

Innovativ produktionsvirksomhed får skalerbart ERP-system

SaltPower sikrede det rette system og leverandørvalg med grundig behovsafdækning

Produktionsvirksomheden SaltPower stod overfor kraftig vækst, som krævede både udvikling og skalering af deres organisation, processer, arbejdsgange og IT-systemer. For at ruste sig bedst muligt til denne vækstrejse var det nødvendigt for SaltPower at implementere et nyt ERP-system, som skulle kunne understøtte den nuværende og fremtidige forretning.

Tidligere var SaltPowers fokus på produktet, og dermed ikke i så høj grad på, om de havde effektive processer og den rette organisering til at understøtte forretningen. Med væksten i sigte havde de brug for at få styr på basen med et ERP-system, som kunne skaleres efter behov, i takt med at virksomheden vækstede.

SaltPower valgte at søge hjælp hos kaastrup|andersen for at skabe et solidt beslutningsgrundlag for indkøb af et nyt ERP-system.

Et af fokuspunkterne for opgaven var, at ERP-implementeringen skulle ske faseopdelt for at slippe for en "Big Bang"-implementering, men også for ikke at overbebyrde medarbejderne i organisationen. Implementeringen skulle ske i etaper, som gav mening for SaltPower.

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



Jeg synes, det var rigtig vigtigt, at vi havde nogle uvildige til at give os rådgivning om, hvilken type ERP-system vi skulle vælge. Som opstartsvirksomhed har man mange krav, men det kan også være vanskeligt at forudsige alle de ting, man gerne vil fremadrettet. Derfor var det vigtigt, at vi havde nogle, der lyttede til vores krav, forstod hvor vi var i opskaleringen af virksomheden, afdækkede vores behov og evaluerede ud fra, hvad de mente, der ville være passende til os.



Lars Storm Petersen
Direktør, SaltPower

Udfordring

SaltPower havde lavet en indledende afsøgning af markedet, men oplevede, at det var svært at gennemskue, hvordan de forskellige leverandører imødekam deres behov. Introdukti-

onsmøderne, som de afholdt med leverandørerne, gav ikke yderligere afklaring. De oplevede, at alle leverandørerne sagde, at de havde den rigtige løsning, selvom alle løsninger

var forskellige. De havde udfordringer med at sammenligne de forskellige tilbud og forstå, om de forskellige løsninger var et reelt match.

SaltPower havde derfor brug for et samlet og struktureret overblik over deres nuværende og fremtidige krav og behov med den kommende vækst in mente, så de kunne træffe et valg af system og leverandør på et oplyst grundlag. Men de manglede tid og kompetencer til at løse denne opgave.

Helt konkret skulle produktionsvirksomheden bruge hjælp til at:

- Afklare strategi og vision for implementeringen
- Identificere forretningskritiske behov
- Gennemarbejde beslutningsgrundlaget
- Styre processen for leverandørudvælgelse
- Evaluere besvarelser og præsentationer

Løsning

kaastrup|andersen tog SaltPower igennem en afprøvet metodisk proces med udgangspunkt i deres behov. Den metodiske tilgang til leverandørudvælgelsen garanterede, at beslutningsgrundlaget var baseret på SaltPowers forretningsmæssige krav – og at hele processen var rammesat, struktureret og kontrolleret. Et klart beslutningsgrundlag skulle sikre, at de trygt kunne tage den rigtige beslutningen om ERP-system og leverandør.

Vi hjalp SaltPower med at forstå deres eget selv billede gennem en række interviews med nøglespillere i virksomheden inden for forskellige områder fx finans, salg, engineering. Inputtet dannede grundlag for kortlægningen af processer, afhængigheder og funktioner. Det udmøntede sig i detaljerede behovsafklaringer. På baggrund af dette var det muligt at opstille de vigtigste krav til, hvad et ERP-system skulle kunne for at understøtte forretningen i dag, men også den fremtidige forretning, så SaltPower ikke i den kommende vækstfase skulle implementere endnu et nyt ERP-system. Den afprøvede metodiske tilgang hjalp med at sikre det rette match af både system og leverandør.

Processen:

- Der blev udarbejdet et behovsdokument, som blev sendt ud til leverandørerne
- Leverandørerne blev valgt på baggrund af kaastrup|andersens erfaring med systemernes styrker – og sammen med SaltPower blev der af den liste udvalgt 3 leverandørkandidater, som skulle med i den videre proces
- kaastrup|andersen supporterede leverandørerne i processen med at besvare behovsdokumentet
- Leverandørernes skulle følge deres besvarelser op med en præsentation, som tog udgangspunkt i SaltPowers processer og behov
- Input fra besvarelser og præsentation blev brugt til en samlet evaluering – kaastrup|andersens evalueringsværktøj blev brugt til at skabe overblikket, som gjorde de forskellige valg sammenlignelige
- Resultaterne blev samlet som ét beslutningsgrundlag til SaltPower

”Det var godt at få et sammenligneligt grundlag, som var baseret på vores krav til systemet, et økonomisk overblik samt en bedre præsentation med os i fokus. Det gjorde, at vi med ro i maven kunne tage den rigtig beslutning”. Alexander Gjesten, Business Controller, SaltPower.

Resultat

kaastrup|andersen konsoliderede og kondenserede materialet og præsenterede SaltPower for et velunderbygget, faktabaseret beslutningsgrundlag.

Beslutningsgrundlaget bestod af:

- En evaluering af behov der er vægtet efter, hvor forretningskritiske og værdiskabende de er.
- En evaluering af leverandørerne og deres evne til at

sætte sig ind i SaltPower som virksomhed

- Et sammenligneligt økonomisk overblik (både implementeringspris og driftspris ud fra en Total Cost of Ownership-betragtning).

kaastrup|andersen hjalp SaltPower med at vælge det rigtige system og leverandør. I dag står de med et succesfuldt implementeret ERP-system, som danner en solid base for deres fremtidige vækst af forretningen. bekendt med, hvor mange løsninger der reelt fandtes, og virksomheden havde allere-

de 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.

Se videoen:

SaltPower fik med rådgivning fra kaastrup|andersen nyt ERP-system



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 finder du alle vores cases, som du kan filtrere på forretningsområde.



Flemming Middelhede Jensen

Mail: fmj@kaastrupandersen.dk

Telefon: [+45 70 27 77 19](tel:+4570277719)

[Se alle cases her](#)