

Hästens har implementeret et moderne virksomhedssystem, som indebærer, at virksomheden kan fokusere på at vokse globalt. "Takket være SAP CRM systemet og en række strategiske tiltag arbejder Hästens i dag med et endnu større fokus på forretningen end tidligere", siger Dominic Luzi

SAP KLÆDER HÄSTENS PÅ TIL GLOBAL EKSPANSION

Behovet

Med Hästens stærke varemærke ville de fokusere på fremtiden med en tydelig strategi for global vækst. Disse målsætninger krævede et velfungerende og funktionelt virksomhedssystem, som gjorde information tilgængelig på en enkel måde, så man kunne tage de rigtige beslutninger i tråd med virksomhedens strategi. Hästens anvendte tidligere andre systemer, som gjorde det svært at kommunikere og dele data. Hästens behøvede derfor at effektivisere systemerne, så kun ét system skulle tjene som informationskilde for de forskellige dele af virksomheden. Hästens ville også ændre fokus i den daglige virksomhed til mere langsigtede målsætninger. Virksomhedens gamle system var umoderne og i forhold til virksomhedens globale tilstedeværelse på 28 forskellige markeder, havde Hästens et stort behov for at anvende og implementere nye virksomhedsløsninger. SAP imødekom Hästens krav og havde også forståelse for Hästens mission og vision.

"Det overordnede mål er at få mennesker verden over til at forstå værdien af vores produkter. SAP gør det muligt for os at fokusere på vores kernevirkomhed og giver også vores partnere mulighed for at udvikle deres forretningsvirkomhed", siger Dominic Luzi, CIO på Hästens.

Løsningen

Hästens behov for et virksomhedssystem, som kunne udvide deres forretningsvirkomhed, blev opfyldt af SAP's løsning, som var den eneste, der modsvarede samtlige af Hästens krav og specifikationer. Løsningen inkluderer SAP's ECC, CRM og BI. SAP-løsningen har betydning, at processerne hos Hästens for henholdsvis tidsplanlægning, produktion og transparens er meget mere fleksible i de forskellige processer. SAP-løsningerne passede også leverandørkæden særdeles godt.

"Med SAP's løsning kunne vi ændre fokus fra den daglige virksomhed til Hästens langsigtede målsætninger, da varemærket altid



Hästens er et stærkt globalt varemærke. Virksomheden har 235 ansatte, fremstiller og sælger håndlavede senge og er etableret på 28 markeder med et af verdens mest velkendte mønstre blandt forbrugerne "de hvide og de blå tern."

Hästens havde behov for et stabilt virksomhedssystem, som gjorde det muligt for dem at fortsætte fremad og vokse globalt. Virksomheden bestemte sig for at bruge SAP-systemet, som blev implementeret efter planen sammen med en svensk implementeringspartner og SAP.

FORDELE

- Med SAP-løsningen kan Hästens fokusere på fremtidige strategier samt den globale ekspansion.
- SAP-løsningen gør det muligt for Hästens at anvende systemet i hele virksomheden, fra produktion til dens partnere.
- Hästens får gavn af den enkle måde, hvorpå data håndteres i SAP-løsningen.

har set fremad. Hästens og SAP matcher hinanden perfekt", siger Dominic Luzi.

Implementeringen

Beslutningen om at skifte system blev taget i december 2007 og implementeringen blev påbegyndt i februar 2008. Implementeringen blev gennemført inden for denne korte tidsperiode og SAP-systemet blev globalt integreret i virksomheden den 2. juni 2008. Den første fase af implementeringen omfattede ECC og var færdig tre måneder efter start. Den anden fase var implementeringen af CRM 2007, hvilket gjorde det muligt for Hästens at få adgang til information fra butikker og kontrol over salget samt give deres partnere en bedre service. Hästens er på nuværende tidspunkt i tredje fase af implementeringen.

"DET OVERORDNEDE MÅL ER AT FÅ MENNESKER VERDEN OVER TIL AT FORSTÅ VÆRDIEN AF VORES PRODUKTER. SAP GØR DET MULIGT FOR OS AT FOKUSERE PÅ VORES KERNEVIRKSOMHED OG GIVER OGSÅ VORES PARTNERE MULIGHED FOR AT UDVIKLE DERES FORRETNINGSVIRKSOMHED", SIGER DOMINIC LUZI, CIO I HÄSTENS."

Resultat

Siden implementeringen af SAP-systemet har Hästens gennemført rekordleverancer til alle globale markeder. SAP-systemet gør det muligt for Hästens produkter hurtigt at flytte sig gennem fabriksanlægget og produktion, hvilket har resulteret i en mindskning af behovet for gulvareal til produktproduktion med 43 procent. En anden direkte effekt af indførelsen af SAP-systemet er, at Hästens

kraftigt har mindsket sine lagerarealer fra tidligere at have over syv lagre og 30 containere fyldt med varer –til nu at have konsolideret alt i et eneste lagerhus.

"Hästens arbejder i dag takket være SAP CRM-systemet med et meget større fokus på forretningens end vi tidligere har gjort", siger Dominic Luzi.

Fremtiden

Hästens, som allerede har set gode resultater fra de SAP-løsninger, som indtil nu er blevet implementeret, ser frem mod flere muligheder i brugen af systemet. Et eksempel på dette er en løsning, hvor salgsstyrken under evalueringer får adgang til CRM-systemet via deres "blackberries". En anden idé, der diskuteres, er at skabe et instrumentpanel for at måle præstationer.

"Hästens har massevis af projekter, som vi vil gennemføre i samarbejde med SAP", siger Dominic Luzi.