



nummer 8
25. september 2020
40. årgang

SAP Danmark vinder
kategorien supersværvægt **side 26**

An Group er nummer et i
hardware-kategorien **side 22**

De 100 dygtigste hele listen finder du på **side 17**

COMPUTERWORLD

TOP 100

Danmarks dygtigste it-virksomheder



**KPS Consulting er Danmarks
dygtigste it-virksomhed 2020**

Giganternes anonyme darling

KPS Consulting med Jørgen Klüwer i spidsen har virkelig godt fat i de nordiske detail-giganters SAP-projekter. Milliardordre fra Salling Group blev startskuddet, og siden har det lille konsulenthus med tyske aner landet kæmpeprojekter for Coop og Elgiganten. Den galoperende vækst sikrer KPS Consulting sejren i Top 100.

side 10

digital transformation ... transformation efter generationsskifte, 250 systemer i Azure, offts licenspoliuk, fremtidens teknologier **side 50**

tema værktøjet
Ulf Munkedal har
lært meget af sin
ekstremisport
side 36



SAP-huset KPS er Danmarks dygtigste it-virksomhed 2020

Milliardprojekt blev adgangsbilletten til det danske marked



KPS-logoet fik lige en tur med administrerende direktør Jørgen Klüwers hvide skjorteærme, så det kunne tage sig ordentligt ud i anledning af Top 100-sejren. Fotos: Alexander Haslund

KPS Consulting vinder Computerworlds Top 100-kåring i 2020. Det sker efter en årrække med galoperende vækst og ekspansion, der i de seneste år er kulmineret med kæmpe aftaler hos Coop og Elgiganten. Rejsen begyndte tilbage i 2014 med et milliardprojekt hos Salling Group. Få hele historien om det succesfulde tysk-danske SAP-hus her.

Af **Alexander Haslund**

Det dansk-tyske SAP-hus KPS Consulting er den klare vinder af Computerworld Top 100-2020. Kåringen har KPS

sikret sig efter en voldsom vækst, der seneste er kulmineret med to flotte fjer i hatten i form af aftaler hos Coop og Elgiganten, hvilket for alvor har positioneret selskabet på det danske SAP-marked.



Computerworld møder op i et tilbagetrukket kontorfællesskab i den københavnske bydel Virum for at overbringe nyheden om førstepladsen til det fremadstormende selskab.

Det er en stolt direktør for KPS Consulting, der tager imod.

"At få det stempel er en anerkendelse af det, vi har præsteret. Det kommer som noget af en overraskelse, og vi er meget stolte," siger Jørgen Klüwer, der sender stafetten videre til medarbejderne og kunderne:

"Men den største stolthed er,

når vi er med til et go live ude hos kunderne. De finansielle resultater er et resultat af det arbejde, vi har præsteret. Vores fokus er på projekterne, og alt det andet er noget, vi kan glæde os over bagefter."

Resultaterne taler sit eget sprog i selskabets seneste regnskab, som stemples som "ekstraordinært" af direktør Jørgen Klüwer.

Den ene store SAP-aftale er blevet afløst af den anden, hvilket i seneste regnskabsår fik tallene til at gå gennem skyerne. Bruttofor-tjenesten galoperede til nye højde

Top 100-vinder 2020

KPS Consulting A/S
Virum
(Nøgletal i millioner kroner)

Forretningsområde:
Implementering og vedligehold af
ERP-løsninger.

Top 100-score: **33**

Regnskabsår	Primær drift	Resultat før skat	Lønsumkostninger	Egenkapital	Aktiver
18/19	95,3	95,2	27,5	78,2	150,2
17/18	22,3	22	32,8	23	73,9

med en vækst på 116 procent til i alt 126 millioner kroner, mens selskabet på bunden med over 73 millioner kroner præsterede en vækst på over 300 procent.

Det lander KPS Consulting en samlet førsteplads i Top 100, der i år inkluderer lidt over 350 it-virksomheder.

Milliardprojektet hos Salling Group

KPS Consulting er et dansk datterselskab af det tyske SAP-hus

Fortsættes side 12



SAP-huset KPS er Danmarks dygtigste it-virksomhed 2020

Milliardprojekt blev adgangsbilletten til det danske marked

Fortsat fra side 11

KPS AG, der blev etableret i år 2000 i München. Selskabet er noteret på børsen i Frankfurt med en værdi på over 1,6 milliarder kroner.

Vi skal frem til 2010, før den tyske SAP-kæmpe, der i dag har over 1.300 medarbejdere, ser sit snit til at komme ind på det danske marked.

