

## Når Stakeholder Value er vigtigere end Shareholder Value



Stakeholder- vs. Shareholder Value .....	Side 2
Apport har vokseværk – nye ansættelser .....	Side 3
Nye kunder .....	Side 3
Første valg til Voice .....	Side 4

# Når Stakeholder Value er vigtigere end Shareholder Value

af salgsdirektør ved Apport Systems AIS, Asger Sandberg Petersen



## Stakeholder- vs. Shareholder Value

Mange virksomheder er drevet af udelukkende at gøre deres aktionærer rige. Firmaer ejet af

kapitalfonde har typisk dette fokus, da disse virksomheder skal videresælges igen efter en kort årække. Virksomheder af denne art koncentrerer sig stort set udelukkende omkring det der betegnes som shareholder value, og en sådan tilgang er ofte meget fokuseret på relative kortsigtede mål.

En anden tilgang er det der betegnes som stakeholder value. Her er filosofien, at virksomheden vigtigste interesser er afgørende for den videre værdiskabelse og jo vigtigere en interesse er for en virksomhed jo vigtigere er det at have stærke mentale bånd til denne. En sådan tilgang er derfor, måske indlysende, mere langsigtet.

For at en virksomhed kan fungere er man tvunget til at have begge dele med i ens strategiske overvejelser, men tyngden kan være meget forskellige.

## Hvor befinder Apport Systems sig?

I Apport Systems satser vi meget på stakeholder value. Hos os er kunden i centrum, og vores filosofi er, at vi skal vækste via vores referencer, via deres anbefalinger til deres private og professionelle netværk.

Dette er også en af begrundelserne for at vi kun arbejder med fast pris projekter, og når vi siger fast pris, så mener vi fast pris.

Hvor mange har ikke været involveret i IT-projekter der er blevet langt dyrere end forventet.

Vi møder en vis skepsis overfor dette begreb ”fast pris”, når vi indleder en dialog med en ny potentiel kunde. De færreste er vant til, at et ord er et

ord, men det er så her vores referencer kommer ind i billedet. Potentielle kunder kan jo bare ringe og spørge dem, om tingene rent faktisk forholder sig som vi siger de gør.

En anden vigtig faktor som vores kunder ligger vægt på er vores professionalisme, vi ved hvad vi taler om. Som eksperter på vores område har vi omfattende viden om WMS. Vores ekspertise sikrer, at kunden får den rigtige løsning – skræddersyet til at opfylde nuværende og fremtidige behov.

Vi ser ikke os selv som en IT-leverandør, selvom vi blandt andet leverer vores egetudviklede WMS system. Vi ser os selv langt mere som en professionel sparringspartner, som sammen med kunden er i stand til at optimere dennes forretning via vores system, vores erfaring og vores kompetente medarbejders erfaring.

IT systemer kan alle lave, men at få dem til at give en konkurrencemæssig fordel er en anden sag.

## Hvad med fremtiden?

Ovenstående er blandt andet også begrundelsen for, at vi til stadighed arbejder mere og mere målrettet med Relationship Management. Samarbejdet med vores interesser er afgørende for at vi når vores vision, og derfor er disse langt vigtigere end kortsigtet profitmaksimering.

## Men hvad siger aktionærerne?

Ikke overraskende er de naturligvis enige i denne strategi, ellers kunne det ikke lade sig gøre. Ejere af Apport Systems er meget mere fokuseret på det langsigtede mål end indtjening på kort sigt.

Strategien virker. Apport Systems er begyndt at høste frugterne af en langvarrig satsning på stakeholder value i stedet for shareholder value. Firmaet er inde i en meget positiv vækst, og firmaet vokser både indtjeningsmæssigt, mandskabsmæssigt samt renome mæssigt. Et blik på vores kundeportefølje siger alt.

Men vigtigst af alt, så foregår denne positive udvikling stadig udfra mantraet om at kunden er i centrum, som har været afgørende siden firmaets grundlæggelse og stadig vil være det fremover.

## Apport Systems udvider grænserne

Apport Systems er nu gået ind på det norske marked, og er blevet valgt som leverandør af en WMS løsning til ENOR AS i Oslo.

ENOR er Norges førende leverandør af udstyr til storkøkken markedet, som f.eks. hospitaler, restauranter, kantiner og institutioner.

Løsningen hos ENOR skal idriftsættes i marts 2009.

For flere oplysninger kontakt salgsdirektør Asger Sandberg Petersen på 7244 9942 eller [asp@apportsystems.com](mailto:asp@apportsystems.com).



## Kvik vælger Apport Systems som leverandør

Apport Systems er valgt som leverandør af en lagerstyringsløsning til Kvik A/S.

Løsningen skal varetage alle funktioner på lageret fra varemodtagelse, pluk og forsendelse og idriftsættes på lageret i Vildbjerg i løbet af efteråret 2008.

Kvik sælger moderigtige køkkener til overraskende lave priser og har etableret sig i forbrugernes bevidsthed med sloganet "alle har ret til et fedt køkken". I dag findes der 109 butikker, hvoraf 40 er i Danmark.



