

A middle-aged man with short, light brown hair and blue eyes is smiling warmly. He is wearing a dark blue textured blazer over a light blue button-down shirt. He is looking towards the left side of the frame, where the back of another person's head is visible in the foreground, slightly out of focus. The background is a simple office setting with a white wall and a green plant. The overall tone is professional and approachable.

4 trin til en succesfuld ERP-implementering

Forord



Nøglen til succes i jeres ERP-implementering

Implementering af et nyt ERP-system kan skabe stor værdi på tværs af hele organisationen. Den stærke sammenhæng mellem arbejdsprocesser, organisation og ERP-system har stor betydning for drift, innovation og vækstmuligheder i din virksomhed.

Det er en omfattende proces at implementere et nyt ERP-system. Kun ganske få kan løse det selv, fordi sådan en proces finder sted med års mellemrum, hvor der i mellemtiden er sket stor teknologisk udvikling.

Gang på gang ser vi hos vores kunder, at et nyt eller styrket ERP-system er meget værdiskabende, når det implementeres rigtigt. Samtidig har vi desværre også set, hvor galt det kan gå, hvis virksomheden mister styringen undervejs i processen.

Det er vores erfaring, at **en vigtig nøgle til succes med ERP-projekter ligger gemt i forarbejdet til udvælgelsen af system og leverandør**. Det er her, du bygger et stærkt fundament, som bærer jer sikkert igennem resten af processen.

En afprøvet metodisk tilgang

Vi trækker på **+1.000 it-projekter**. Den erfaring og vores metodiske tilgang til implementering af et ERP-system har vi samlet i denne guide. Vores metodiske tilgang har vi haft stor succes med, når vi fører virksomheder sikkert igennem faserne i en ERP-implementering.

Du skal igennem fire trin:

- 1 Sæt strategisk retning med en foranalyse
- 2 Definer behov og udarbejd kravspecifikationer
- 3 Udvælg system og leverandør
- 4 Implementer i og involver organisationen

Rigtig god fornøjelse!



Lars Hegaard

Director, Business Solution & Services
lhe@kaastrupandersen.dk
Telefon: +45 30 70 04 25



Flemming Middelhede Jensen

Sales Manager
fmj@kaastrupandersen.dk
Telefon: +45 20 18 09 57

1 Sæt strategisk retning med en foranalyse

En foranalyse er et vigtigt første trin i den komplekse ERP-implementeringsproces. Her lægger du det solide fundament og sætter den strategiske retning, som resten af projektet bygger på.

To grundsten i foranalysen

Vores erfaring siger, at der er to områder, som du skal afdække i en foranalyse for at komme godt fra start:

1. Afklar strategi og vision for projektet
2. Identificér nøgleprocesser i værdikæden



1. Afklar strategi og vision for projektet

ERP-implementeringen bør drives af en klar vision, da det sikrer jer en effektiv proces og den rette gevinstrealisering.

Der er mange forskellige indgangsvinkler til en ERP-implementering. Måske er I vokset ud af jeres eksisterende system? Måske har I brug for at konsolidere flere forskellige systemer i ét samlet? Eller måske sidder I med et legacy-system, der ikke længere opdateres og supporteres?

Uanset hvad er det afgørende, at du opstiller en klar vision for projektet, som beskriver mere end blot en teknisk opgradering. **Det er vigtigt, at du forholder dig til den transformation af virksomhedens arbejdsgange, som en ERP-implementering bør være, så du opnår værdiskabelse.**

Rent strategisk er det også vigtigt på dette stadie, at du identificerer de interne stakeholders, der skal drive den forandringsproces, som en ERP-implementering er.



Som opstartsvirksomhed har man mange krav, og det kan være vanskeligt at forudsige alle de ting, man gerne vil. Derfor er det vigtigt med nogen som kaastrup|andersen, der lytter til vores krav, forstår hvor er vi henne i opskaleringen af vores virksomhed, og som får afdækket og evalueret vores behov.”