Det sker i forbindelse med en opgave for den danske dagligvarekoncern Salling Group, der i

2009 sætter gang i en omfattende installation af SAP's retail-løsning. Hos Salling Group sidder Jørgen Klüwer som driftsdirektør hos Bilka-divisionen, men bliver i 2009 gjort til forretningsansvarlig for det nok vigtigste it-projekt i Salling Groups historie.

SAP-projektet ender med at tage omkring fire år og koste i omegnen af en milliard kroner, og KPS i Tyskland er blandt andet med til at forme og eksekvere på projektet som hovedentreprenør. Og det er i den forbindelse, at

Jørgen Klüwer efter gennemførelsen af det enorme SAP-projekt en dag i 2014 bliver tilbudt at føre KPS frem på det danske marked.

"Jeg blev overbevist om den metode, KPS kom med. Selskabet var i høj grad medvirkende til, at det endte med en succesfuld transformation hos Salling Group. Og det er via det samarbejde, at jeg senere bliver ansat som direktør for den nyetablerede danske forretning," fortæller Jørgen Klüwer.

I de første år er det stort set kun Jørgen Klüwer, der driver den danske afdeling, hvis primære forretning består af opgaven hos Salling Group.

De finansielle resultater hedder første år 3,3 millioner kroner i fortjeneste med en lille negativ bundlinje.

Men fire regnskaber senere har det tyske brohoved i Danmark med Jørgen Klüwer i spidsen formået at igangsætte et ustoppeligt vækstlokomotiv - 3.745 procent

Selskabet var i høj grad medvirkende til, at det endte med en succesfuld transformation hos Salling Group.

Jørgen Klüwer
Direktør, KPS Consulting A/S

vækst i bruttofortjeneste.

"Vi har reddet på en bølge af succes over de seneste år. Vi har nok gjort det lidt undercover, hvor ikke alle har hørt om os, men vi har haft mere fokus på at levere fremfor at fortælle en hel masse om det," siger Jørgen Klüwer om de seneste års udvikling.

Fortsættes side 13



Efter opkøbet af det danske konsulenthus Saphira i 2017 tog de danske KPS-ansatte på introstur til KPS-hovedkvarteret i München. På billedet hjælper nogle af dem med at bære rundt på selskabets logo - i midten har administrerende direktør Jørgen Klüwer et godt greb i den orange kugle, som hører til i P'et.

SAP-huset KPS er Danmarks dygtigste it-virksomhed 2020

Milliardprojekt blev adgangsbilletten til det danske marked

Fortsat fra side 11

Opkøb og store aftaler med Coop og Elgiganten

I Danmark har selskabet omkring 20 konsulenter, og Jørgen Klüwer er da også hurtig til at pointere, at resultaterne trods alt ikke alene hviler på den lille danske organisation.

"Vi har ikke lavet det resultat baseret på 20 konsulenter. Så havde de alligevel været dygtige til at fakturere. Det har vi været, men vi trækker i høj grad på vores netværk af SAP-specialister og leverancemuskler inden for Europa via KPS," siger han.

Forklaringen på det vilde vækstridt skyldes en række vigtige kapitler hos det unge SAP-hus i Danmark.

2017 står her som et af de vigtige år for KPS i Danmark. Her opkøber selskabet det lille danske SAP-hus Saphira. Det sender både en række danske SAP-specialister til KPS, men opkøbet udvider også kundeporteføljen for selskabet.

Og i næste regnskabsår går det allerede op i en højere enhed. Regnskabstallene vokser markant både som følge af Saphiras forretning og på baggrund af to helt centrale kundeaftaler: Coop og Elgiganten.

Jørgen Klüwer ønsker som del af en børsnoteret virksomhed ikke at redegøre i detaljer for, hvor meget de to kunder har fyldt i de seneste to regnskaber, men man må forstå, at det er betragteligt.

Mens KPS lander ansvaret for en større nordisk SAP-baseret udrolning af digital marketing,

sevicecenter og e-handel for Elgiganten, sikrer KPS sig nærmest samme dag totalansvaret for et af de – ifølge direktøren – største danske og europæiske S/4-projekter.

"Det største projekt i Danmark er Coop, hvor vi er hovedpartner og driver hele det projekt, der hedder Coop One, der vel nok er et af de største S/4-projekter i Danmark, og som nok er et af de første væg til væg-S/4-projekter inden for detailhandel i Europa i øjeblikket."

SAP S/4HANA er SAP's nyeste ERP-motor, som afløser SAP's tidligere ERP-version SAP ECC, hvis generelle support SAP slukker for i 2027.

De to store SAP-baserede projekter er ikke de eneste. Ifølge Jørgen Klüwer har KPS serviceret omkring 40 kunder i det seneste år. Det kan samtidig ses som kulminationen på etableringen af det tyske SAP-hus i Danmark.

