



Dansk IT-firma med internationale ambitioner

Peter Jacobsen, Effektivitet, DTU

Michael Dell introducerede konceptet for mere end ti år siden: PC'en, som brugeren selv konfigurerer til sit individuelle behov. I dag producerer Dell Computers langt de fleste maskiner i standard-konfigurationer. Men den danske producent af TV apparater og bærbare computere, Zepto Computers har adopteret konceptet i deres kamp mod de store spillere på markedet.

FRA RAM TIL COMPUTERE

Det hele startede i 1988. Lasse Frost og hans bror Per sidder i et lille sommerhus med 2 mobiltelefoner og en telefax. De ringer rundt til forskellige IT forhandlere for at høre, hvad de kunne tænke sig at købe. På det tidspunkt er RAM et efterspurgt produkt, og i løbet af kort tid starter de således op med et par forhandlere og en række produkter. Firmaet, som i dag hedder EET Nordic, vokser og i 1997 er der filialer i 6 forskellige lande og en omsætning på lidt over 1 milliard kroner. Samme år sælges en del af firmaet og i 2000 resten af firmaet til CVC Capital. Ejer kredsen består foruden de 2 brødre også af 2 norske brødre og en svensker.

Efter salget starter de 2 brødre i Norge et firma ved navn Zepto (i SI-målesystemet er zepto et præfiks for en trilliontedel (10⁻²¹)) og spørger, om ikke Lasse Frost og hans bror vil være med og dermed starte forfra én gang til. Garagen bliver ryddet, og med et skrivebord og en telefon ringer man nu rundt til forskellige firmaer og forhandlere for at høre, om de vil købe en Zepto bærbar PC.

Som Lasse Frost udtrykker det "er det opad bakke arbejde, men til sidst går der hul på bylden". Zepto er i dag en virksomhed med

cirka 90 ansatte, er repræsenteret i 14 lande og er en ren montagevirksomhed, idet alle delkomponenter købes udefra.

BÆRBARE COMPUTERE OG FJERNSYN

Forretningskonceptet er at kunne tilbyde markedets bedste bærbare computere og fjernsyn baseret på pris, ydelse og kvalitet med sloganet "dansk design og kvalitet". Hvor det tidligere var funktionaliteten, der i forbrugernes bevidsthed var vigtig, er det i dag designet, som har højeste prioritet. Fladskærmene bliver fx tyndere og tyndere. Mod årets slutning er de nede på et par centimeters tykkelse, og til marts kommer de ned til 1 centimeters tykkelse. Der er en rivende produktudvikling, og levetiden for produkterne, hvis man skal være med på det nyeste, er 3 år.

Zepto designer selv deres computere ned til mindste detalje, såsom fx hvilke lamper skal lyse i hvilke farver og på hvilke tidspunkter. PC'erne ligger typisk i prisgruppen 3.000 til 40.000 kr.

Zepto har i dag 4 % af markedet. Salget af bærbare computere er i rivende vækst. I 2003 blev der solgt 259.000 enheder i Danmark, i 2007 var dette steget til 871.000. I 2010 forventes det, at 94 % af alle solgte computere vil være bærbare. I dag udgør fjernsyn kun 30 % af Zepto's omsætning, men det tal forventes at stige, da funktionaliteten og markedet for fjernsyn er stigende.

MARKEDET - NYESTE TEKNOLOGI TIL BUNDPRIS

Spørgsmålet er, hvordan man kan producere

bærbare computere i Danmark og samtidig konkurrere med de store. Det er en ung branche, der kun har cirka 20 år på bagen, men der kommer flere og flere producenter til, og det presser hele markedet. Løsningen er, at Zepto's salg er baseret på "built-to-order" princippet. Den enkelte computer bygges først, når ordren indløber. Hos en del af konkurrenterne bygges der stadig hele serier af forskellige computere, som så venter på at blive solgt. Ude i fjernøsten sidder de enkelte computerfirmaer og forestiller sig, hvad markedet kan ønske sig med hensyn til bærbare computere. Det kan være spørgsmål omkring hvilken harddisk, skærmopløsning, cpu, drev, bluetooth, ram, etc., som den enkelte computer skal udstyres med. Herefter bygges de enkelte computere med den specielle konfiguration i store serier, som flyttes til producenter i fx Danmark. Her distribueres computerne videre via distributører til forhandlerne, som herefter venter på, at kunderne skal komme med et ønske, som matcher den specielle konfiguration. Det er mange led, det er omkostningstungt og kræver derfor en stor finansiering. Fra konfigurationen designes, og til den når forhandleren, går der cirka 2-3 måneder. Komponenterne i en bærbar computer falder i gennemsnit 10-15 % i pris om måneden. Det vil sige, at den computer, som kunden dermed køber, indeholder gammel teknologi allerede fra starten. Der er en rivende udvikling i teknologien. Hver evig eneste uge er der en ny teknologi ifølge Lasse Frost.

LOGISTIK, IKKE PRODUKTION

Det er denne situation, som Zepto udnytter. Her er det kunden selv, der gør alt arbejdet, idet kunden konfigurerer computeren og lægger ordren ind på web-siden. Hvor det tidligere var forbeholdt nørder at besidde viden om udtryk som cpu, ram etc., er det i dag almen viden. Det er derfor ikke svært for en kunde at sammensætte sin computer. Herefter går Zepto i gang med at montere computeren. "Vi er et logistikfirma - vi forsøger at indkøbe de enkelte komponenter med den nyeste teknologi just-in-time til den rigtige dagspris og holde vores lager så lille som muligt", siger Lasse Frost.



