

“Vi kommer med den nødvendige viden om biler og den forretning, som bilforhandleren har, og så tilsætter vi bogstavelig talt den nødvendige it”

KURT RATH, DIREKTØR, SEMLER IT

Dansk bilfirma sælger it til konkurrenterne

Semler Gruppens it-selskab venter, at 2007 bliver et gennembrudsår for salget af it-løsninger, der kan optimere værdikæden hos konkurrenterne i automobilbranchen.

brancheglidning

Af Jan Horsager

Selvom myldretidskøerne synes at vokse dag for dag med stadig nyere og lækrere biler, end den man selv sidder i, så betyder det langt fra federe tider for bilforhandlerne.

På fem år er bestanden af person- og varebiler i Danmark vokset fra godt 2,2 millioner til knapt 2,5 millioner.

Alligevel advarer formanden for Danmarks Automobilhandlerforening Knud Nielsen i sin nytårsudtalelse sine godt 400 medlemmer mod faren for, at indtjeningen risikerer at falde, selv om omsætningen lige nu stiger i de fleste bilhuse.

Bilsalget har altid været ekstremt konjunkturfølsomt. Men i de seneste år har branchen set de politisk-bestemte støttehjul i EU blive pillet af, så den nærmest monopolagtige værdikæde mellem bilfabrikker, importører og forhandlere nu forsvinder. Det giver helt nye muligheder men skaber samtidig skrappe kommercielle krav til bilforhandlerne.

På det danske marked presses bilforhandlerne yderligere af leasing på erhvervssiden og direkte salg af brugte biler mellem private – formidlet via portaler på internettet.

Branchefolk anbefaler effektiv værkstedsøkonomi og værdikædeoptimering blandt andet gennem økonomistyring og udnyttelse af den enkelte bilforhandlers viden i form af data om salg og service.

Den kur er sød musik i ørerne på Kurt Rath og Rikke Dræbye Gantzhorn, der ser frem til, at 2007 for alvor bliver et gennembrudsår for Semler IT, hvor de er henholdsvis direktør og salg- og marketingchef.

De er ansvarlige for salg og udvikling af it-løsninger til bil-

forhandlere, men er selv en del af landets største bilkoncern Semler Gruppen. Gruppen importerede og solgte sidste år 41.971 biler af mærker som Volkswagen, Audi, Seat og Skoda gennem 130 Semler-forhandlere.

– Vi kommer med den nødvendige viden om biler og den forretning, som bilforhandlerne har, og så tilsætter vi bogstavelig talt den nødvendige it. Vores konkurrenter i it-branchen kommer med it, men har svært ved at tilsætte den nødvendige viden om biler og bilforhandling, siger Kurt Rath og suppleres af Rikke Dræbye Gantzhorn:

– Kunderne har respekt for Semler-navnet og Semler-kvaliteten. Den troværdighed er noget, folk forstår, mens de trækker lidt på smilebåndet af, at det i princippet er konkurrenterne, der leverer løsningen, siger hun.

Det er den tankegang, som blandt andet har landet Nic Christiansen Holding A/S, der importerer og sælger mærker som BMW, Honda og Hyundai i Danmark. Her stod Semler IT for implementeringen af en business intelligence-løsning udviklet på Cognos software.

Med planning-software fra Cognos har Semler IT udviklet en løsning, der med udgangspunkt i den enkelte forhandlers salgsoplysninger hjælper med at forecaste behovet for værksteds- og serviceydelser.

Det er netop den slags løsninger, som Semler IT's direktør Kurt Rath mener, bedst kan laves af en leverandør med udgangspunkt i branchens forretningslogik.

Et andet eksempel på, hvordan Semler IT har brugt sin forretningsviden om branchen og tilsat standard it-komponenter er partnerskabet med amerikanske Reynolds & Reynolds, der er i 2003 købte den tyske virksomhed Incadea AG. Incadea står for International Car Dealer og er et såkaldt flermærke forhandlersystem baseret på Microsoft Dynamics NAV.

– Vi er nu blevet dansk partner på Incadea, der tidligere har været solgt i Danmark af Aston Gruppen. Men de stoppede salget, netop fordi de manglede brancheerfaring, fortæller Kurt Rath.

– Men vi var heller ikke umiddelbart tilfredse med løsningen og har udviklet en dansk version, som tager højde for de særlige vilkår, som en bilforhandler i Danmark har. Igen et eksempel på hvor afgørende den detaljerede viden om forretningen er for den slags løsninger, siger han.