"Vi er lykkedes med at komme fra et trinbræt, hvor det meget var et projekt ad gangen, før vi kunne overskue det næste. Men strategien har hele tiden været at få et solidt fodaftryk og base i Danmark til at kunne vokse

Den galoperende vækst hos KPS har ikke levnet ledelsen megen tid til at spille bordfodbold, og her opdager de, at de faktisk har sådan et stående. Fra venstre er et Lars Rossau, partner hos KPS og medstifter af Saphira, Jørgen Klüwer, direktør for KPS i Danmark og Norden og Claus Hornbæk Nielsen, partner hos KPS og medstifter af Saphira.

og håndtere adskillige projekter ad gangen. Det var opkøbet af Saphira en del af, der kom med en masse kontakt til kunderne, mens KPS med den store organisation, værktøjerne og metoderne har gjort os i stand til at skalere."

Atypisk tysk virksomhed tilsat agile metoder

Med den tyske og europæiske SAP-specialiserede organisation i ryggen har Jørgen Klüwer formået at stykke en solid tyskbaseret vækstvirksomhed sammen. Men det tyske islæt er hos KPS ifølge Jørgen Klüwer noget atypisk.

"Vi er nok den mindst 'tyske' tyske virksomhed," siger han og forklarer:

"Vi har en meget flad organisation. Som udgangspunkt tror

jeg, at mange danskere betragter den tyske mentalitet som meget hierarkisk, men det er den absolut ikke hos os. Tværtimod er den vendt på hovedet. Alle vores konsulenter er nødt til selv at tage ansvar for at kunne drive projekter på gulvet sammen med kunden. Den eneste reelle fyrringsgrund hos KPS er, hvis man møder op med et blankt stykke papir hos kunden. Den måde driver vi ikke virksomhed på."

Det er ikke kun flotte processer og solid tysk governance, der har gjort KPS succesfuld.

Det er også efter Jørgen Klüwers opfattelse en anderledes tilgang til det at drive og eksekvere de ofte genstridige forretningskritiske ERP-projekter.

Jørgen Klüwer fortæller, at KPS blev grundlagt af fire tidligere



tyske IBM-folk med ønsket om at angribe de store, komplekse SAP-projekter anderledes end de klassiske vandfaldsmodeller med store blue prints, som ifølge direktøren først for sent og sidst i et langt forløb blev til virkelighed for kunden.

"Baggrunden for succesen bunder i en anderledes tilgang til SAP-projekter end den, de klassiske systemintegratorer og konsulenthuse benytter. Vi har meget mere fokus på kundens samlede forretningsmæssige værdi af de løsninger, vi er med til at implementere. Derfor er vi også mange – inklusive mig selv, der har en forretningsmæssig baggrund," siger han og forklarer videre:

"Derudover har vi med succes være en af de første til at

Som udgangspunkt tror jeg, at mange danskere betragter den tyske mentalitet som meget hierarkisk, men det er den absolut ikke hos os. Tværtimod er den vendt på hovedet.

Jørgen Klüwer
Direktør, KPS Consulting A/S

introducere en agil tilgang til at implementere SAP-systemer. Det gælder, uanset om det er første gang eller i forbindelse med en migrering til S/4. I 00'erne udviklede KPS sin 'rapid transformation'-implementeringsmetode. I dag tror jeg, alle påstår at have en form for agil tilgang, men vi har prøvet det på hundredvis af kunder gennem årene."

KPS' tilgang til implementeringen af SAP-systemer sker blandt med baggrund i det, selskabet kalder for 'transformation-as-a-product', hvor kunderne ifølge Jørgen Klüwer inden for uger og ikke måneder får mulighed for at se deres fremtidige løsninger med egne data i spil i et live SAP-miljø.

"Som en af de eneste SAP-huse i Europa har vi en full blown SAP-installation – ikke et demo-system – med alle de moduler, man kan forestille sig. Det er et ret stærkt argument for de fleste kunder, der har en usikkerhed om, hvad det eksempelvis betyder at migrere til S/4, der jo heller ikke er helt ukompliceret," siger han og fortsætter:

"Det er en anden måde at levere på end tidligere, hvor man kom ind med en bus fyldt med 200 konsulenter. I dag er det nogle få forretningsfolk og arkitekter hos kunden, og så leverer vi mange komponenter fra fabrikken i Europa."

Nu venter nordisk ekspansion

Succesen for KPS på det danske marked får ikke lov til at leve sit eget stille liv. Resten af Norden skal også indtages.

Inden for det seneste år har KPS etableret sig med kontor i Stockholm og Oslo.

"Det er del af en nordisk ekspansion, der har betydet, at vi har udvidet organisationen med omkring 10 ansatte, og det tal vil fortsat vokse," siger Jørgen Klüwer.

