

Få succes med valg & implementering af dit nye **ERP-system**



De 10 tegn på, at et moderne ERP-system er nødvendigt for forretningen

- 1 Vigtige data, som man gerne vil bruge og dele på tværs af applikationer og afdelinger (findes ofte i Excel-ark i dag)
- 2 For mange manuelle processer og "workarounds"
- 3 Behov for at leve op til krav om overholdelse af særlige regnskabsstandarder
- 4 Behov for styring af varer, lager, produktion og supply chain
- 5 Behov for automatisering af forskellige standard-forretningsprocesser – EDI, bankintegration, fakturahåndtering, vare- og lagertransaktioner, osv.
- 6 Brug for avanceret revision, rapportering, konsolidering eller inter-company.
- 7 Brug for avanceret finansiel analyse, herunder budgettering samt omkostnings – og projektrengnskaber
- 8 Behov for understøttelse af specifikke processer og når man som virksomhed skal leve op til krav om compliance inden for bestemte brancher – f.eks. kvalitet indenfor fødevarebranchen
- 9 Ekstraordinær vækst pga. opkøb og/eller fusioner – eller høj, organisk vækst.
- 10 Flere forretningsenheder, valutaer og dermed behov for konsolidering



De 3 punkter, der skal indgå i din plan for nyt ERP-system

Der er selvfølgelig mange ting, der har indflydelse på valg af et ERP-system, herunder kvalitative og kvantitative analyser, anbefalinger, business drivers mv., men her er de 3 vigtigste punkter, der skal indgå i planen for valg af nyt system:

1

Kravspecifikation: Indsamling af ønsker og krav med fokus på forretningsprocessern

2

Partner: Hvilken leverandør skal hjælpe med implementeringen

3

Investeringen: jeres budget og forventninger til ROI

1. Kravspecifikation

En moderne kravspecifikation er ikke en liste over "functions & features" som skal udvikles til lige præcis jeres virksomhed. En moderne kravspecifikation er i langt højere grad en afdækning af virksomhedens forretningsprocesser.

Derudover er det en tydeliggørelse af hvilke processer, der er standardprocesser, og som derfor bør tilpasses et ERP-system, og hvilke processer, der skaber særlige konkurrencefordele og dermed hvor det skal overvejes, hvordan ERP-systemet understøtter disse.

1 Start med at få afdækket hovedforretningsområderne (hovedforretningsprocesserne) og få afgrænset, hvad ERP-projektet skal omfatte. Sørg for, at ERP-projektet favner de kritiske forretningsprocesser.

2 Når der er overblik over hvilke områder, der skal understøttes med standardfunktionalitet og hvilke områder, der er vigtige for virksomhedens konkurrenceevne, så er man klar til at tage næste skridt.

- Bemærk, at områder som skal understøttes med standardfunktionalitet ofte kan automatiseres i betydelig grad. Disse kan derfor ofte give store bidrag til den samlede businesscase, uden der skal foretages dyr og besværlig udvikling.

Din kravspecifikation bør indeholde input fra både interne som eksterne kilder. Du skal også være realistisk omkring antallet af

brugere, og dermed licenser, og om mange stakeholders vil have lige så meget glæde af at få indsigt i ERP-data via en Business Intelligence-løsning.

Du bør ikke begynde på en RFP (Request for Proposal) uden at have fundamentet i form af konkrete behov/krav/ønsker på plads. Du kan dog godt bruge en implementeringspartner til at hjælpe med at afdække behov vha en analyse/diagnose foretaget i samarbejde med en potentiel partner. Så kommer I også hurtigere i gang med projektet.



Anbefalinger ved indsamling af krav og ønsker

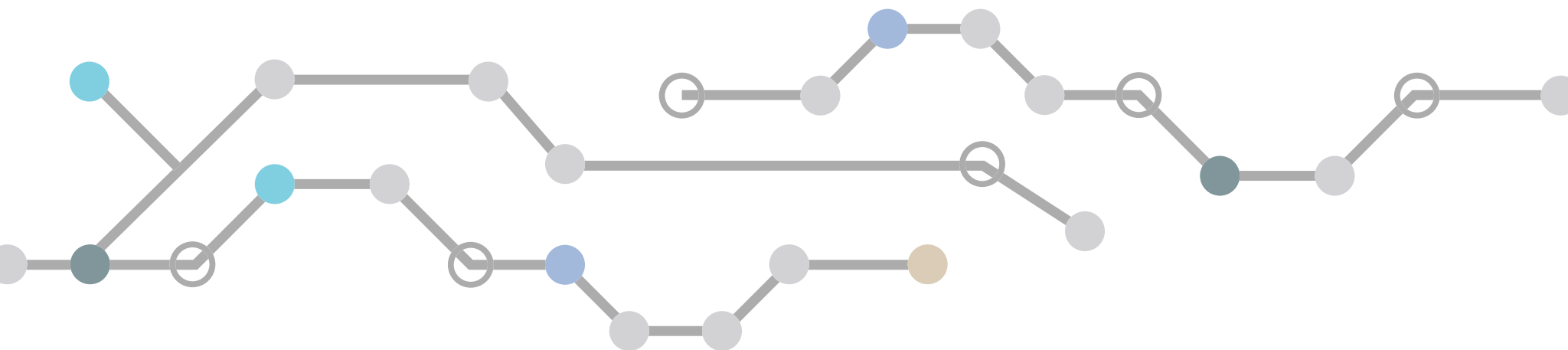
Hav en klar definition af forretningsstrategien

