

Kristofers molntjänst förenklar specialordrar inom e-handeln – nu gör han sig redo för uppskalning och export

Kristofer Skyttner jobbade som produktutvecklare när han fick sin affärsidé: ett IT-verktyg som integrerar CAD i webbshoppar och automatiserar specialbeställningar. Efter fyra år av kundnära utveckling är Skymaker nu redo att expandera, både i och utanför Sverige.

- Jag hade ett toppenjobb när jag såg teknikskiftet som pågick kring hemsidor och som gjorde det möjligt att låta dem innehålla allt mer information. Jag insåg hur det kommer att förändra industrin och ur det kom jag på vår affärsidé.

Kristofer Skyttner är civilingenjör och säger att han lätt snurrar in på tekniska detaljer, men gör ändå ett försök att på ett enkelt sätt förklara det digitala verktyg som Skymaker säljer. - Med dagens maskiner kostar det ungefär lika mycket att tillverka en produkt i taget som att massproducera en vara . Beställer man en specialprodukt från någon – till exempel ett fönster med icke standardmått – är det enda som kostar extra alltså tiden som det tar för någon att hantera det unika tillverkningsunderlaget. Och det är där vårt verktyg kommer in.

Automatiserar specialordrar i webbshoppar

Skymaker har utvecklat ett digitalt verktyg som kopplar slutkunden direkt till maskinen som producerar produkten.

- Slutkunden gör sina anpassningar direkt i webbshoppen och skräddarsyr produkten inom vissa uppsatta begränsningar. Priset anges i realtid för varje ändring som görs och när inga fler justeringar ska göras skickas ritningen direkt till maskinen som producerar.

Hittills har Skymakers kunder varit små- och medelstora producerande företag i Mellansverige, som Kristofer med sitt team har vuxit och utvecklats tillsammans med.

- Under vårt första år jobbade jag ensam och tog egentligen alla möjliga konsultuppdrag för att finansiera utvecklingsarbetet. Klassisk bootstrapping. Sen under år två anställde jag en medarbetare, fick vår första kund och började sälja tjänster kring vårt digitala verktyg, och de sista två åren har vi uteslutande jobbat med våra produkter och tjänster.

Han berättar att de körde sitt eget race i början, men efter ett par år när allt höll på att ta fart träffade han en företagsrådgivare på Almi vilket gav goda resultat.

- Vi är ju bara ett gäng glada tekniker och behövde vidga vyerna lite. Till exempel utvecklade vi sättet på hur vi pratar om vad det är vi gör. Förr snurrade vi lätt in i algoritmer och matematik, nu håller vi det mer övergripande och lättförståeligt när vi talar med våra kunder och det är mycket vår rådgivares förtjänst.

Dags för expansion i Sverige och Europa

Nu väntar en ny satsning. Skymaker paketerar sina verktyg i en prenumerationstjänst som alla kan använda. Målgruppen är tillverkande produktbolag med egen e-handel och potentialen bedömer de som jättestor både i Sverige och utomlands.

- Ännu har vi inte landat helt i hur erbjudandet kommer se ut, men målet är att alla tillverkande produktbolag själva ska kunna integrera vårt verktyg i sin e-handel. Vi vill vi ge makten till företagen helt enkelt och låta dem automatisera på egen hand. Hur det ska gå till ska vi visa under 2018 så det kommer bli ett jätligt spännande år!

Om Skymaker

Startade: 2014.

Gör: Utvecklar och säljer IT-verktyg som automatiserar specialbeställningar i webbshoppar.

Var: Kontor i Linköping.

Grundare och ägare: Kristofer Skyttner.

Antal medarbetare: Fyra heltidsanställda samt två deltidare och exjobbare.

Omsättning: 3,4 miljoner under 2017 med ett positivt rörelseresultat.

[Tillbaka till nyhetsbrevet>>](#)