Lasse Frost, Adm. dir. Zepto

En computer består af nogle komponenter, et kabinet samt nogle produktionsomkostninger. Komponenterne udgør 64,5 % af den samlede pris på computeren, 34 % skyldes kabinettet, og 0,9 % er produktionsomkostninger. Det tager Zepto 6 minutter at bygge en bærbar computer. Timelønnen er derfor ikke den vigtigste parameter. Det vigtige er, at få computeren så hurtigt ud til kunden som muligt, idet pris og teknologi hele tiden falder.

Tidligere var markedet et erhvervsmarked, men i dag er det i høj grad de private kunder, som driver markedet. Zepto computere distribueres til kunder i 14 lande. I Danmark, Sverige, Norge, England og Tyskland sker distribueringen gennem egne selskaber og via franchise selskaber i de øvrige lande.

Generelt vokser markedet for PC og fladskærme med 25-30 % om året. Zepto's ambition er i al beskedenhed at blive Europas største leverandør på begge områder.

SALG VIA HJEMMESIDEN

En stor del af markedsføringen ligger på Zepto.com. Dette er hovedsiden, hvorfra alle ændringer om priser og produkter foretages. Den er forbundet med firmaets økonomi- og ERP-system. Så snart en ændring er foretaget, overføres denne automatisk til hjemmesiderne for de enkelte markedslande. Der sker en oversættelse til sproget i det pågældende land, og der sker en automatisk konvertering af prisen fra \$ til landets valuta. Det er derfor rimelig enkelt at foretage ændringer. Hjemmesiderne fungerer som udstillingsvinduer, hvor kunden kan se de enkelte produkter og konfigurere sit eget produkt.

Zepto er derfor hovedsagelig en internetbutik. Deres hjemmeside har cirka 0,5 million besøgende om måneden. Det er derfor enkelt at relatere markedsføringspengene til salget via en konverteringsrate. Man kan herefter måle, hvordan én eller flere hjemmesider skal opbygges for at give det bedste salg. For Zepto er omkring 90 % af salget web baseret.

For fjernsyn er markedsføringen lidt anderledes, idet kunden ifølge Lasse Frost gerne vil



ZEPTO COMPUTERS A/S

Baldersbuen 38, DK-2640 Hedehusene

Danske Zepto blev stiftet i 2002 med det formål at levere informationsteknologiske produkter og ydelser inden for Mobile Electronics og Digital Home. I dag er Zepto Europas største producent af bærbare PC'er og repræsenteret i 19 lande. Al produktion foregår fortsat på Zeptos domicil i Danmark.

I januar 2008 åbnedes Zepto Concept Store i Field's Shoppingcenter og en måned senere fulgte endnu en Concept Store på Fisketorvet Shoppingcenter. Zepto Concept Stores er udstillingsvinduer for Zepto's high-end designer TV samt notebooks. Kunderne har mulighed for både at opleve og afprøve de nye digitale og trådløse muligheder i linket mellem LCD TV og bærbare PC'er.

NØGLETAL

I november 2006 blev Zepto optaget på OMX-børsen First North. Zepto er de sidste 5 år vokset med 50-100 % om året. Tabellen viser de sidste fire års nøgletal.

Mio. kroner	2007	2006	2005	2004
Omsætning	168,2	113,0	90,0	52,8
Resultat af primær drift	5,0	6,1	3,3	2,3
Resultat før skat	3,8	5,1	2,9	2,2
Resultat efter skat	2,9	3,8	2,1	1,5
Egenkapital	20,9	18,1	5,0	2,9
Antal ansatte	58	34	31	12

VIKRSOMHEDSLEDELSE: Bestyrelse: Per Frost, Lasse Frost, Lars Jarnryd, Tom Vedvik
Direktør, CEO: Lasse Frost



se og røre produktet. Derfor har Zepto åbnet egne butikker, såkaldte "concept stores", i Field's, Fisketorvet og RO's Torv. På længere sigt vil man gerne udvide dette koncept med franchise butikker.

MILJØET – ET SALGSARGUMENT

Det er vigtigt, at vi alle er miljøbevidste, og ifølge Lasse Frost er miljøet desuden et vigtigt salgsargument. Zepto designer i dag "maven" på en computer og kan via dette design være med til at præge miljøet som fx ved energiforbruget. Dette sker dels via komponentvalget og dels via styringsmekanismer, der slukker for de enheder, der ikke benyttes. "Når man sidder og arbejder med sit TV, bruger man kun 10 % af elektroniken – resten står bare og bruger energi", siger Lasse Frost. "Man kan sætte styringer ind, der kan nedsætte energiforbruget og varmeudviklingen i fjernsynet og dermed

forøge levetiden for apparatet", fortsætter Lasse Frost. Desværre er markedet præget af prisen, og da der ikke er noget politisk pres for at gavne miljøet, som inden for bilindustrien, er interessen lille. "Det bør være politikerne, som sætter parametre for, hvor meget energi fx en bærbar computer må bruge", mener Lasse Frost.

Omkring "reverse logistics" sker der intet. Zepto betaler i dag en miljøafgift for, at forbrugeren kan komme og aflevere sit gamle apparat, men ifølge Lasse Frost er der aldrig kommet nogen.

DET DIGITALE HJEM

Fremtidssceneriet er det digitale hjem, hvor fjernsyn, pc og mobiltelefoner bliver bundet sammen til en trådløs central enhed. En del af netværket vil også bestå af nye "ultra light mobile devices", der er små computere. Disse kan fx indbygges i mobiltelefoner. I øjeblikket sælger Zepto 2 af disse produkter, men vil i fremtiden gerne være en større del af det digitale hjem.