- Forretningsmål og succes drivere
- Opdel processer i generiske standardprocesser og i konkurrence kritiske processer
- Identificer processer på højt niveau, der bør automatiseres fordi udbyttet herved er højt
- Prioriter områder og forsøg at estimer konsekvenserne ved ikke at medtage eller understøtte hvert område
- Sørg for at synliggøre indbyrdes afhængigheder og hvordan data flyder og skal deles mellem applikationer og afdelinger
- Få overblik over de interne ressourcer I har til rådighed til at gennemføre projektet
- Overvej timing af projektet i forhold til sæsoner eller særlige kritiske perioder
- Udarbejd en samlet overordnet tidsplan – sørg for at afsætte tid til de indledende øvelser, til udvælgelse af leverandør og til indgåelse af en aftale – dette underestimeres næsten altid

Forstå din virksomheds rapporteringsbehov

Sæt dig ind i, hvilke data din virksomhed har brug for. Hvordan får du bedre indsigt i tendenser, beregninger og KPI'er? Sørg for ikke kun at tænke i klassiske økonomirapporter.

- Finansiell rapportering
- Compliance ift virksomhed, industri, skatter og afgifter
- Rapporter, der bruges til yderligere effektivitetsanalyser
 - Vareomsætningshastighed
 - Dækningsgrad
 - Salgsomkostninger
 - Ordrebehandlingstid
- Budget vs Actuals og lignende rapporter



Identificer hvilke forretningsprocesser der potentielt kan automatiseres

Automatisering omfatter routing, elektronisk kommunikation og behandling af enkelte eller flere arbejdsgange med eller uden menneskelig indgriben.

Overvej "high-level fremtidsscenarier"

til at hjælpe med at kortlægge forretningsprocesser, der skal håndteres af jeres ERP-system, hvis behovene opstår.

Følgende er eksempler på kernefunktioner i et ERP-system, som hver især har definerede processer, features og funktioner, der kan mappes til dine forretningsbehov. Disse funktioner findes alle i Microsoft Dynamics 365 Business Central.

 Økonomistyring	Fordringer/ Gæld	Bankafstemning	Bankafstemning	Måned-/ Årsafslutning
 Salgs- & Servicestyring	Tilbudsgivning	Kontakter	Fakturering	Betalinger
 Projektstyring	Kapacitets- planlægning	Budgetter & Estimer	Job- & Procesomkostninger	Ressourcehåndtering
 Supply Chain Management	Lager- & Indkøbskontrol	Forsendelse & Distribution	Returnering & Annullering	Indkøb & Leverandørstyring
 Driftsstyring	Forecasting	Produktions- planlægning	Produktions- kapacitet	Lagerstyring
 Rapportering og analyse	Kundeindsigt	Self-service Rapporter	Interaktive Dashboards	Indbygget Intelligens



Lav også en *short-list* over øvrige relevante systemer

På baggrund af de identificerede forretningsprocesser, bør man kigge på hvilke systemer, der bedst understøtter disse.

De bedste ERP-løsninger, og de bedste ERP-projekter, har vist sig at være dem, hvor vi bruger ERP-løsningen hvor den er bedst, mens man implementerer andre forretningssystemer på de områder, hvor ERP-løsningen ikke slår til. Man taler typisk om "best of breed", når man vælger et passende system til et specifikt område. Det er dog afgørende, at systemerne kan integreres, så data kan flyde på tværs og fjerne manuelle arbejdsprocesser.

