

Hattelco kåret til årets IT-distributør fem år på rad:

Logistikksystemet styrker leveringspresisjonen

Fem år på rad har Hattelco i Arendal blitt kåret til årets distributør av MMI på vegne av bransjetidsskriftet IT-bransjen. Siste gang var i fjor. På områdene kundeservice og logistikk er PC-distributøren i særklasse. Logistikksystemet RamBase har bidratt til å strømlinjeforme lagerrutinene og styrke selskapets leveringspresisjon.



Et knalltøft marked hvor fortjenestemarginene stadig krymper, er målsetningen ifølge adm. direktør Henning Hatteland å gå av med seieren også i år. Salgsdirektør Thore L. Grutle deler Hattelands optimisme.

- Med ERP-systemet vårt er oversikten over reservedeler, serienummer, leveringsadresser og annen vital informasjon til enhver tid oppdatert. Det unike med systemet er at all informasjon ligger lagret slik at ressurskrevende datainnhenting fra andre systemer blir unødvendig.

Arendalselskapet oppnådde en score på 4,3 av 6 mulige poeng i forbindelse med konkurransen om Årets distributør 2005. Det var samme høye poengsum som i 2004 og 2003. I åtte av i alt 11 kategorier gikk Hattelco av med seieren. Den viktigste delen var innenfor kundeservice og logistikk men selskapet scorer også høyt på teknisk support, salg og webtjenester.

Hattelco AS er et heleid datterselskap av Jakob Hatteland Logistics AS. Selskapets hovedkontor er i Arendal med salgskontor i Stockholm, Hauge-sund og Oslo. Hattelco Gruppen har i dag nærmere 90 medarbeidere og omsatte i fjor for over 1 milliard kroner.

- Resultatet ble på 10 millioner kroner, og fra økonomiske betraktninger er en resultatmargin på én prosent lite å juble over, sier Hatteland, som legger til at målet er et resultat på 15 millioner kroner med en omsetning på ca 1 milliard.

Norsk kompetanse

I tillegg til salg av PCer fra Acer produserer selskapet også egne datamaskiner. Kundene bruker internett til å designe PCen som bestilles via en forhandler før den går i produksjon.

- Sporbarheten på PC-komponenter i ERP-systemet er unik og forenkler service- og vedlikeholdsarbeidet. Vi produserer mellom 25.000 og 30.000 enheter i året, og hoveddelen av produksjonskostnadene ligger på manuelle arbeidsoperasjoner. Her har vi samme utfordring som resten av bransjen med fallende priser og marginer, sier Hatteland, som mener det er en utfordring å opprettholde PC-produksjon i Norge.

- Vår fordel er nærhet til kundene. Leveringstiden blir kortere når vi produserer PCer i Norge sammenliknet med tilsvarende produksjon i for eksempel Kina. Kunden har også tryggheten med at kompetansen og supporten er i Norge.

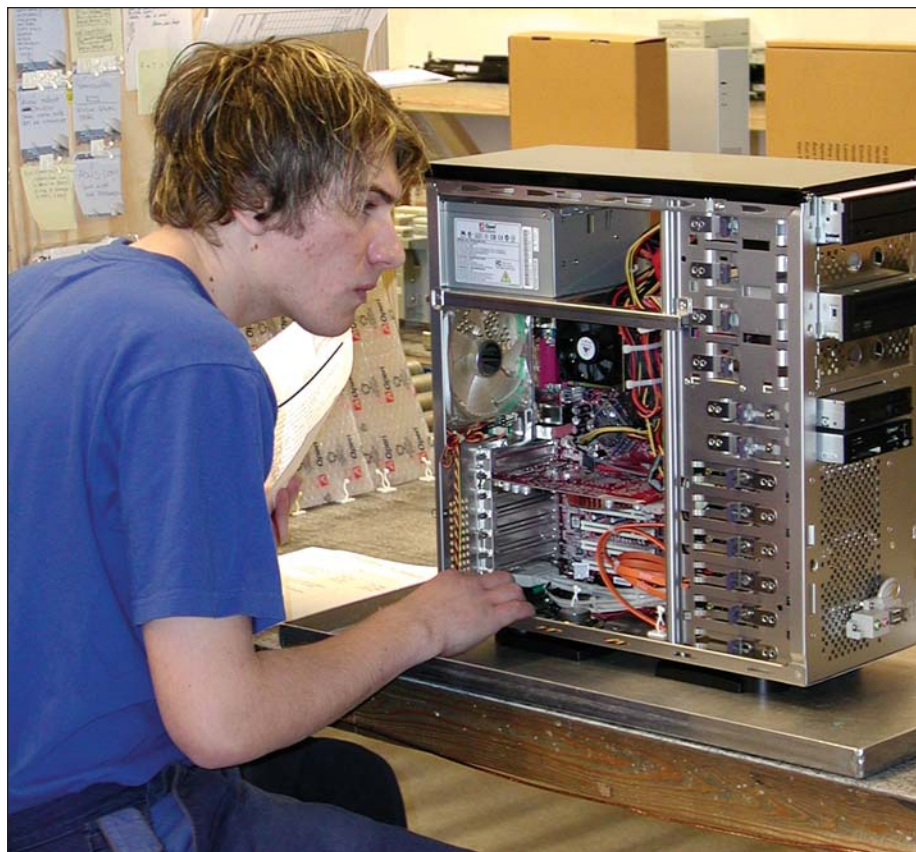
Nødvendige grep

Prisene i det norske og internasjonale PC-markedet er hardt presset mens fortjenesten i prosent er den samme.

