

REFERENSKUND

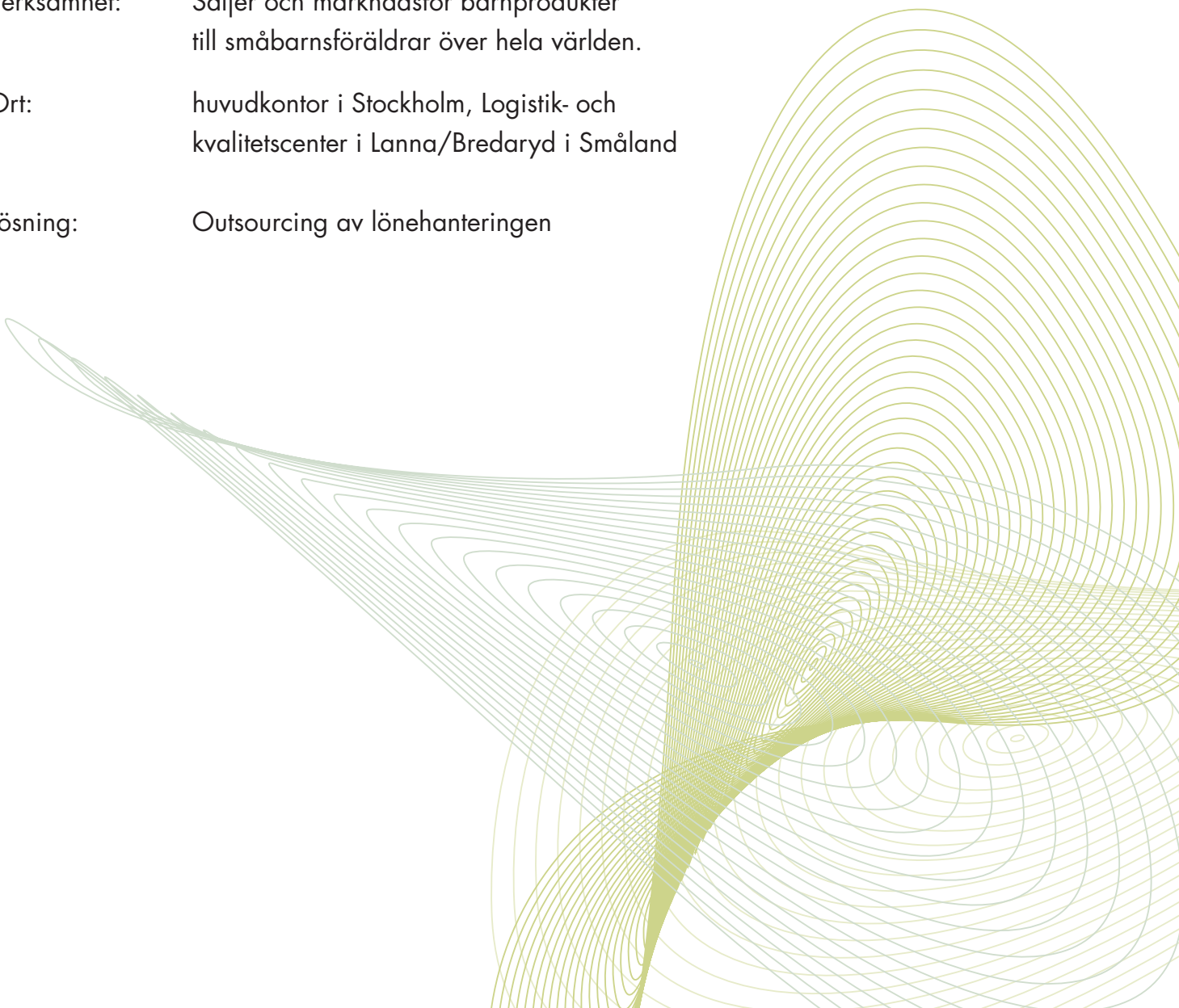
BabyBjörn

Antal anställda: 105 anställda i Sverige

Verksamhet: Säljer och marknadsför barnprodukter till småbarnsföräldrar över hela världen.

Ort: huvudkontor i Stockholm, Logistik- och kvalitetscenter i Lanna/Bredaryd i Småland

Lösning: Outsourcing av lönehanteringen





TILL MAMMOR OCH PAPPOR I HELA VÄRLDEN

Säger man »BabyBjörn« till någon som haft småbarn kan man räkna med att näthinnan fylls av ett stort antal bilder. BabyBjörns smarta produkter är omätligt populära bland småbarnsföräldrar över hela världen. Och de blir allt fler. För att hinna fokusera mer på kärnverksamheten är lönearbetet numera outsourcat till Kontek. Om detta och mycket annat pratade vi om med Ulf Ingemarsson och Josefine Eriksson.