Eksempler på områder, der ofte løses uden for ERP (nogle er oplagte, nogle er tillægs løsninger til ERP og andre er nye områder):

- Business Intelligence (BI)
- Product Information Management (PIM)
- E-handelsløsninger (Webshops)
- Salgsstyringsløsninger (CRM)
- Lager- og Logistikløsninger (tillægsmodul/App)
- Servicestyling (tillægsmodul/App)

De fleste starter med implementeringen af 1 system af hensyn til ressourcer. Andre vil det hele på en gang, så alle nye systemer arbejder sammen, når projektet launches.



2. Implementeringspartner

Succes med et ERP-projekt, og deraf afledt ROI, afhænger i høj grad af jeres implementeringspartner. Sørg for at finde en partner, der kan tage ansvar for hele projektet og alle vigtige dele af løsningen.

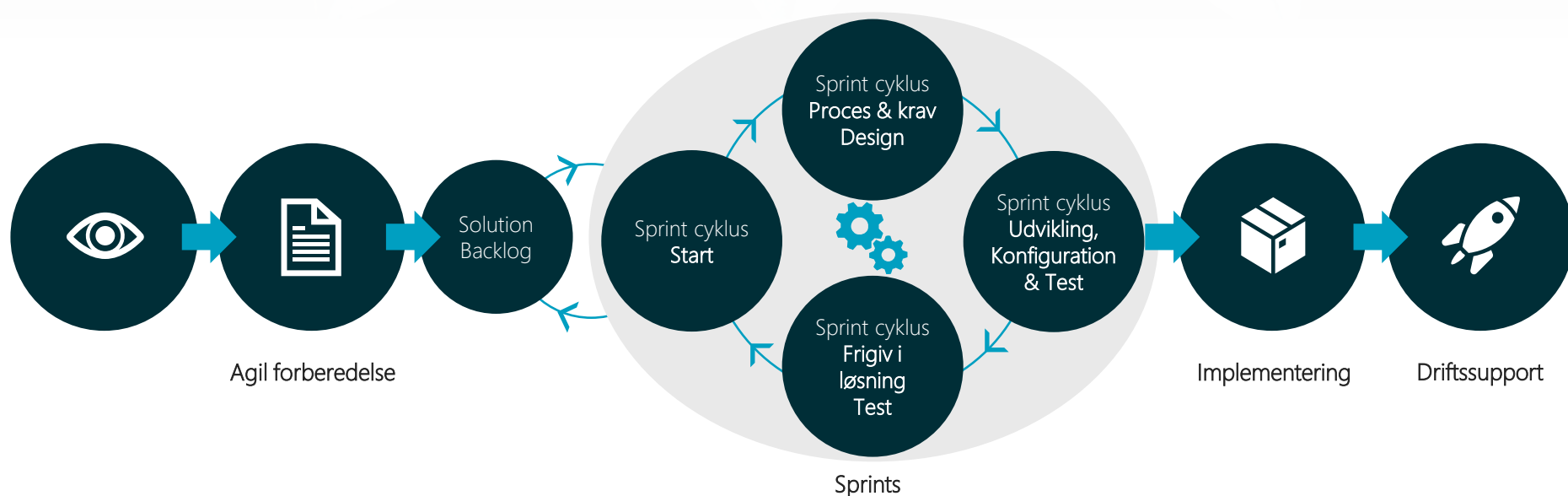
- Indsnævr kravspecifikationer yderligere sammen med mulige implementeringspartnere
- Tjek ERP-roadmaps, tekniske tilpasninger ift jeres forretning samt TCO (total cost of ownership)
- Afhold møder, hvor I konkretiserer og validerer det rette ERP-fit
- Tjek referencer hos både udbydere, brugere samt implementeringspartner – brug jeres netværk.
- Undgå pakkeløsninger og "one-size-fits-alle"-projekter – det bliver dyrere end en nøje sammensat projektplan baseret på en diagnose/analyse af jeres virksomhed og specifikke udfordringer.

Du skal følge op på deres track record for projektledelsesudførelse, herunder applikationskendskab, ressourceallokering og økonomiske krav. Branchekendskab er også vigtigt (eller viden om vertikaler og specialfunktioner).

Din implementeringspartner skal ses som en udvidelse af dit projektteam. Den vellykkede udførelse af dit implementeringsprojekt er betinget af kvaliteten af kortlægningen af forretningsprocesserne samt design og konfiguration af de ønskede ERP-forretningsapplikationer.

Din implementeringspartner skal have de metoder samt den relevante viden og erfaring til at supplere og vejlede dine ansatte/brugere.

Vi styrer dit projekt sikkert i mål med NORRIQ SureStep (Agil)



3.

