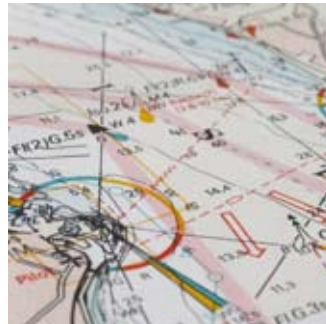


## Snabbare seglats med SAP

**Watski finns där båtfolket finns. Årets första halvår är företagets mest intensiva när produkterna inför båtsäsongen ska plockas fram, levereras och säljas hos hundratals återförsäljare i hela Skandinavien.**



**WATSKI**



**Med krävande logistik, ett centrallager och stort orderflöde, krävs ett affärssystem från SAP för att ge båtar och besättning vad de behöver.**

Watski omsätter 230 miljoner kronor årligen och utrustar skandinaviska båtmänniskor med allt från antenner och GPS, kompasser och vindmätare, till elutrustning, värme och ventilation, vattensport, sjöställ och kikare.

Den centrala logistiken sköts i Sverige. Här finns säljbolag, liksom Norge och Danmark, en säljagent i Tyskland och webbshopen för återförsäljare och deras orderläggning. Watski med huvudkontor och ett 10 000 artiklar stort huvudlager i Malmö fann sig plötsligt tvungna att byta affärssystem:

— Vårt tidigare var gammalt och höll på att släckas ner men vi visste vad vi ville uppnå med det nya affärssystemet: att effektivisera leveranser, orderflöden och fakturor och få ett stöd för att kunna utveckla våra affärer inför framtiden, säger ekonomichefen Kenth Hansen.

### Optimera logistik och orderflöde i takt med efterfrågan

Han var med när man började leta efter ett nytt affärssystem som kunde optimera logistik och orderflöde i takt med efterfrågan:

— Vårt val föll till slut på SAP med Implema som partner. Beslutet togs under 2006 och implementationen skedde under fyra intensiva månader under hösten.

Sedan årsskiftet 2006/2007 har Watski Implemas branschlösning Implema Trade Provider, baserad på SAP Business All-in-One, för att hålla ordning på logistiken när båtsäsongen drar igång under våren.

— Med grossistlösningen får vi ett smidigare orderflöde och bättre överblick över all logistik, säger Kenth Hansen.

Han fortsätter:

— Vi drog igång enligt tidplanen. Att logistik och orderflöde skulle fungera från dag ett var a och o för oss, för att kunna klara av leveranserna under den kommande säsongen.

## Flexibelt system

Med SAP Business All-in-One och Implema Trade Provider får Watski det stöd och den hjälp som behövs: från vår och via sommaren tills butikerna börjar tömma lagren i slutet av sommaren fram till upptagningen i september och oktober.

Kenth Hansen ser tydligt fördelarna med SAP:

– Det är ett stort och flexibelt system som det går att göra väldigt mycket med. Nu har vi tillgång till den funktionalitet vi behöver för att kunna utveckla företaget.



Bransch:	Handel och grossist
Verksamhet:	Grossist med försäljning av tillbehör till fritidsbåtar
Omsättning:	230 miljoner SEK
Antal anställda:	Cirka 70
Huvudkontor:	Malmö
Butiker:	170 butiker i Skandinavien
Vald lösning:	Implema Trade Provider baserad på SAP Business All-in-One, Support och Drift
Totalleverantör:	Implema AB

Implema erbjuder ett helhetskoncept av SAP lösningar till medelstora företag. Företaget består av sjuttio medarbetare med gedigen verksamhetsbakgrund och lång erfarenhet av SAP. Huvudkontoret finns i Bromma Stockholm med lokalkontor i Linköping, Karlstad, Malmö och Helsingborg. Implema omsätter 100 miljoner SEK.

**Implema AB Box 201 66 161 02 Bromma**  
**Tel: 08 - 503 124 00 Fax: 08 - 503 124 01**  
**info@implema.se www.implema.se**