

Med Microsoft Dynamics NAV har Kraemer Maritime snudd opp ned på leveranser av forsyninger til skip langs norskekysten. Gode prosesser og tett integrering har økt fortjenesten i en bransje med tradisjonelt lave marginer.

# Tredoblet omsetningen per ansatt

Med nye IT-verktøy og smartere prosesser omsetter skipshandelen Kraemer Maritime tre ganger så mye per ansatt i 2007 sammenlignet med 2001.

– Vi gikk inn i det tradisjonelle skipshandelsmarkedet i 2001 og så at markedet var i endring. Derfor har vi bygget en strømlinjeformet, papirløs leverandørorganisasjon med vesentlig bedre effektivitet enn de fleste av konkurrentene, forteller administrerende direktør Kay-Hugo Hanssen i Kraemer Maritime AS.

I det første driftsåret omsatte selskapet for 25 millioner fordelt på 12 personer, vel to millioner

**Du må være effektiv for å overleve i en lavmarginbransje. Vi har brukt Microsoft Dynamics NAV for å komme oss dit vi er i dag**

kroner per ansatt. I dag omsetter hver ansatt for tre ganger så mye. 60 personer fordelt på hovedkontoret i Tromsø og salgskontorene i Hammerfest, Ålesund, Kristiansund, Bergen og Stavanger selger for 360 millioner. Kraemer Maritime har forbedret effektiviteten dramatisk, og forklaringen ligger i prosess og IT-verktøy.

– Du må være effektiv for å overleve i en lavmarginbransje. Vi har brukt Microsoft Dynamics NAV for å komme oss dit vi er i dag, sier Hanssen.

Løsningen er levert av Jupiter System Partner AS, som har vært en viktig bidragsyter til suksessen.

## BEGYNT MED PROSESSENE

Kraemer Maritime leverer proviant, forbruksutstyr og materiell til skip. De lagerfører avgiftsfrie varer og henter inn produkter fra en rekke leverandører. Kundene er trållerederier, cateringsselskaper, cruiseskip som Royal Caribbean Cruise Line og offshoreselskaper.

Microsoft Dynamics NAV håndterer alle rutiner for logistikk og økonomistyring. Prisene i dette markedet er som oftest gitt. Da handler det om å presse marginene og strømlinjeforme prosessene.

– Vi begynte med å gjennomgå prosessene våre og har brukt mye tid og ressurser på kompetansebygging. Målet er å unngå alle oppgaver som ikke er verdiskapende. Derfor vil vi ha mest mulig elektronisk. Løsningene er lagt opp med størst mulig bruk av eOrdre og eFaktura, forteller Hanssen.

Jupiter System Partner har tilrettelagt Microsoft Dynamics NAV og integrert det mot nettbutikk og Compello dokumenthåndtering, slik at mest mulig går automatisk.

– De fleste ordrene kommer elektronisk via fil eller nettbutikk, selv om noe fortsatt går via telefon og faks. Vi registrerer alle ordrer i Microsoft Dynamics NAV og bruker dataene til å generere ordre til lager og leverandører. De sender elektroniske tilbakemeldinger, følgesedler og fakturaer i retur. Bare det gir store besparelser, forklarer han.

## ÉN INSTALLASJON, ÉN DATABASE

Microsoft Dynamics NAV-løsningen hos Kraemer Maritime ligger på en server i Bodø og alle ansatte jobber mot en felles database. Jupiter System Partner har laget koblinger mellom kjøp og salg for at løsningen skal være så effektiv som mulig for brukerne. De har også satt

opp tolker slik at fakturafilene fra leverandører som Tine, Bama eller Norgesgruppen kan avstemmes direkte.

– Vi har kanskje bransjens mest effektive løsning bygget opp rundt våre prosesser. Kundene får alt på ett sted, levert hurtig og presist, forklarer Hanssen.

## FRA PRODUKSJON TIL BÅT

Dokumentasjon er viktig, spesielt for provianten. Ved siden av Microsoft Dynamics NAV kjører Kraemer Maritime Compello faktura- og dokumenthåndtering. Løsningene er tett integrert.

– Vi kan vise en ubrutt kjølerække på proviant, fra lager til skip. Terrortrusselen har ført til stadig nye krav til dokumentasjon og sikkerhet. I tillegg må vi kunne dokumentere hele gangen på avgiftsfrie varer, forteller han.

Etter nesten tre års drift er erfaringene entydige.

– Microsoft Dynamics NAV fungerer utmerket og passer godt inn i våre prosesser. Vi har valgt et fremtidsrettet system bygd på moderne teknologi.

I tillegg har Jupiter System Partner vist seg som en svært dyktig leverandør og partner som yter 110 prosent for at vi skal lykkes, sier administrerende direktør Kay-Hugo Hanssen i Kraemer Maritime AS.



Administrerende direktør Kay-Hugo Hanssen i Kraemer Maritime AS mener du må være effektiv for å overleve i en lavmarginbransje.

