

Med lång SAP-historia och bred erfarenhet



Repona AB i Lund är ett "ungt" företag – men med en lång historia som SAP-specialister. Företaget bildades 2006, men Reponas historia började som SAP-konsultföretaget Epona Data (senare R5) redan 1998.

Det breda kundunderlaget med bland andra Tetra Pak, Gambro, Bergendahls och E.ON har följt med på större delarna av resan fram till i dag.

Repona, nu med 27 anställda, är regionens största företag med SAP-konsulter som är fritt tillgängliga på marknaden. Med kärnområdena ekonomi, logistik, NetWeaver och programmering, fortsätter Repona att växa och utvecklas på huvudmarknaden som är södra Sverige med speciellt fokus på Öresundsregionen och övriga Skåne.

Välkommen till Repona!

Repona växer med unik samarbetsanda

Lång erfarenhet av SAP

När Repona bildades på hösten 2006 var det egentligen inget nytt företag som tog form – utan det var sprunget ur Epona Data (senare R5), som startade redan 1998.

– Nu är vi 27 anställda med i genomsnitt 12 års SAP-erfarenhet och en medelålder på 46 år – en väletablerad aktör i branschen, säger Reponas vd Hans Montelius.



När företaget skulle integreras med IBM för några år sedan stannade 15 konsulter, alla med stor SAP-erfarenhet, kvar och resultatet blev det personalägda

Repona AB.

– IBM är i dag en viktig partner som vi har ett gott samarbete med, liksom med stora kunder som exempelvis Tetra Pak och Gambro som följt oss sedan 90-talet, fortsätter Hans Montelius.

Där de största kunderna finns har också Repona kontoret – i ett vackert gathus ett stenkast från Mårtenstorget i centrala Lund. – Vår marknad är främst södra Sverige och Öresundsregionen, så vårt kontor ligger bra.

Under alla år har företagets konsulter varit specialiserade på SAP-produkter – en marknad som genomgått stora förändringar. – Historiskt kan vi se att marknaden har mognat. Idag finns det många konsultföretag med erfarna SAP-konsulter... den delen är inte så unik som den var för tio år sedan.

Att Repona i dag fortsätter att utvecklas mycket positivt i konkurrensen, ser Hans Montelius tre viktiga skäl till:

- Lång erfarenhet.
- Långsiktiga kundrelationer.
- Den väl utvecklade samarbetsandan som präglar arbetet på Repona.

Nyanställda under 2009

Sedan starten 2006 har Repona expanderat försiktigt, organiskt. Trots global finanskris har bolaget haft goda år, kunnat nyanställa – tre personer under 2009 – och konstatera att möjligheterna till att växa vidare är stora.

Basen för utvecklingen är de tre sektorer som verksamheten i första hand bygger på:

- Resursconsulting till befintliga kunder som är den största delen av verksamheten.
- Helpdesk och förvaltningstjänster.
- Egna SAP-projekt.



Så byggs långsiktig framgång

Hans Montelius återkommer till att det är Reponas höga SAP-kompetens, kombinerad med konsulternas personliga egenskaper, som bygger långsiktig framgång.

– Det räcker inte med att vara mycket kompetent. Man måste kunna anpassa sig och fungera i kundens organisation.

– Sedan har vi i Repona, tror jag, en unik samarbetsanda. Vi låter inte vårt incitaments-program "blockera" det interna samarbetet. Det betyder att våra kunder inte bara har tillgång till en konsult utan till hela Reponas samlade kompetens. Om en konsult stöter på ett problem som inte kan lösas direkt, så tar han eller hon det med sig hem och diskuterar det med kollegorna. Vårt mål är ju att få fram det bästa till kunden. Det som skapar långsiktiga kundrelationer med ömsesidiga förtroenden, har kommit ur Reponas egen företagskultur, menar Hans Montelius.

– Det ska vara kul att jobba hos oss och det ska vara lärorikt så att du kan växa kompetensmässigt tillsammans med dina kollegor. Det var grunden till att Repona startade... vi var ett gäng som trivdes tillsammans när vi jobbade och det ville vi fortsätta att göra!

Exempel på Reponas kunder

ABU Garcia	IBM
Bergendahls	Malmö Stad
Börje Jönsson	Metso Minerals
Campbell Soup	Nelson Garden
E.ON	Tarkett
Flextrus	Tetra Pak
Gambro	Unilever