Og den danske direktør, der også har ansvaret for den nordiske forretning, har salgstalen klar

til, hvorfor kunderne navnlig bør skifte til den nyeste SAP-motor S/4.

"SAP-talen begynder typisk omkring den intelligente virksomhed. Hvad er det i virkeligheden, der skal til, for at du som CIO, COO og CFO kan gøre din virksomhed succesfuld? Flere er opmærksomme på, at det kræver en højere grad af agilitet og omstillingsparathed," siger han og fortsætter:

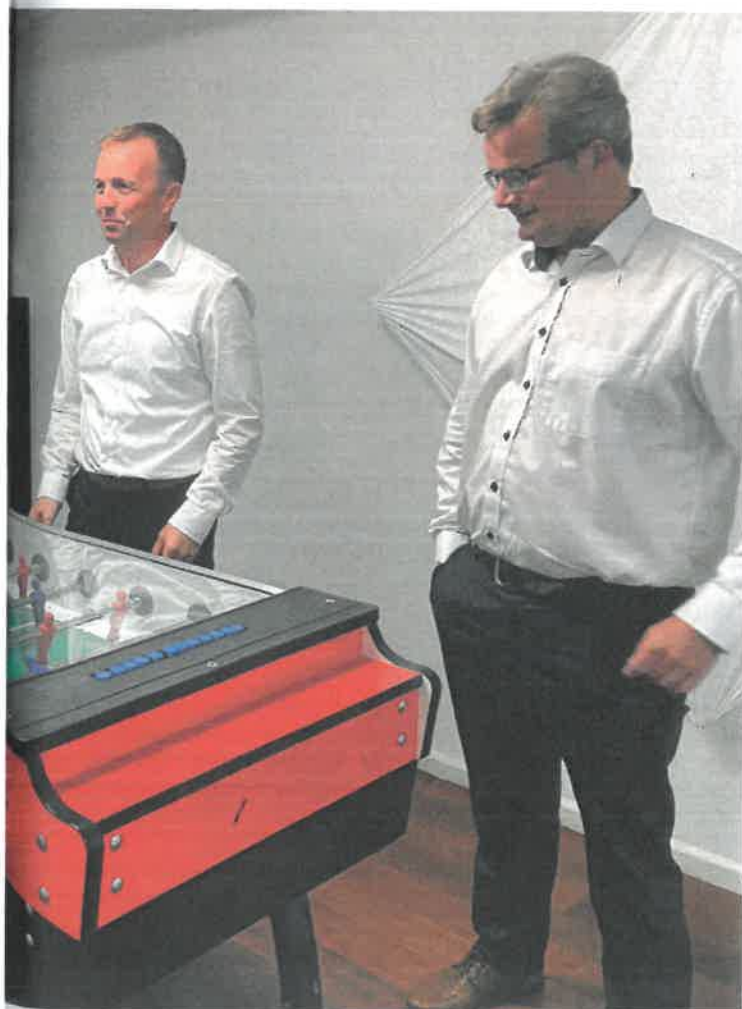
"Hvis du står på et gammelt legacy-fundament, som ikke sætter dig i stand til at knytte forskellige dele af virksomheden sammen og digitalisere forretningen ud mod omverdenen, er du bare fortabt. Forandringerne sker så hurtigt, og derfor er du nødt til at gøre din virksomhed klar til at imødegå kommende forandringer, selvom du ikke kender omfanget og karakteren af dem. Forhåbentlig er det noget mere spændende end en pandemi, der driver den næste udviklingsbølge."

Jørgen Klüwer er ikke bange for at stille højt. KPS skal bide skeer med de allerstørste.

"Jeg tror, at vi er det oplagte alternativ til de store som Accenture, IBM, HCL eller TCS. Vi kan også tage projektansvaret og udføre totalleverancen, men vi gør det måske på en mere pragmatisk forretningsdrevet måde, end de gør, og måske med lidt mindre bureaukrati, og så har vi vores rødder 100 procent placeret i SAP-universet," siger han.

For nærværende bliver de danske og nordiske strategier, der skal hamle op med de globale milliardvirksomheder, udtænkt i et kontorfællesskab i Virum. Men det er også helt fint, pointerer Jørgen Klüwer.

"Vores kontorer fylder ikke meget i vores bevidsthed. Vi har ingen drøm om et stort neonskilt og et flot og moderne hovedkvarter. Det vigtigste for os er, at vi følger med i vores kunders udvikling, og dermed fortsætter den succes, vi har startet i Danmark – og så tager vi den videre til det øvrige Norden." ●



Danmarks dygtigste IT-virksomhed 2020

BEDST TIL SAP

STOR TAK TIL KUNDER, KOLLEGER OG SAMARBEJDSPARTNERE