### Apport har vokseværk – nye ansættelser

Systems er i en meget positiv vækst og har indenfor kort tid ansat nye medarbejdere.

Pr. 1. juni startede Bjarne Kofoed som IT-supporter,

Jakob Petersen som Projektleder/System Konsulent samt Per Pasgaard som Systemudvikler. Pr. 1. juli starter Bjarne Christensen som Systemkonsulent. Fælles for dem alle er mange års IT-erfaring, og de skal være med til at sikre endnu flere succesfulde implementeringer.

## Cembrit A/S vælger Apport Systems som WMS leverandør

Cembrit, tidligere Dansk Eternit, har valgt Apport Picking som deres fremtidige WMS system til lokationen i Aalborg. Løsningen skal implementeres i slutningen af 2008.

Cembrit er en del af Cembrit Holding A/S, der er en af Europas førende virksomheder inden for fremstilling og salg af byggematerialer. Hovedprodukterne er fibercementbaserede løsninger til tag og facade.



## Matas skriver kontrakt med Apport Systems

De sribede fra Matas har valgt Apport Systems som leverandør af en lagerstyringsløsning, som skal implementeres på lageret i Allerød i løbet af foråret 2009.

Løsningen skal varetage alle funktioner på lageret lige fra varemodtagelse til forsendelse af varer som ender ude i de 292 Matasbutikker som er fordelt i hele Danmark.



# Første valg til Voice... ..RFID... ...og mobile computerløsninger

## Den mindste TRUCKTERMINAL

Truckterminal 8515 kan med sin minimale størrelse monteres på overflader, der normalt er for svage til at bære andre tungere truckterminaler.

- Komplet alfanumerisk tastatur
- 10 dedikerede funktionstaster
- Mange tilslutningsmuligheder
- En lang række tilbehør
- Avanceret lydunderstøttelse
- Understøtter gængse netværksstandarder



## RFID Sporing af varer fra produktion til slutbruger

RFID gør det muligt at forbedre effektiviteten og nøjagtigheden af dataopsamling i en virksomhed. Samtidig reduceres arbejdsbyrden, og styringen af beholdninger og kvalitet forbedres betydeligt. Typiske anvendelser:

- Forsyningskædesporing, palleporing, trucksporing og sporing af enkeltelementer
- Butikssystemer, smart cards, intelligente butikshylder, sporing af varer
- Adgangskontrol, bagagehåndtering, bomafgift (f.eks. Brobiz)
- Husdymærkning og startspærresystemer



## Lille chassis, mange funktioner

Efterhånden som trådløse teknologier bliver mere og mere populære, bliver det sværere og sværere at finde "rigtige eksperter" inden for udvikling og installation af trådløse netværk. Psion Teklogix har udviklet og implementeret trådløse systemer i mere end 40 år. Og som producent tilbyder vi en dybdegående kompetence sammenkoblet med et komplet produktprogram, som kan matche alle dine krav.

## VOICE Talestyret logistik

Med WORKABOUT PRO Speech håndterminalen med headset kan der både plukkes, lægges på plads og genopfyldes ved hjælp af stemmen. Samtidig kan terminalen også bruges til at scanne eller tage billeder af strekkoder, samt aflæse RFID-tags.

Fordele:

- Større nøjagtighed – op til 99,99%
- Øget produktivitet – op til 15%
- Hurtigere og lettere plukning - hænder og øjne fri
- Logistkoplysninger i realtid
- Øget sikkerhed, sundhed og tryghed for medarbejderne
- Omkostningsfordele – investeringen betaler sig hurtigt hjem



## HÅNDTERMINAL Nu med Windows Mobile 6.0

Serien af robuste håndterminaler består af ergonomiske computere, der er udviklet til brug i hårde industrielle miljøer. Terminalerne har et bredt udvalg af tilslutnings- og udvidelsesmuligheder, datainput og softwarefunktioner. Et af de senere skud på stammen er håndterminalen WORKABOUT PRO G2, der fås med Windows Mobile 6.0. Denne terminal er både ergonomisk bedre og endnu mere hårdfør end sin succesfulde forgænger.

## SERVICE på alle hylder

Som leverandør af komplette løsninger er vi klar over, at det at levere et kvalitetsprodukt kun er halvdelen af arbejdet. Vores serviceydelser og support sikrer, at alle kunder er tilfredse med deres system i hele dets levetid.

i-Serv - det globale serviceprogram - giver mulighed for at vælge netop den service, der er brug for. Hverken mere eller mindre. Derved minimeres kostbar spildtid, og der kan holdes fokus på produktion og servicering af egne kunder. Læs mere på [www.pSIONteklogix.com](http://www.pSIONteklogix.com)



## PRINTER

For at komplementere vores produktprogram har vi indgået partnerskab med virksomhederne Zebra, Extech og Imaje. Disse printere kan vi anbefale til en lang række anvendelser:

- Forsendelse/modtagelse på faste eller mobile arbejdsstationer
- Standardiseret labeludskrivning
- Lagertransaktioner
- Lagerstyring
- Billettering, udskrivning af faktura/kvittering

