

# Molio får nyt ERP-system, der understøtter de mange forretningsbehov

## Sådan træffer Molio det rigtige valg af ERP-system på et oplyst grundlag

**Vidensvirksomheden Molio har gennemgået en rivende udvikling de seneste år, og det har kravene til deres ERP-system også. Det kalder på behovsafdækning og objektiv vurdering, når det nye ERP-system skal vælges.**

Molio er det samlede videnscenter for den danske bygge- og anlægsbranche. Virksomheden består af en række forskellige forretningsområder, blandt andet: abonnemeter på digitale værktøjer, kursusvirksomhed, konferencecenter, byggeudstilling og eget forlag. Den store bredde gør det svært at arbejde i fælles og ensrettede IT-systemer, da forretningsområdernes krav til understøttelse af processer er vidt forskellige. Set i lyset af Molios vækst og udstrakte udviklingsarbejde de seneste år er der også behov for at tænke fleksibilitet og tilpasningsmuligheder ind i leverandør- og systemvalget.

Molio har tidligere undersøgt markedet og været i kontakt med forskellige leverandører, men det har været svært at skabe et fornuftigt sammenligningsgrundlag. Der er brug for et solidt, faktabaseret beslutningsgrundlag til at træffe det rette valg, og derfor vælger Molio at søge hjælp hos kaastrup|andersen for at sikre en objektiv, metodisk og struktureret tilgang til både foranalyse og system- og leverandørvalg.

Herunder kan du læse om, hvordan Molio og kaastrup|andersen kommer godt i mål med behovs- og faktabaseret udvælgelse af ERP-leverandør.



*kaastrup|andersens metodiske og objektive tilgang til system- og leverandørudvælgelsen har givet os transparens og sikkerhed. Som sidegevinst har vi samtidig lært vores forretning og vores behov endnu bedre at kende.*



Louise Bjerggaard Thomsen  
Økonomichef, Molio



## Udfordring

De mange forretningsområder har hver deres måde at arbejde på, og deres produkter er vidt forskellige. Derfor skal Molios nye ERP-system danne grundlaget for en konsolidering af den samlede forretning.

Molios ledelse har behov for indsigt i og overblik over de

enkelte forretningsområder, men også på tværs af hele forretningen. De seneste år har Molio opbygget flere nye forretningsområder og skåret ned for andre – kort sagt, så går udviklingen stærkt i branchen. Det betyder, at Molios ledelse har brug for hele tiden at have fingeren på pulsen i forhold til rentabilitet, både på kort og længere sigt, så ledelsen har

overblik over, hvordan forretningen bedst kan udvikles. Et helt centralt krav til systemet er derfor, at det skal være åbent. Molios nuværende system giver begrænsede muligheder for overblik og de få rapporter og views, der er tilgængelige, er låste og kan hverken tilpasses eller justeres.

#### Helt konkret skulle Molio bruge hjælp til:

- Behovsafklaring

- Tydelig fremstilling af Molios forretningsbehov overfor leverandørerne
- Udarbejdelse af et beslutningsgrundlag for valg af ERP-system
- Sikring af at forretningsdriften understøttes af IT
- Sikring af at løsningen er en fremtidsikret platform, der understøtter Molios vækst, rentabilitet og dynamiske drift

## Løsning

Konsulenterne fra kaastrup|andersen benytter en velafprøvet, metodisk proces, der tager udgangspunkt i Molios behov. Første skridt i processen er en struktureret informationsindsamling med de centrale interessenter, så alle forretningsområdernes behov og eksisterende systemer bliver kortlagt.

Den indsamlede information danner grundlag for den videre proces:

- Udarbejdelse af et behovsdokument
- Indledende screening af leverandører på baggrund af kaastrup|andersens erfaring med systemernes styrker
- Molio og kaastrup|andersen udvælger 5 leverandørkandidater, som får tilsendt behovsdokumentet
- kaastrup|andersen supporterer leverandørerne i processen med at besvare behovsdokumentet

- Leverandørernes følger deres besvarelser op med en præsentation med udgangspunkt i Molios processer og behov
- kaastrup|andersens anvender et evalueringværktøj til at skabe overblik over input fra besvarelser og præsentationer – det gør de forskellige systemer og leverandører sammenlignelige
- Resultaterne bliver samlet i ét overskueligt beslutningsgrundlag til Molio

Samlet set indeholder den endelige evaluering således både relativt hårde data om systemernes funktionalitet samt blødere data, bestående i oplevelserne fra leverandørernes præsentationer og dialogen med leverandørerne om deres generelle tilgang til opgaven. Både Molios og kaastrup|andersens vurderinger indgår i den samlede, endelige evaluering – og det sikrer en høj grad af objektivitet.

## Resultat

kaastrup|andersen konsoliderer materialet og præsenterer Molio for et velunderbygget, faktabaseret beslutningsgrundlag.

#### Beslutningsgrundlaget bestod af:

- En evaluering af behov vægtet i forhold til, hvor forretningskritiske og værdiskabende de er
- En evaluering af systemernes formåen i forhold til Molios behov
- En evaluering af leverandørerne og deres evne til at sætte sig ind i Molio som virksomhed
- Et sammenligneligt økonomisk overblik (både implementeringspris og driftspris ud fra en Total Cost of Ownership-betragtning)

Evalueringen af vigtigheden af de forskellige behov sikrer en objektiv og oplyst vurdering af leverandørerne og deres systemer. Inden projektet var Molio ikke bekendt med, hvor mange løsninger der reelt fandtes, og virksomheden havde allerede en præference for et ERP-system, men resultaterne fra projektet viser, at en anden systemleverandør også kan være det rette match for Molio.

Molio kan nu på et oplyst beslutningsgrundlag og med ro i maven træffe det rigtige valg imellem de to leverandører af ERP-systemer, og dermed sikre den solide base for forrettningens fremtidige drift og vækst.

**MOLIO**  
— viden, du bygger på

## Vil du vide mere?

I kaastrup | andersen er vi klar til at hjælpe jer. Vi har en objektiv tilgang til valget af ERP-systemer, hvor vi tager udgangspunkt i jeres virksomhed og dens behov.

Vi kan hjælpe jer med både de strategiske overvejelser, valg af system, behovsafdækning, projektledelse og styring af implementering. Læs mere om, [hvordan vi arbejder med ERP](#) her.

Du er altid velkommen til at kontakte Flemming for at få en uforpligtende snak om dine overvejelser.

På [www.kaastrupandersen.dk](http://www.kaastrupandersen.dk) finder du alle vores cases, som du kan filtrere på forretningsområde.



**Flemming Middelhede Jensen**  
Mail: [fmj@kaastrupandersen.dk](mailto:fmj@kaastrupandersen.dk)  
Telefon: [+45 70 27 77 19](tel:+4570277719)

[Se alle cases her](#)