

Ekonomichefen som lade ut ekonomi- funktionen och behöll kontrollen

För ekonomichefen Pär Merlenius på frisörskedjan Nikita Hair var det en självklarhet att lägga ut lönehanteringen externt redan från början. När han fick uppdraget att även outsourca redovisningen var han mer tveksam och rädd att förlora kontrollen. En rädsla som visade sig obefogad.

Nikita Hair startades i Norge på 80-talet (ja, namnet kommer från Elton Johns hit) och är idag Nordens ledande frisörskedja. 2006 var det dags att etablera företaget i Sverige och direkt insåg ekonomichefen Pär Merlenius att det behövdes en bra samarbetspartner för lönehanteringen.

Varför valde ni att lägga ut lönehanteringen?

- Det kändes självklart, eftersom jag var ensam och inte riktigt hade kompetensen som behövdes. Dessutom växte vi mycket snabbt och till skillnad från många andra salonger har vi bara anställd personal.

- Vi utvärderade flera aktörer och fastnade för Visma Services, eftersom de ligger på en bra prisnivå samtidigt som de har hög kompetens på sina konsulter och bra it-system. Det var också viktigt att det var enkelt för våra medarbetare på salongerna så de kunde fokusera på sina kunder.



2013 bestämde koncernledningen att Nikita Hair i Sverige skulle lägga ut hela ekonomifunktionen precis som man redan gjort i Norge. Pär Merlenius gick ut i en upphandling med flera aktörer på marknaden och valde återigen Visma Services, eftersom erbjudandet var konkurrenskraftigt och kundrelationen god.

Pär Merlenius
Ekonomichef
Nikita Hair



Hur kändes det för dig som ekonomichef att även outsourca redovisningen?

- Det var ingen självklarhet som det var på lönesidan. Jag varnade på den tiden för "inhouse" för jag trodde det gav bättre kontroll och där tror jag inte att jag skiljer mig så mycket från andra ekonomichefer.

Tappade du kontrollen?

- Nej. Det blev till en viss del en omställning, men jag märkte ganska snabbt att kontrollen fanns kvar tack vare god insyn i system och samarbetet med Vismas konsulter. Det är enkelt att se detaljer, jag får snabba svar och det är ingen fördröjning. Hade det varit det hade jag tröttnat. Så med facit i hand blev allt bra och farhågorna var obefogade.

Vad skulle du säga att fördelarna med outsourcing är?

- Tidigare var vi mycket mer sårbara. Vi var så få personer på avdelningen att det inte fanns några marginaler. Det var inte hållbart med den pressen och det fanns ingen säkerhet i leveransen. Nu vet jag att jag får alla leveranser i tid och att materialet är korrekt.

- Det har också frigjort tid så jag kan fokusera mer på etableringar av nya salonger. Jag är mer flexibel och inte lika knuten till kontoret. Det innebär också att jag kan följa upp bättre än tidigare.

På vilket sätt har det frigjorts tid?

- Mitt arbete underlättades väsentligt när jag började jobba digitalt med fakturahantering och slapp alla pappersfakturor. Under årens lopp har det skett förbättringar av processer, rutiner och system löpande. Det märks att Visma är drivande inom digitalisering och automatisering. Det hjälper oss att få en spark där bak. Vårt arbetssätt är mer effektivt och automatiserat än tidigare.

” – Jag märkte ganska snabbt att kontrollen fanns kvar tack vare god insyn i systemen och samarbetet med konsulterna.

- Även ute på salongerna blir det effektivt för medarbetarna när de kan rapportera tid och godkänna fakturor direkt i sina mobiler mellan kunderna. Nästa år blir det en jättestor effektivisering när vi digitaliserar dagskassorna och slipper hantera kassor per post.

Om Nikita Hair

Nikita Hair är Sveriges största frisörskedja med 33 salonger och 250 anställda.

Verksamheten startade i Norge på 80-talet och etablerades i Sverige 2006.

Visma Services har en "nearshoringverksamhet" i Rumänien där en del arbetsuppgifter hanteras. Konsulterna i Rumänien arbetar i samma system och efter samma rutiner som de svenska konsulterna som är kundens huvudsakliga kontakter.

Märker du av att en del arbete utförs i Rumänien?

- Inte mer än att vissa mejl är på engelska. Det är inget krångel eller tröghet i processerna och jag vet inte vad Rumänien gör och vad konsulterna i Sverige gör.

Har du några tips till de som funderar på outsourcing?

- Jag tror det är bra att göra etappvist införande så man kommer in i sin leverantörs tänk och de får tid att lära känna er som företag för det är en process som tar tid. En bra kund- och leverantörsrelation är också viktig. Relationen med Visma har alltid varit god. Jag och konsulterna har en personlig dialog och vi har till och med kul ihop. Vi blir som kollegor och det underlättar arbetet. Vår resa har varit bra och jag är positiv. Jag har kontroll, vilket var viktigt för mig.