och avlopp.**

### **Hur ni jobbade förut**

- En renodlad "Eftermarknad" har inte funnits så länge, med anledning av detta så har vi ej haft de verktyg eller system som är anpassat för oss. Vi har istället med hjälp av övriga delar i bolaget fått modifiera/anpassa det vi har. Tidigare gjordes alla offerter & dylikt med hjälp av mallar vi själva skapar i Excel eller Word. Detta funkade utmärkt i början, men i takt med att vi växte så blev det istället en tidstjuv när förfrågningarna ökade, med anledning av att den manuella hanteringen.

Vi hade inte heller något verktyg för att samla

ihop alla offerter, beställningar osv. Lösningen blev att vi tog fram en "orderlogg" där vi också manuellt fick lägga in data innan Project Office så var det extremt mycket manuell hantering i vår vardag, vilket vi idag slipper.

### **Vilka problem hade ni med er arbetsätt ?**

- Problemen vi hade var all den tid vi la på att administrera, att följa upp en offert eller en förfrågan hängde på om personen som gjort offerten helt enkelt lagt på minnet vilka offerter vi fått återkoppling på. Var någon av oss lediga och en kund hörde av sig så va det nästan omöjligt att hitta en offert, underlag eller övriga dokument som skickats, eftersom allt sparades på servern i vår "mapstruktur"

### **Varför ni valde Project Office ?**

- Vi började under 2021 titta på verktyg/system som skulle kunna underlätta vår vardag i stora drag med tex. Uppföljning av offerter, artikelregister, snabbare hantering

vid offertförfrågningar, bättre struktur, ordning & reda samt där all info kunde sparas på någon form av "Kundkort". (Förr va detta en enskild mapp för varje kund på servern). Minimera risken att något faller mellan stolar, vem som helst ska kunna hitta underlag/anbud eller offert som vi skickat till kunden. Men också en hjälp med att hålla koll på orderstock & försäljningssiffror. Redan vid första kontakt med Joakim & Project Office så kände vi att detta kan vara det vi letat efter och behöver.

### **Hur ni jobbar idag och vilket problem ni löst med Project Office?**

Problem vi löst/ kommer lösa (*Vi är inne i en inkörningsprocess, finns lite att finslipa på*) är att drastiskt minimera tidsåtgången för allt administrativt arbete. Det va inte alls ovanligt att en offert kunde ha ca 30-40 positioner. Allt detta skulle manuellt läggas in med antal, artikelbeskrivning, lev.tid, a-pris osv. I ganska många fall va det i en annan valuta som vi manuellt behövde ändra till SEK. Så tidigare kunde en offert ta 1 h.

Vi har även bättre koll på offerter som är ute, vi kan lägga in påminnelser gällande tex ett servicebesök som skall göras. Systemet hjälper oss att påminna kunden om dom fått en offert som vi ej fått svar på. Ska vi göra samma offert som ovan med hjälp av PO så tar det mellan 5-10 minuter och ett knapptryck så har kunden en offert.

### **Hur mycket mer effektiv har ni blivit ?**

- Vi har blivit mycket mer effektiva och då är vi bara i början av detta. Jag skulle gissa att när vi blir mer varma i kläderna och fått alla bitar på plats så har vi minimerat allt administrativt arbete med över 50 %.

### **Vilka andra värden har Project Office tillfört er?**

- Project Office ger inte bara oss mycket, det ger kunderna mycket också som tex påminnelse om dom glömmer att svara på en offert. Vi kan snabbt skicka ett dokument som nu ligger sparat på kundkortet. Innan fick man leta i flera olika mappar som hade en rad undermappar osv. Sen är det en stor fördel att offerterna har en helhet som är snyggare och ser "proffsigt" ut.

### **Planerar ni att integrera Project Office i er övrig organisation ?**

- Vi har inte direkt någon plan för detta just nu, en vi har en vision och en förhoppning om hur vi kan utveckla vår användning av Project Office med att tex integrera med vårt tidsrapporteringssystem, kanske finns det möjlighet att skicka förfrågningar från systemet direkt till våra leverantörer i framtiden. I takt med att vi blir mer och mer kunniga i systemet så ser vi absolut att PO skulle vara en stor hjälp för andra i organisationen. Det är redan flera av kollegorna som varit nyfikna på vårt system och om Project Office. En handfull kollegor har även fått länk till er hemsida för att själva kolla lite.



**Purac AB**  
Robin Klase  
Account Manager Eftermarknad  
[robin.klase@purac.se](mailto:robin.klase@purac.se)