Lars Storm Petersen,
Direktør, SaltPower





2. Identificér nøgleprocesser i værdikæden

Øvelsen i denne fase af din ERP-implementering går i høj grad ud på at danne overblik over nøgleprocesser i værdikæden og deres behov.

Spørg jer selv:

- ☐ Hvilke forretningsprocesser er forretningskritiske?
- ☐ Hvilke forretningsprocesser er værdiskabende?
- ☐ Hvor ser vi virksomheden om 2, 5, og 10 år?
- ☐ Hvilke forretningsprocesser gør, at vi adskiller os fra vores konkurrenter?



Målet er at tænke forretning før system for at sikre værdiskabelse i organisationen.

Det går desværre galt i mange ERP-projekter, når processen i for høj grad overlades til systemleverandører med systemfokus og samarbejdspartnere med manglende forretningsforståelse. Er retningen ikke sat fra starten, kan den komplekse proces hurtigt løbe af sporet og føre til, at en ønsket effektivisering og gevinstrealisering ikke opnås.

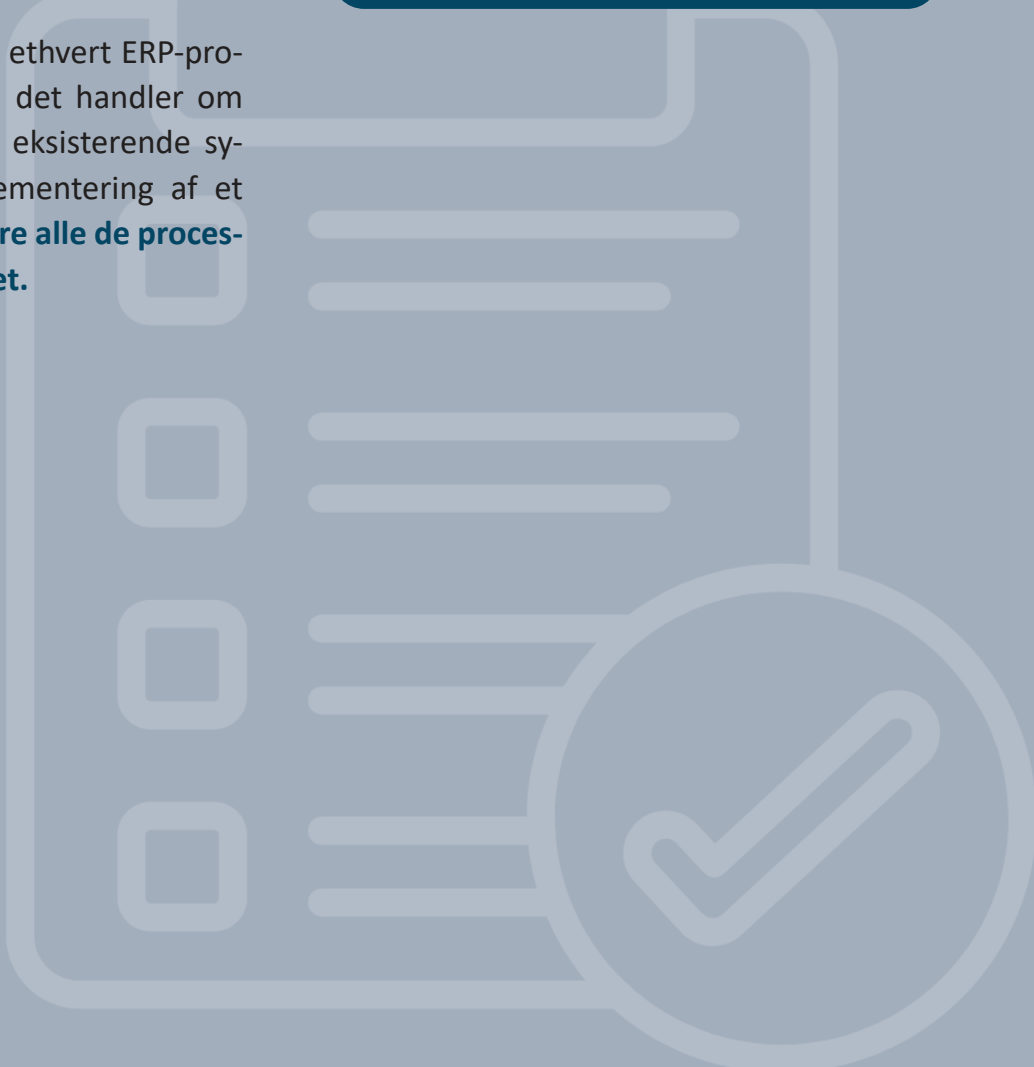
En del af målet for ethvert ERP-projekt er, uanset om det handler om konsolideringen af eksisterende systemer eller implementering af et nyt, **at standardisere alle de processer, som tillader det.**

