



Komplet All-in-One-løsning rullet ud på tre måneder har sikret den førende danske malkeudstørsfabrikant S.A. Christensen & Co integration af virksomhedens udvikling, produktion, lager, service og administration. Nu er virksomheden i Kolding også it-mæssigt parat til en aggressiv ekspansion både i Danmark og i udlandet.

KOMPLET ALL-IN-ONE LØSNING PÅ TRE MÅNEDER

Dansk landbrug er en stor spiller på det globale marked. Det samme gælder de industrier, der følger med landbruget – fx én af Europas største producenter af malkeudstyr og malkestalde. Og det er virksomheden, der gemmer sig bag det lidt anonyme navn S.A. Christensen & Co. (SAC). Man skal dog ikke lade sig snyde af det diskrete ydre. SAC har gennem 70 år fremstillet malkeudstyr og eksporterer i dag sine produkter og systemer til mere end 65 lande. Højest sandsynligt har SAC haft en finger med i spillet, når man som dansker åbner en liter mælk eller en pakke ost.

SAC har haft edb- og økonomisystemer siden 80'erne, men det er først nu, at alle dele af virksomheden er blevet integreret med hinanden gennem én fælles ERP-løsning. Det tidligere og ældre Siemens-Nixdorf Comet system er blevet afløst af en brancheløsning, der bygger på SAP All-in-One.

Travl virksomhed i vækst

S.A. Christensen & Co. er en 100 procent dansk, familieejet virksomhed, der ledes af tredje generation, adm. direktør Steen A. Christensen. Virksomheden beskæftiger omkring 100 medarbejdere. Eksporten udgør i dag over 60 procent af omsætningen, og SAC ekspanderer fortsat i udlandet. Således opkøbte SAC i foråret 2005 den hollandske virksomhed HokoFarm Beheer, der bl.a. fremstiller automatiske foderanlæg, managementsystemer til mælkeproducenter og malkerobotten Galaxy.

"Vi har en ambitiøs vækststrategi, og vores it-system skal derfor kunne vokse med os. Vi sætser på at blive totalleverandør til landmænd, og det stiller store krav til os – og dermed også til vores ERP-system," forklarer adm. direktør René Meyer Johannsen fra SAC. SAC klarer sig uden egen it-afdeling. Driften af it-systemerne er lagt ud af huset, men det nye ERP-system er naturligt nok et domæne, der hører under økonomidirektøren.



S.A. Christensen & Co. (SAC) har gennem 70 år fremstillet malkeudstyr og eksporterer i dag sine produkter og systemer til mere end 65 lande. Virksomheden er en familieejet virksomhed i tredje generation med omkring 100 medarbejdere.

Eksporten udgør 60 procent af omsætningen, og SAC købte i 2005 den hollandske virksomhed HokoFarm Beheer, der fremstiller automatisk udstyr til landbruget.

FORDELE

- Understøtter ambitiøs vækststrategi.
- Ikke behov for egen it-afdeling.
- Integration af udvikling, produktion, lager, service og administration sikrer aggressiv ekspansion.
- Implementering på tre måneder.
- Stærkt serviceværktøj med SAP All-in-One brancheløsningen.

Implementering på rekordtid

René Meyer Johannsen fortæller, at SAC ret hurtigt fandt ud af, at man ville gå efter en brancheløsning frem for at sætse på et ERP-system, der skulle skræddersys i stor stil til virksomheden.

"SAP HAR SIKRET DEN FØRENDE DANSKE MALKEUDSTYRSFABRIKANT S.A. CHRISTENSEN & CO. EN INTEGRATION AF VIRKSOMHEDENS UDVIKLING, PRODUKTION, LAGER, SERVICE OG ADMINISTRATION. NU ER VIRKSOMHEDEN I KOLDING OGSÅ IT-MÆSSIGT PARAT TIL EN AGGRESSIV EKSPANSION BÅDE I DANMARK OG I UDLANDET!"

SAC havde travlt, og det gjaldt om at få den nye ERP-løsning op at stå hurtigt og effektivt. Valget faldt på SAP All-in-One, der er kendetegnet ved udelukkende at blive solgt som branche- og industriløsninger. Brancheløsningen henvender sig til mellemstore virksomheder, hvor produktionen er projektdrevet, og der derfor stilles store krav

til integration mellem produktion og tegnestue. Netop sådan en virksomhed er SAC et godt eksempel på.

Det lykkedes at få SAC's nye SAP All-in-One implementeret på noget nær rekordtid. Efter en kort foranalyse, der tog omkring en uge, blev implementeringen klaret på kun tre måneder. Til planlagt tid, omfang og budget.

Malkemaskinefabrikanten i Kolding har nu en komplet ERP-løsning, som omfatter CAD-interface, avanceret dokumenthåndtering, produktionsstyring, lager- og reservedelsstyring, indkøb, Lean Warehouse Management, distribution – og naturligvis økonomi og finans. Løsningen giver samtidig SAC et stærkt værktøj i serviceafdelingen, hvor der nu er god mulighed for planlægning af reparationer og servicebesøg. Service er blevet en tværgangsområde, der begynder allerede, inden malke- eller staldsystemet leveres til kunden.