



Da producenterne af grøntsagsolier Aarhus A/S og Karlshamns AB slog sig sammen, blev Aarhus Karlshamn AB en af de førende aktører på det globale olie- og fedtstofmarked. Men en manglende integration mellem salgsprocesser og data truede effektiviteten og hastigheden af den service, som virksomheden kunne yde overfor sine kunder. AarhusKarlshamn besluttede derfor at implementere SAP NetWeaver® platformen.

STRØMLIGNING OG INTEGRATION AF SALGSADFDELINGER SKER VED HJÆLP AF SAP NETWEAVER® PLATFORMEN

Esben Viskum, it-chef hos den svenske virksomhed med hovedsæde i Malmø, forklarer: "Vi havde uforenelige siloer af informationer om vores kunder, produkter og prisfastsættelser. For at vores salgspersonale kunne arbejde optimalt, behøvede vi en enkeltstående datafremvisning".

Med 2.500 medarbejdere på fabrikker i Danmark, Sverige, Storbritannien, USA, Holland, Mexico og Uruguay samt salgskontorer over hele verden, er AarhusKarlshamn en betydningsfuld global spiller i den meget konkurrenceprægede olie- og fedtstofindustri. Den 8,8 milliard kr. store virksomhed leverer en række oliebaseerede produkter til konfekturhandlere og andre fødevarerfabrikanter samt til kosmetik- og medicinalindustrien.

En integreret tilgangsvinkel

Også før fusionen opererede gruppens fabrikker overvejende som selvstændige enheder. "Hver fabrik havde sine egne kunder, porteføljer, produkter og prisfastsættelser, ligesom de også havde deres eget salgspersonale og var understøttet af forskelle it-løsninger," siger Esben Viskum.

Han fortsætter: "Som en konsekvens kunne kunder, der foretog globale indkøb fra mere end ét salgskontor, opleve inkonsistens i vores service med adskillige salgspersoner, der tilbød produkter til forskellige priser."

AarhusKarlshamn anerkendte behovet for en mere integreret tilgang. De besluttede sig derfor for at samle virksomhedens salgorganisation i fire afdelinger i Danmark, Sverige, Holland og Uruguay, så en enkelt dedikeret account manager kunne tilgodese hver enkelt kundes individuelle behov.



AarhusKarlshamn AB er en førende producent inden for olie- og fedtstofindustrien med produktionsanlæg i Danmark, Sverige, Storbritannien, USA, Holland, Mexico og Uruguay med hovedkontor i Malmø i Sverige. Virksomheden opstod ved en sammenlægning af Aarhus United A/S og Karlshamns AB og har 2.500 medarbejdere.

FORDELE

- Integrerede salgsdata giver salgspersonalet et samlet overblik over alle relevante kundeoplysninger.
- Indeholder alle nødvendige funktioner og kan nemt integreres med egne it-løsninger.
- Strømlinede processer giver god kundeservice og stærk konkurrenceevne.
- Udgør en solid og skalerbar infrastruktur for fremtidige udvidelser.

Platform for konsolidering

AarhusKarlshamn opererede tidligere med adskillige it-løsninger på virksomhedens fabrikker. It-personalet begyndte derfor at finde en egnet platform, der tillod virksomheden at integrere salgsdata, så salgspersonalet kunne få et enkelt og samlet overblik over kundeinformationer.

Efter at have overvejet adskillige løsninger valgte AarhusKarlshamn SAP NetWeaver platform. "Vi brugte SAP software hos Aarhus United før fusionen, så vi havde allerede en del in-house ekspertise. Derudover tilbød SAP NetWeaver alle de funktioner, vi søgte, samtidig med at platformen let kunne blive integreret med vores egne it-løsninger," siger Esben Viskum.

Support til komplekse prisfastsættelser

Inden for olie- og fedtstofindustrien kan priser for råmaterialer stige og falde meget hurtigt, hvilket gør beslutninger om prisfastsættelse komplekse. "Hastigheden på prisfastsættelse er meget vigtig. Vores kunder følger priserne på råmaterialer og ved derfor præcis, hvornår de ønsker at gøre forretning med os. Hvis vi er for langsomme, kan vi miste salg," forklarer Esben Viskum.

"UDEN ET SAMLET OVERBLIK OVER KUNDEDATA, SOM SAP NETWEAVER LEVERER, HAVDE VI MISTET SALG SOM RESULTAT AF IKKE AT VÆRE I STAND TIL AT REAGERE HURTIGT NOK I FORHOLD TIL VORES KUNDER."

Virksomheden udviklede derfor et salgscockpit – en styreenhed til prisfastsættelsesrapporter som tillader account managers at udføre komplekse udregninger meget hurtigt. It-personalet overførte kundedata fra det nuværende virksomheds ressourceplanlægningssystem til cockpitet, som er baseret på en SAP NetWeaver Exchange Infrastruktur komponent.

Giver et enkelt overblik over kundedata

Når AarhusKarlshamn i dag skal oplyse priser til kunder, kan salgspersonalet hurtigt og nemt få adgang til cockpitet, hvor de kan få overblik over alle relevante informationer om en specifik kunde og finde detaljer omkring, hvilke ordrer kunden tidligere har foretaget.

"Løsningen gemmer informationer om alle vores 8.000 aktive kunder, og vores salgspersonale anvender det til at lave mellem 50 og 100 prisfastsættelseskalkulationer om dagen. Det er et ekstremt vigtigt redskab for vores salgfolk, som gør dem i stand til at give kunderne en rettidig respons. Vi overvåger brugen, og vi ved, de bliver brugt i stort omfang," siger Esben Viskum.

Oprethold en konkurrenceskarphed

SAP NetWeaver implementeringen hjælper AarhusKarlshamn med at strømline processerne, yde en god kundeservice og ikke mindst opretholde en konkurrenceskarphed. Esben Viskum mener derudover, at SAP NetWeaver platformen giver en solid infrastruktur til en fremtidig ekspansion. "Det er et nøgleelement at kunne skalere til at inkorporere nye erhvervser og integrere dem hurtigt. SAP NetWeaver vil fortsat støtte os i takt med vores vækst," konkluderer Esben Viskum.