Udfordring:

Tilretninger og customization er forbundet med store omkostninger, sprængte budgetter og forpassede deadlines.

Løsning:

Standardisér processer i så høj grad som muligt, men tillad jer at adskille jer, der hvor jeres forretning er unik. Det er her, I kan skabe en konkurrencemæssig fordel.



2 Definer behov og udarbejd kravspecifikationer

Næste skridt på vejen til en succesfuld ERP-implementering er en analyse, der omsætter jeres forretningskritiske behov til en kravspecifikation.

Undervejs på en vækstrejse kan lokale workarounds og alternative processer være nødvendige for at opretholde hastigheden. Et skridt på den succesfulde vækstrejse er derfor også, at disse midlertidige arbejdsprocesser revideres og optimeres.

Kommer I fra et ældre legacy-system, kan der være meget at hente ved en opgradering til et moderne system, der er fulgt med den teknologiske udvikling og kan håndtere flere og mere komplekse processer digitalt.

Uanset årsagen er målet i denne fase at **omsætte vision og strategi til en præcis kravspecifikation**, som stiller de rette krav til potentielle systemleverandører.

“

Vi var ikke interesserede i en dyr og langstrakt proces, som kostede meget intern tid og ressourcer. kaastrup|andersen skræddersyede en plan, som imødekom vores behov både til krav og til deadlines.

Alexander Gjesten,
Business Controller, SaltPower

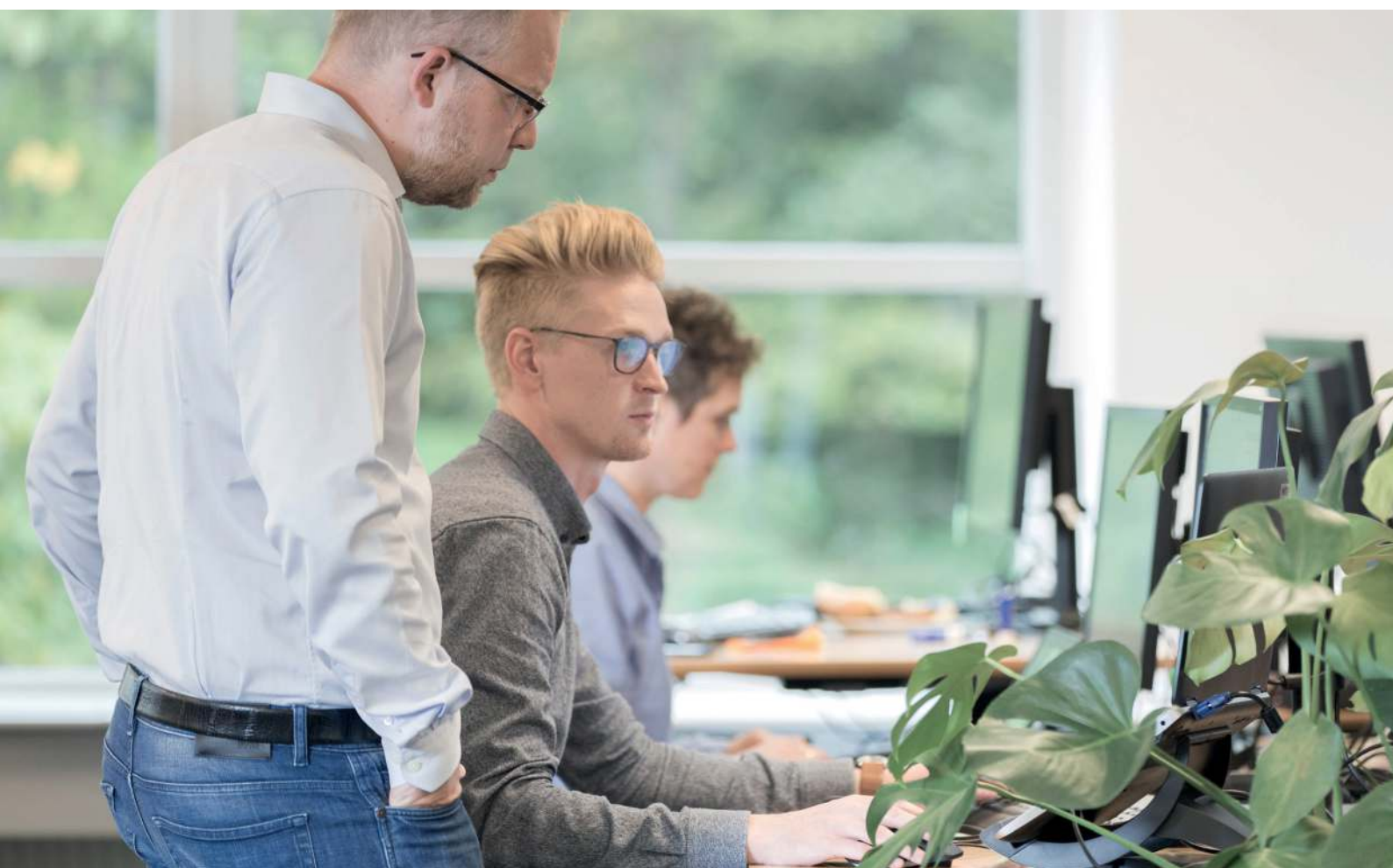
”

