

Satair, Kastrup, Danmark

# ERP PLATFORM UNDERSTØTTER SATAIR'S VÆKSTPLANER



Samlet set klarer vi den samme omsætning med færre årsværk. Det vil sige, at vi har en forbedret omkostningsprocent. Vi taler om besparelser, der blandt andet er muliggjort gennem en fælles IT platform.

Michael Højgaard, CFO, Satair



## Udfordringer

- Vækst gennem opkøb efterlod Satair med mange forskellige IT systemer
- Mangel på synergi og effektivitet



## Løsninger

- SAP® ERP
- SAP® BusinessObjects™



## Fordele

- Øget effektivitet
- Mere transparens og flere strømlinede processer
- Forbedret omkostningsprocent



## Hvorfor NTT DATA Business Solutions?

- En fleksibel implementeringsmodel
- Ansatte med de nødvendige professionelle kompetencer
- Folkene fra NTT DATA Business Solutions var energiske og omstillingsparate

# SATAIR

**Company:** Satair

**Industry:** Industrielle maskiner og komponenter

**Products:** Reservedele til fly

**Number of employees:** + 400 (2018)

**Turnover:** 403 mill. USD (2012)

**Headquarters:** Kastrup, Denmark

**Website:** [www.satair.com](http://www.satair.com)

NTT DATA Business Solutions



**NTT DATA**  
Trusted Global Innovator

# +400 ansatte



## Vækst er øverst på agendaen hos Satair

Satair er en service- og løsningsorienteret partner, og fungerer som mellemlid mellem producenter og brugere af reservedele til fly. Omsætningen er på knap 400 mio. USD årligt, og fra hovedkontoret i København fokuserer selskabet på at vokse. SAP løsningen, som Satair implementerede på lokationer i Asien, Europa og USA med hjælp fra NTT DATA Business Solutions, understøtter vækststrategien.

Satair opnåede sin stærke markedsposition delvist gennem opkøb, og derfor stod selskabet tidligere med en række forskellige IT systemer, der ikke gav virksomheden fornøden synergi og effektivitet. Den problemstilling løste Satair med sin SAP implementering i tre verdensdele i 2008 og 2009.

“SAP implementeringen var en meget stor investering for Satair, men gennem forøget effektivitet har vi reduceret vores driftsomkostninger. Vi fik ny transparens, vi samlede funktioner og strømlinede processer. Tidligere var den globale organisering domineret af de legale strukturer, mens vi nu organiserer os alene efter funktioner. Samlet set klarer vi den samme omsætning med færre årsværk. Det vil sige, at vi har en forbedret omkostningsprocent. Vi taler om besparelser, der blandt andet er muliggjort gennem en fælles IT platform”, siger økonomidirektør Michael Højgaard.

## Friske og fleksible

NTT DATA Business Solutions var implementeringspartner for Satair, og konsulenterne havde en betydelig rolle i forbindelse med Satair's Go-Live i Storbritanien i 2008, i Frankrig i 2009 og efterfølgende Singapore, Atlanta og København i 2009. SAP løsningen omfatter økonomi, indkøb, lager, logistik, planlægning og BI fra Business Objects. I dag anvender Satair NTT DATA Business Solutions som hosting partner.

“Vi er været glade for samarbejdet med folkene fra NTT DATA Business Solutions. De var unge og friske og meget

omstillingsparate. De bød ind med en implementeringsmodel med en høj grad af fleksibilitet, og det passede os godt”, forklarer Michael Højgaard.

## Tillid til konsulenterne

ERP processen startede i 2006, hvor Satair traf en koncernbeslutning om at gå på én fælles platform med én fælles IT løsning. I screeningen af markedet gik Satair bevidst efter at finde et standardsystem med funktionalitet til at håndtere en række specifikke krav. Tilliden til de konsulenter, som skulle være med til at implementere systemet, blev udslagsgivende.

“Ud over at systemet skulle dække vores krav og specifikationer, var det meget vigtigt at vælge en leverandør man kunne stole på, og som havde medarbejdere med de nødvendige faglige kompetencer”, siger IT direktør Claus Bugge Christiansen.

“Derfor var det en afgørende faktor i vores valg af løsning, at SAP stillede med konsulenthuset NTT DATA Business Solutions som implementeringspartner. Vi så dem som velegnede til at løse opgaven”.

Satair forbedrer nu sine forretningsprocesser for at skabe grundlag for vækst. Bedre integration af data giver mulighed for ny viden, bedre analyser og minimering af fejl. Målet er at blive en bedre partner for kunder og leverandører, og dermed befæste og udvikle den globale markedsposition. SAP løsningen er en vigtig forudsætning for at nå disse mål.

Follow us on



NTT DATA Business Solutions



**NTT DATA**  
Trusted Global Innovator

03/2020