



Viaducts vd Ann Nyström tillsammans med marknadschefen Richard Hogestadh och säljaren Michel Wilhelmsson.

FOTO: JOAKIM SERRANDER

ESKILSTUNA

MED NÄSA FÖR DIGITALA AFFÄRSFLÖDEN

Sedan snart 20 år har it-företaget Viaduct i Eskilstuna hjälpt sina kunder att minska mängden manuellt arbete. Med egen programvara erbjuder de lösningar till bland andra mindre leverantörer som vill sälja till de stora drakarna. "Vi är som en tolk mellan olika system", säger Viaducts vd Ann Nyström.

Hon har varit med sedan omstarten av bolaget 2002 och sett kundunderlaget breddas i takt med att digitaliseringen ökat.

– I början hade vi nästan enbart uppdrag till leverantörer till fordonsindustrin, idag har vi kunder inom alla branscher, säger Ann Nyström som beskriver Viaducts produkt som en kopplingstjänst mellan kund och leverantör.

Viaduct har medvetet satsat på att ha ett brett erbjudande för att på så sätt inte bli beroende av en stor

kund eller marknad. Ett stort fokus ligger därför på att ta fram produkter som hyrs ut under lång tid.

– Vi vill ha många kunder som får nytta av våra tjänster och för detta betalar för nyttjandet. De behöver inte ha ett eget system, våra tjänster är molnbaserade och fungerar över hela världen – oavsett språk.

Viaduct tog tidigt fram en egen programvara så att olika elektroniska system ska kunna prata med varandra. Det är den produkten som

senare har vidareutvecklats och förfinats efter kundernas individuella behov.

– Vi säger alltid till våra kunder att de inte behöver förstå tekniken – den biten tar vi hand om. Vi har kunskapen om hur det fungerar och då är det bättre att de kan lägga fokus på hur de kan sälja mer.

Ann Nyström beskriver Viaducts programvara som en hjälp till företag att ta bort tidskrävande rutinarbete. Det kan exempelvis handla om att hantera pappersfakturer som tidigare registrerats manuellt.

– Människan ska titta, granska och analysera. Datorer ska göra vad vi säger till dem. Vi ser till att företag kan lägga värdefull tid på fundera på hur de ska sälja bättre eller vem som egentligen är den skickligaste leverantören.

Bolaget har länge haft norska staten som kund och det har blivit en relation som växt med tiden. Nyligen vann de en större upphandling, som innebär att samtliga fakturer till norska staten först granskas av Viaducts lösning.

– Det är en lösning vi har lagt mycket resurser på och som innebär att vi granskar, rättar och informerar parterna om något fel uppstått i processen. Det handlar ofta om små detaljer men som

gör stor nytta när det rör sig om miljoner fakturer.

I dagsläget har Viaduct 24 medarbetare, varav merparten utgör programmerare. Förutom att erbjuda lösningar för elektronisk affärskommunikation, EDI, utvecklar de även webbsystem och säljer kringtjänster.

– Även om vi har vuxit kraftigt de senaste åren är vi fortfarande ett litet företag som är beroende av samarbeten. Vi behöver stora partners som hjälper oss att sälja våra lösningar för att komma åt de stora kunderna – det har vi lyckats väl med.

Ann Nyström lovordar

Eskilstuna och tycker att det är en perfekt plats att bedriva verksamhet från. Nyrekrytering har till stor del skett med hjälp av såväl hemvändare som studenter från Mälardalens högskola.

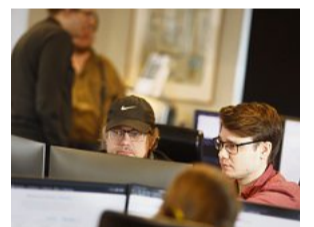
– Vi har fått stor hjälp och bra stöd från kommunen och det har skapat förutsättningar för vår tillväxt.

En dröm som Ann Nyström när är att Eskilstuna ska bli bäst i Sverige på digital affärskommunikation och hon menar att Viaduct har kompetensen för att göra det möjligt.

– Vi vet vart vi ska och vi har alla förutsättningar att nå dit.

JOAKIM SERRANDER

joakim.serrander@ekuriren.se



Fler än hälften av Viaducts arbetsstyrka utgörs av programmerare. Ett par av dem är Jonas Källberg och Simon Dahlström.

VIADUCT

VD: Ann Nyström
Startår: 2002.
Antal anställda: 24.
Omsättning: 19 miljoner kronor 2019.
Nisch: Erbjuder webbutveckling och produkter för elektroniskt datautbyte så att olika system kan kommunicera med varandra.
Målsättning: Göra Eskilstuna bäst i Sverige på digital affärskommunikation.