

## SAP kundehistorie



**NKT Cables har en "blandet landhandel" af SAP-løsninger, som spiller fint sammen. It-chef Lars Northeved kan ikke forestille sig en dagligdag uden SAP**



## STYR PÅ KABLERNE

Vigtige forretningsdata fra hele Europa hænger sammen i NKT Cables – præcis ligesom infrastrukturen hænger sammen for de kunder, der bruger den danske virksomheds kabler til at transportere f.eks. elektricitet og data over kortere eller længere afstande.

Mere præcist betjener NKT Cables hele Europa fra sine kontorer i fem lande – Danmark, Tyskland, Polen, Tjekkiet og Østrig. Og selvom væsentlige elementer i salgsprocessen varierer fra land til land, har virksomheden helt styr på både kablerne og forretningen med en omfattende decentral SAP-løsning.

It-chef Lars Northeved fortæller, at man i NKT Cables lægger stor vægt på, at virksomhedens ERP-system skal afspejle forretningslogikken:

– ”Vores verden handler om kabler. Det betyder bl.a., at vi fokuserer meget på længde og vægt – og knap så meget på styktal. Desuden varierer salgsparametrene fra land til land. Kunderne i nogle lande lægger mest vægt på hurtig levering. For andre kunder er selve handelsbetingelserne mere afgørende”, siger Lars Northeved.

I Danmark har NKT Cables brugt SAP siden 1992. Den første løsning var en R/2-løsning, som siden er opgraderet til R/3 og desuden er suppleret med en industrispecifik løsning. Samlet har NKT Cables omkring 500 medarbejdere, der bruger SAP.

### Automatisering kan mærkes

It-chefen peger bl.a. på SAPs muligheder for at udveksle data med kundernes it-systemer som et vigtigt element i NKT Cables' brug af løsningen. Helt op

til 40-50 procent af virksomhedens omsætning kommer fra kunder, som NKT Cables ”mapper” data med:

– ”Når det er så stor en del af omsætningen, kan det virkelig mærkes, at ordre- og faktureringsprocessen er automatiseret, så der ikke skal indtastes store mængder data”, forklarer han.

NKT Cables nyder godt af, at virksomheden efterhånden har fået en hel del erfaring med SAP – selvom den er kommet i flere tempi, i forskellige lande og på forskellige SAP-installationer.

– ”Teknisk set har vi en blandet landhandel. Vi har en decentral løsning bestående af fire standardinstallationer, udbygget med en løsning tilpasset kabelindustrien. Strengt taget burde det ikke kunne lade sig gøre at få det til at virke, men det fungerer fint hos os”.

– ”I SAP-sammenhæng er vi nok ligesom humlebien, der ikke kan flyve, men gør det alligevel. Og med tiden er vi blevet meget bedre til at bruge de mange nye redskaber, der kommer fra SAP”.

– ”Desuden har vi fået styr på en masse processer, uden at vi skal bruge ret meget tid på det. Jeg kan simpelthen ikke forestille mig en dagligdag uden SAP”, siger Lars Northeved.

### E-handel i flere år

Næste skridt for NKT Cables er at sætte endnu mere fokus på e-handel, som dog langt fra er noget nyt for virksomheden. For, som Lars Northeved minder om, har e-handel eksisteret længe før, de tre w'er ændrede verden:

– ”De fleste mennesker forbinder e-handel uløseligt med internettet, og derfor bliver e-handel betragtet som noget ret nyt. Reelt har vi handlet elektronisk med mange kunder i adskillige år, fordi vi har håndteret ordrerne elektronisk i SAP”.

– ”For os er det nye, at vi vil udvikle en SAP-baseret e-handelsløsning til vores mindre kunder. Altså de kunder, der ikke er så store, at vi i forvejen er koblet op mod deres systemer. Vi tror på, at en B2B platform til de mindre kunder vil være en stor fordel for både kunderne og os”.

### KORT FORTALT

- ”I SAP-sammenhæng er vi ligesom humlebien, der ikke kan flyve, men gør det alligevel”, siger it-chef Lars Northeved
- NKT Cables har både lokale SAP-installationer, en standardinstallation og en industritilpasset løsning
- I salgsprocessen fokuserer den danske kabelvirksomhed meget på længde og vægt – og knapt så meget på antal.