Omsæt vision og strategi til klare krav med en behovsanalyse

Dette arbejde bliver til kravspecifikationen, som danner grundlaget, når der skal indhentes tilbud fra relevante systemleverandører. En stor fordel ved **en præcis kravspecifikation er, at I får nemt ved at sammenligne indhentede tilbud.**

Behovsanalysen består af:

1. Kortlægning af jeres proces- og systemlandskab
2. Definering af de nøgleprocesser, som stiller særlige krav til jeres systemleverandør



3

Udvælg system og leverandør

Det er en svær opgave at vælge det rette system og den rigtige leverandør. Tilretninger og individuelle løsninger kan være virkelig dyre, mens et stort system med mange unødvendige standardfunktioner også koster derefter.

Du bør derfor vælge en leverandør, der lever op til jeres forretningskritiske behov, og ikke mindst vælge rigtigt fra start.

Find balancen

For at du kan finde frem til den rette løsning, bør du starte med **at danne dig et godt overblik over relevante systemleverandører og de systemer, de arbejder med.**

Næste trin er at **udvælge leverandører til at lave en Fit-Gap-analyse**, hvor de definerede behov i kravspecifikationen evalueres i forhold til forskellige implementeringer og ERP-systemer. Her er målet at vælge den leverandør, der matcher jeres behov bedst muligt.

Samtidig er det ikke nødvendigvis en god idé at gå op i et dyrere og større system, fordi et mindre system kræver enkelte tilretninger. Det er med andre ord en balancegang, hvor resultaterne af Fit-Gap-analysen afvejes over for budget og tidsramme.

Den billigste løsning kan blive den dyreste

Det kan være en bekostelig affære at vælge den forkerte løsning på dette stadie. For du risikerer, at løsningen ikke tilfredsstiller jeres behov på den lange bane.

Når du skal træffe en beslutning om system og leverandør, anbefaler vi, at du træffer en beslutning på baggrund af den strategiske retning, du satte under foranalysen, samt din behovsaflæring, så løsningen dækker både nuværende og de fremtidige behov.

Ligeledes kan et overblik over **Total Cost of Ownership** være værdifuldt, så du både tager implementerings- og driftsomkostninger i betragtning.

