



Med fem lokationer spredt over en stor del af kloden – fra Asien over USA til Europa – og med hovedkontor i Danmark var SATAIRs udfordring at få én it-plattform og ét it-system bygget på så meget standardfunktionalitet som muligt. Målet var optimering af og gennemsigtighed i både forsyningskæde og omkostninger.

# ÉN PLATFORM OG ÉN LEVERANDØR

"Egentlig handler det om noget så enkelt – og forretningsmæssigt vanskeligt – som fleksibilitet og ensartede processer. Selvfølgelig må man beregne, at man nok aldrig kan opnå 100 pct. af nogen af delene, men vi er bevidst gået efter den bedste og optimale løsning", indleder Claus Bugge Christiansen, it-direktør hos SATAIR. Som leverandør af flyreserverede SATAIR er et decideret handels- og distributionselskab, der igennem de seneste 50 år har videreformidlet væsentlige flydele og serviceløsninger til flyproducenter og -selskaber.

## Fleksibilitet og agilitet

Som den største, uafhængige leverandør af flyreserverede i verden er SATAIR en velkonsolideret forretning, hvis ca. 550 koncernansatte på verdensplan sørger for, at der kan leveres når som helst og hvor som helst:

"En af SATAIRs absolutte spidskompetencer bunder ikke alene i vores evne til at levere, men i vores evne til at levere hurtigt. Vores

vidtforgrede forretningsmodel med kontor- og lagerlokationer på tre kontinenter sørger for, at vi kan agere, så snart vores kunder ønsker det – noget, der er meget vigtigt i en omkostningstung branche som flyindustrien", forklarer Claus Bugge Christiansen.

"Vi skal derfor være fleksible i den måde, vi agerer overfor vores kunder. Hvis det er ensbetydende med en forretningsmæssig fordel for dem, at vi leverer vores ydelser ud af Singapore, England eller et hvilket som helst andet sted i verden, skal vi naturligvis være i stand til at gøre det. Det er et spørgsmål om fleksibilitet og agilitet overfor vores kunder. En fleksibilitet og agilitet, som derfor er livsnerven i vores forretning", fortsætter han og pointerer, at denne livsnerven er svær at holde manøvredygtig, hvis man som koncern ikke kører ensartede processer på samme it-plattform verden over.

## Fra spredning til samling

"På it-siden kommer vi historisk fra en situation, hvor vi har anvendt



flere forskellige systemer på koncernniveau. I vores aftermarket division, som opererer globalt ud fra centre i Singapore, København og Atlanta kørte vi allerede samme platform, mens vi i OEM-divisionen anvendte flere forskellige systemer på tværs af landegrænser. Dette set-up betød, at vi ikke havde direkte visibilitet i vores forsyningskæde".

SATAIRs strategiske mål om at blive en samlet, global spiller med fortsat høj fleksibilitet og agilitet i leverancen krævede derfor en optimering af forsyningskæden, ved at implementere ens forretningsgange på globalt plan og derigennem at gøre selskabets lagre synlige for alle. Noget, der for alvor blev en realitet tidligere i 2009, hvor begge forretningsdivisioner og samtlige hovedlokationer i SATAIR-koncernen gik live med SAP efter en fortløbende udrulning i de forskellige lande:

"Processen blev startet i 2006, hvor vi traf en koncernbeslutning om at gå på én fælles it-plattform med én fælles it-løsning. Bevæggrunden var helt klart en optimering af vores supply chain, men bestemt også en optimering af vores it-omkostninger, for det er klart, at med flere forskellige systemer, er det både omkostningstungt i forhold til licens- og serviceomkostninger, men også i form af intern viden og bindingerne til mange forskellige leverandører", fortæller it-direktøren.

## Tillid bliver tungen på vægtskålen

"I vores screening af markedet gik vi bevidst efter at finde et system, som var kendt i branchen, og som var i stand til – med så høj en grad af standardfunktionalitet som muligt – at håndtere de specifikke krav til f.eks. håndtering af certificeringer, som vi opererer med. Selvfølgelig var vi klar over, at der nok ville blive tale om en vis specialtilpasning, men vi gik målrettet efter en standardløsning og så lidt specialprogrammering som muligt".

"Til slut skulle vi træffe et valg mellem to leverandører, hvis løsninger var blevet evalueret af vores interne superbrugere til at være lige gode i forhold til funktionalitet. Det blev derfor tilliden til de konsulenter, som skulle være med til at implementere systemet, der gjorde udslaget, og som endte med at betyde, at vi valgte SAP".

Samarbejdsaftalen blev underskrevet sidst i 2006, og det globale udrulningsprojekt blev initieret den 1. januar 2007. Derfra fulgte først en business blue print fase på fem måneder, hvor hele implementeringsprojektet og dets milepæle blev grundigt beskrevet, og siden en realiseringsfase, hvor såvel konvertering af data, opsætning af processer, programmering af tilretninger som uddannelse af brugerne stod på den meget travle agenda. Derefter gik lokationen i Storbritannien live i maj 2008, fulgt af Frankrig i marts 2009 og efterfølgende Singapore, Atlanta og København i juni 2009.

## Opmærksomhed og commitment

"Vi er nu i en fase, hvor vi supporterer vores divisioner i anvendelsen af SAP, og hvor vi sideløbende ser alle hovedprocesser efter i sømmene for at sikre, at de fortsat er tidssvarende og korrekte. Processerne blev designet ved projektets start, og i forbindelse med

SATAIR er et decideret handels- og distributionselskab, der igennem de seneste 50 år har videreformidlet væsentlige flydele og serviceløsninger til flyproducenter og -selskaber. Som den største, uafhængige leverandør af flyreserverede i verden er SATAIR en velkonsolideret forretning, hvis ca. 550 koncernansatte på verdensplan sørger for, at der kan leveres når som helst og hvor som helst.

## FORDELE

- Én fælles it-plattform med én fælles it-løsning.
- Valget af SAP var ikke udelukkende valget af et solidt og fremtidssikret system. Det var også valget af en kompetent implementeringspartner.

den nuværende konsolideringsfase vil de muligvis skulle justeres en smule for fortsat at svare optimalt til vores nuværende strategi og forretningsmodel", siger it-direktøren om det igangværende arbejde.

"Det er en opgave, der er relativ let at gå til, fordi vi har et rigtig godt og velfungerende samarbejde. Det er gået godt fra starten af – og det er faktisk lidt en historie i sig selv, som illustreres meget godt af, at de i dag ikke blot stiller tekniske konsulenter til rådighed for os. De kører også vores daglige drift".

"Valget af SAP var ikke udelukkende valget af et solidt og fremtidssikret system. Det var også valget af en kompetent implementeringspartner. Og valget af en ny hostingpartner, fordi den tekniske del af vores tidligere løsning også blev hostet ude i byen. Så ligesom vi foretog en markedsanalyse på systemsiden, gennemgik vi også markedet for potentielle hostingpartnere".