- Vi sitter igjen med mindre penger for hver enhet vi selger og må selge flere for å oppnå samme fortjeneste. Konsekvensen er økte logistikk- og salgskostnader, men vi vil effektivisere driften ytterligere og arbeider med rasjonalisering i alle ledd, sier Hatteland.

Grutle tilføyer at selskapet tar nødvendige grep for å opprettholde omsetningen og øke resultatet.

- Vi gjennomgår alle kostnader og effektiviserer lagerfunksjonene. Våre



medarbeidere gjør en kjempeinnsats med å ta toppene når de kommer. Vi har et lager på 3.500 kvm i Arendal hvor varelageret snus to ganger i måneden, med effektiv bruk av innkjøp- og lagerressursene. Årlig volumvekst er på 20 prosent. Vi planlegger å automatisere store deler av lagerfunksjonene og beholde bemanningen på dagens nivå.

Hver lagermedarbeider plukker 12 ordrer parallelt og skanner dem samtidig. Strekkodeskannere er koblet opp mot ERP-systemet, og alt som går inn og ut av lageret er strekkodemerket og

dataene går direkte inn i systemet.

Selskapet samarbeider med Posten og Tollpost på distribusjons- og transportoppdrag. Begge benytter avanserte logistikksystemer slik at kundene kan følge godset fra det transporteres ut av lageret i Arendal til det er fremme på døren hos kunden.

Realtime

Selv bruker Hattelco ERP-systemet RamBase som er utviklet av Jakob Hatteland Computer AS. Ifølge Grutle er det et fleksibelt system som dekker deres behov svært bra.





- Vi har et godt utbygd kunde- og logistikkssystem. Sporbarheten i RamBase er unik, og er med på å styrke kundeservicen, sier adm. direktør Henning Hatteland (t.v). Salgsdirektør Thore L. Grutle ser frem til den nye versjonen av systemet hvor man blant annet kan differensiere pristilbud og lage tilbudsmapper på hver enkelt kunde.

- Vi tilpasser lager- og logistikk ved hjelp av bl.a. EDI, og har også en meget funksjonell webshop som viser alle bevegelser i sanntid.

Hattelco installerte ERP-systemet i 1997. Fordelen med systemet er hastigheten og online funksjonaliteten.

- Vi er til enhver tid i realtime og selger aldri en vare som ikke ligger på lager, sier Hatteland. - Statusfunksjonen i ERP-systemet gjør det mulig å følge varen fra den tas ut av lagerhyllen, skannes, sendes og betales av mottaker. Når en ordre legges inn i systemet starter den på statusnivå null og ender opp på nivå ni når fakturaen er betalt. En vare kan for eksempel betales med kort via postens bærbare betalingsterminaler, og transaksjonen registreres på samme tidspunkt hos oss.

RamBase er en åpen ERP-løsning som er integrerbar mot andre systemer.

- Vi er spente på den nye versjonen av systemet. Her kan vi differensiere pristilbud og lage tilbudsmapper på hver enkelt kunde. Det vil øke brukervennligheten, mener Grutle. - Løsning-

gen gjør det også mulig å ta ut historiske data. Vi driver med ferskvare. Bli en vare liggende for lenge på lager er den verdiløs. I dette markedet er prisene så presset og endringstakten så høy, at vi ikke kan ha liggetid på varene.

Viktige avtaler med Expert og Elprice

Selskapet har inngått avtale med de store forbrukerkjedene Expert og Elprice, og det kommer til å påvirke volumet i fremtiden.

- For å sikre en effektiv returhåndtering fra distributørene har vi etablert et godt sporingssystem, sier Hatteland. - Vi har serienummeroppfølging på hver enhet som selges. RamBase ligger i bunnen for denne funksjonen. Det hadde ikke vært mulig å håndtere dette så effektivt med andre systemer. Våre forhandlere er knyttet opp mot web med egne logoer via ERP-systemet. De har til enhver tid elektronisk tilgang på lagerbeholdningen i sanntid. De kan også se hvilke kampanjer vi har gående. Det gjør at forhandleren

vet hvor stor lagerbeholdningen er når varen bestilles, forklarer Hatteland.

De fem siste årene er selskapet som nevnt blitt kåret til årets distributør.

- Årsaken er at vi har et godt utbygd kunde- og logistikkssystem. Når kunder henvender seg til oss kan vi svare dem umiddelbart. Sporbarheten i RamBase er unik, og er med på å styrke kundeservicen, sier Hatteland, som ikke er mer ubeskjeden enn at de har som målsetting også å vinne årets distribusjonspris.

- Den har stor betydning i vårt markedsføringsarbeid og er en døråpner inn i nye kundesegmenter, sier Hatteland, som mener at de tidligere prisene trolig også har hatt stor betydning for kundenes valg av dem som distributør.

Hattelco vil forsterke kommunikasjonen med markedet gjennom sine forhandlere og slutt kunder.

- Målrettede aktiviteter i form av Direct Mail eller innstikk i dagsaviser og fagblader vil øke gjenkjenneleseffekten og være et viktig element i merkevarebyggingen, avslutter Henning Hatteland. □