Hej. Vilka är Ulf och Josefine?

Josefine: Jag är ekonomiassistent och sköter bland annat lönerna. Har jobbat här i 17 år. Det är en trogen arbetsstyrka som jobbar här, många är i tredje generationen.

Ulf: Och jag är VD, fast här i Småland brukar vi inte svänga oss med titlar. Jag har varit ca 20 år i företaget och varit VD de sista tre åren.

Berätta lite om BabyBjörn.

Ulf: Vi är ett svenskt familjeföretag och idag säljs våra produkter i 50 länder. På huvudkontoret i Stockholm arbetar 40 personer med produktutveckling, försäljning, design och PR. Tillverkning och logistik ligger i Lanna i Småland där det jobbar 65 personer. Småland är ju en trakt där det alltid har funnits stor kompetens inom tillverkning, därför har vi haft tillverkning av våra produkter här i alla år. Ungefär hälften av våra produkter produceras här, resten i fabriker i utlandet.

Hur många är det som ska ha lön?

Josefine: Totalt är vi 110 anställda plus ett antal sommarjobbare. I Lanna har vi 65 medarbetare och i Solna 40. I Asien har vi 20 personer fast de avlönas av dotterbolagen. På lön och ekonomi är vi fyra stycken.

Var finns föräldrarna, era köpare?

Ulf: Man kanske inte tänker på det, men vi var faktiskt internationella redan när vi startade. Idag står Sverigemarknaden bara för 5% av försäljningen. Största marknader är USA, Japan och Tyskland. I Asien växer vi något enormt. Det är en resa vi gjort de sista åren, framförallt med e-handel som svarar för 60–70% av försäljningen.

Är det något med lönehanteringen som är speciellt eller särskilt trixigt för ert företag?

Josefine: Det är framförallt traktamenten och reseräkningar. Vi är ganska internationella och det blir bara mer och mer, så vi har många medarbetare som är ute och reser väldigt mycket. Och det är ju faktiskt lite speciellt.

Ni har börjat jobba med outsourcing av lönerna. Varför?

Ulf: Vi har varit programkunder hos Kontek tidigare, men när vi nu ville fokusera mer på vår kärnverksamhet, kände vi att en outsourcinglösning kunde vara ett bra alternativ. Och det var det verkligen. Vi lägger nu betydligt mindre tid och energi på administration och förändringar av regler och lagar. Idag jobbar vi med fler länder, fler dotterbolag och har en växande e-handel och då ökar arbetsbelastningen. Samtidigt är vi nu i en fas där vi har bytt economichef och samtidigt ändrar hela löneprocessen.

Hur går det till?

Josefine: Vi gör tidrapporteringen själva. Däremot skickar vi över filerna för resor och lön till Kontek. På så sätt slipper vi det som är mest komplicerat och tidskrävande.

Är det en lösning på lång eller kort sikt?

Ulf: Det är en framtidslösning, det är så här vi vill jobba i framtiden. En positiv – men oväntad – bieffekt är att medarbetarnas rapportering numera kommer in snabbare. Motivationsmässigt är det säkert lite skillnad när underlagen ska skickas till en utomstående part ett visst, spikat datum.

Josefine: Vi har tänkt framåt hela tiden och använder de webbaserade versionerna. Det var naturligt att gå över till en outsourcinglösning eftersom vi växer med mer transaktioner, mer personal och resor.

Hur gick skiftet till?

Josefine: Det har rullat sedan i februari. Själva övergången flöt fint. Kontek var här och gick igenom rutinerna ganska grundligt. De få inkörningsproblem som uppstod var enkla att lösa. Sedan är det ju klart att det alltid tar tid innan nya tankesätt sätter sig.

Några tips till dem som går i outsourcingtänkar?

Ulf: Ja, egentligen är det inte så mycket att vänta med. För oss har outsourcingen gett mer tid att fokusera på det som ger tillväxt och är viktigt för affären, för kärnverksamheten. I och med att lönearbete blir allt mer komplicerat, så slipper vi lägga mer och mer tid på uppdateringar, nya skatter och regler. Det är så mycket enklare och effektivare när proffsen kan hålla reda på allt sådant.

Tv. Josefine Eriksson, ekonomiassistent.
Th. Ulf Ingemarsson, VD.



+ FAKTA

1961 sålde BabyBjörn sin första babysitter. Björn Jakobson insåg att den skulle underlätta livet för småbarnsfamiljer och visst hade han rätt. Björn gifte sig med Lillemor som var textil-designer och art director. De fick fyra barn som inspirerade till nya produkter som kunde lösa små och stora problem för nyblivna mammor och pappor.

VILKA KONTEK-LÖSNINGAR ANVÄNDER BABYBJÖRN?

Outsourcing av lönehanteringen.