Derfor er målet for Semler IT's 72 ansatte heller ikke umiddelbart at blive en stor traditionel it-forhandler. Selskabet er nemlig forankret i divisionen Semler Services A/S, der udvikler og leverer serviceprodukter som it, HR, logistik, økonomi, ejendomsdrift og oversættelse både til selskaber i Semler Gruppen og resten af branchen.

Semler Services er supportdivisionen og det tredje ben i Semler Gruppen, der også består af importdivisionen Skandinavisk Motor Co. A/S og detaildivisionen SMC-Biler A/S. Virksomheden har rødder tilbage til cykelforhandling i 1888, mens bilimportøren



VISION Direktør Kurt Rath og salg- og marketingchef Rikke Dræbye Gantzhorn ser frem til, at 2007 for alvor bliver et gennembrudsår for Semler IT.

Skandinavisk Motor Co. har eksisteret siden 1917.

I 2004 blev Skandinavisk Motor Co. splittet op i de tre forretningsdivisioner. Og selvom 90 procent af den forretning, som Semler Services 600 ansatte skaber, i dag stammer fra Skandinavisk Motor Co, så er målet at udvikle salget af serviceprodukter til resten af branchen.

Et godt eksempel er Semler Sprog, der oversætter instruktionsbøger til biler. Med afsæt i en terminologi-håndteringsløsning fra SDL Trados leverer 16 oversættere instruktionsbøger til Nissan, Subaru og Landrover ud over Skandinavisk Motor Co.'s bilmærker.

Ifølge chef-oversætter Kirsten Heide Ottosen er kernen i dette serviceprodukt at bruge teknologien til at optimere struktureringen og genkendelsen af fraser og ord, så kompleksiteten i og dermed prisen på oversættelsen af en instruktionsbog minimeres.

Hovedindgrediensen er igen branchekendskab tilsat informationsteknologi for at opnå den mest omkostningseffektive produktion. Ifølge salgschef Jens Kofoed fra Semler Services A/S er det afgørende for at skabe og levere effektiv service. Men ifølge Jens Kofoed og Kurt Rath hjalp det også Semler IT godt på vej, at Skandinavisk Motor Co. har holdt fast i en central mainframearkitektur siden 1970.

Selskabet nåede aldrig med

→ SEMLER IT A/S

Semler IT A/S er en del af Semler Gruppens supportdivision Semler Services A/S. Ud af 600 ansatte beskæftiger Semler IT de 72.

Selskabet består af en udviklingsafdeling med fire team (internet, business intelligence, Lotus Notes og forretningssystemer), drift samt salg og marketing.

Leverer både hardware og software til Semler Gruppens selskaber og andre kunder i bilbranchen. Ud over en webløsning til bilforhandlere satser Semler IT også på en forecastløsning baseret på Cognos-software samt salg af en dansk tilpasset udgave af flermærke forhandlerløsningen Incadea, der er baseret på Microsoft Dynamics NAV.

→ UDFORDRING FRA SKAT OG IBM

I løbet af 2008 tager SKAT en ny digital motorregistrering i brug. Med digitaliseringen samles alle oplysninger om den danske bilbestand i ét system, der er forankret hos skattevæsnet, som i forvejen tager sig kærligt af godt 26 milliarder af de afgiftskroner, som motor-køretøjer i Danmark årligt kaster af sig.

Det nye system er på den ene side en udfordring for bilforhandlerne, fordi det bliver nemt for private online at registrere ejerskifte ved salg af brugte biler, der ikke skal til syn. Omvendt giver det samme mulighed for bilforhandlere og værksteder, som er autoriserede til syn og med det nye system vil have nummerpladerne liggende i pengeskabet, så kunden kan køre hjem i en nyindregistreret vogn, når kontrakten er skrevet under.

Det kræver dog en optimal it-udnyttelse hos bilforhandleren. Derfor har Danmarks Automobilhandlerforening nu udskilt sine it-aktiviteter i selskabet AUTO IT A/S, der skal hjælpe branchen med at stille om til den digitale motorregistrering.

på client server-løsningerne. Det gjorde det relativt nemt at komme i gang med business intelligence, fordi datastrukturen var på plads.

– Men selvom man relativt nemt kan komme i gang med business intelligence, er det jo

ikke altid, virksomheder tør og da slet ikke, når man skal sælge til konkurrenterne. Men i dag er det altså en basisbetingelse, at man kan være kolleger og både konkurrere og samarbejde, siger Jens Kofoed.

j.horsager@cw.dk

DIGITAL VIRKSOMHED

Computerworld fokuserer på Danmarks mest digitale brancher, virksomheder og ledere, deres metoder, resultater og vilkår. Samtidig afdækker vi det analoge Danmark og blottlægger de barrierer, der blokerer for, at Danmark it-mæssigt kan komme i verdensklasse.