Udfordring:

Hvordan sikrer du, at jeres forretningskritiske behov sættes over systemleverandørens interesser?

Løsning:

Sørg for at have et sammenligneligt grundlag baseret på en kravspecifikation, når du indhenter tilbud. Benyt dig eventuelt af en uvildig samarbejdspartner, der har forretningsforståelse og varetager jeres interesser.



4

Implementer i og involver organisationen

For at komme godt i mål med en succesfuld ERP-implementering er det nødvendigt, at hele organisationen er motiveret og forandringsparat. Projektet skal være stærkt forankret, hvis værdiskabelsen skal realiseres.

God forandringsledelse er nødvendig, hvis du vil sikre, at ERP-implementeringen bliver en succes på alle virksomhedens niveauer. Du skal være bevidst om, at den også kræver meget af intern leverance.

Succesfuld forandring er ikke bare noget, der sker - den skal ledes.



Det tætte samarbejde mellem East Metal A/S og kaastrup/andersen er centralt for projektets succes - og vi står nu med et solidt fundament for implementeringen af ERP-systemet.

Michael Kaalund,
Projektsponsor, CEO, East Metal A/S



Tilgang til implementering

Vi anbefaler, at du anvender en modulopdelt tilgang til ERP-implementeringen, så modulerne først aktiveres, når det fremtidige behov opstår. Det mindsker risikoen, der er ved en "Big Bang"-implementering, og organisatorisk er der en mindre kompleksitet, når brugerne skal lære at bruge det nye system.

Her er forudsætningen, at du har overblik over integrationerne. Et funktionalitets-roadmap giver en reduktion i kompleksitet ved at fokusere på fundamentet. Det er en fleksibel tilgang, der tillader implementering efter behov.



Vejen til succes involverer organisationen

Jeres eksisterende arbejdsprocesser har interesserter, som i dag tager ansvar og ejerskab. Men hvem tager ejerskab, hvis processerne forandrer sig?

Du bør sikre, at alle, der påvirkes af forandringen, forstår formålet med ERP-implementeringen, og hvad det medfører.

Vi ser, at dette skaber udfordringer hos mange virksomheder. De får ikke afstemt forventningerne i de forskellige enheder og afdelinger på tværs af virksomheden. Dette budskab starter allerede, når du sætter den strategiske retning.

Hvis de nye systemer og processer ikke forankres stærkt ude hos den enkelte medarbejder, kan alle gevinster ikke høstes.



Organisationsstrukturen må tilpasses de forandringer, som implementeringen af et nyt ERP-system kan medføre. Derigennem opnår du en forankring af systemet – og gevinsterne heraf.

Astrid Skade Laustsen,
Project Manager, kaastrup|andersen



Vil du sikre en succesfuld implementering af et nyt ERP-system?

Vi håber, du har fundet inspiration i vores guide til, hvordan du kommer godt i gang med implementeringen af et nyt ERP-system.

Hos kaastrup|andersen har vi i mange år arbejdet med it-projekter i små, mellemstore og store danske virksomheder. Du kan læse mere om vores kundeprojekter på vores hjemmeside.

Vi har stor erfaring med at sikre, at virksomheder får mest muligt ud af deres potentiale. Vi går ind for et tæt samarbejde og sætter en ære i at analysere din virksomheds specifikke situation. Ud fra det arbejde kan du træffe de rigtige beslutninger på et oplyst grundlag, og vi kan skræddersy den helt rigtige løsning til dig og i sidste ende sørge for en sikker implementering.

Tag fat i os, hvis du vil høre mere om, hvordan vi sammen kan sikre dig og din virksomhed en succesfuld ERP-implementering.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Book afklaringsmøde



Lars Hegaard

Director, Business Solution & Services

lhe@kaastrupandersen.dk

[Telefon: +45 30 70 04 25](tel:+4530700425)



Flemming Middelhede Jensen

Sales Manager

fmj@kaastrupandersen.dk

[Telefon: +45 20 18 09 57](tel:+4520180957)