Økonomisk Investering & Return Of Investment

Ud over din kravspecifikation og dit valg af en implementeringspartner, bør du også tænke på ROI. Kan investeringen betale sig? Hvis du har et forældet ERP-system, så vil et moderne ERP-system spare arbejdstid. Du vil ofte kunne implementere nye moduler som hjælper med automatiseringer. Hvis du flytter din ERP-løsning i skyen, så sparer du også mange penge på investering i nyt, dyrt hardware. Et nyt system øger også sikkerheden og nedbrud samt hacking/phishing kan være meget dyrere end et IT-projekt.

Når du er i gang med at finde en implementeringspartner, så vær kritisk ift deres prismodel. Hvis de tilbyder et ERP-projekt til en fast pris eller en lav timepris, så kan det ende med at blive en bekostelig affære. Lover de for meget

med den faste pris? Kan de overholde den tidsplan, de tilbyder? Betyder en lav timepris, at deres konsulenter ikke har erfaring?

Læg et budget. Vær realistisk. Og hav lidt "elastik" – du vil helt sikkert gerne udvide projektet undervejs, når du først ser de nye muligheder.



NORRIQ anbefaler Microsoft 365 Business Central

Microsoft Dynamics 365 Business Central, eller bare Business Central, er en videreudvikling af et de mest populære ERP-systemer i verden; Navision.

Business Central, der også har været kendt som Dynamics NAV, er udviklet til SMVere og mellemstore virksomheder.

Virksomheder, der er vokset fra fx e-conomic og Dinero, eller virksomheder, der slog for stort brød op med Dynamics-storebroren AX (også kendt som Axapta og som Dynamics FO), vil finde sig til rette i Business Central.

Hvis man vælger Cloud-udgaven, så kender man sin pris per måned, og man skal ikke bekymre sig om nedbrud eller forældet hardware.

Man får et gennemtestet ERP-system med Business Central. Og det er mere end blot et økonomisystem (eller regnskabsprogram). Du kan også styre blandt andet salg, indkøb, lager, logistik, service og produktion.

Og så hænger Business Central uløseligt sammen med Microsofts øvrige produkter – heriblandt Office 365 med Outlook og Teams samt Power Platform, der indeholder verdens mest udbredte Business Intelligence-løsning, Power BI.

Business Central (BC) & Office 365

Dine medarbejdere kan lave deres arbejde direkte i Outlook uden at skulle åbne BC op først.

Bogholderen kan nemt administrere fakturaer og kreditnotaer til kunder og leverandører fra Outlook fx vha. Invoice Workflow-appen. Og sælgeren kan ligeledes nemt sende tilbud og oprette ordrer direkte fra Outlook.

Business Central (BC) & Tredjepartssoftware

Microsofts produkter er så udbredte, at alverdens øvrige forretningssystemer kan integreres til Business Central ”med få klik”.

Derudover findes der et hav af standard-tillægsløsninger i markedet ligesom der findes apps, der er lavet direkte til Business Central – disse apps kan hentes direkte i ERP-systemet eller Microsoft AppSource på nettet.

Business Central (BC) & Power BI

Hvis I anvender Dynamics 365 Business Central, får I et gevaldigt forspring i form af en køreklar Business Intelligence-datamodel med NORRIQs BI Accelerator til Power BI:

- Acceleratoren udgør fundamentet for jeres tilpassede Business Intelligence-løsning
- Acceleratoren er færdigudviklet af NORRIQs egne specialiserede Business Intelligence-konsulenter
- Cirka 80 % af arbejdet er allerede gjort, inden I starter
- I sparer rigtig mange udviklingstimer
- I er garanteret en model udarbejdet af dygtige BI-konsulenter med års erfaring

Hvordan kommer I fra NAV til Business Central

Ikke to virksomheder er ens. Det samme gælder ERP-løsninger. Dine generelle behov og funktioner er givetvis tilpasset jeres forretning. Derfor tager vi dig en tur med under motorhjelm på din løsning og giver dig et gratis bud på, hvad det kræver at konvertere dine tilpasninger til jeres Business Central.

	Dynamic 365 Business Central Essentials	Dynamic 365 Business Central Premium
Ubegrænset antal brugere	✓	✓
Ubegrænset antal firmaer	✓	✓
Tilpasning og udvidelsesmuligheder	✓	✓
Multimiljø	✓	✓
Økonomistyring	✓	✓
Salg & Marketing	✓	✓
Salg & Levering	✓	✓
Køb & Gæld	✓	✓
Lagerbeholdning	✓	✓
Forsyningsplanlægning & -tilgængelighed	✓	✓
Projektstyring	✓	✓
Servicestyring		✓
Logistik	✓	✓
Produktion		✓

Carsten har været med hele vejen fra NAV til Business Central, og han ser frem til vise dig, at BC Cloud er det rigtige for jer

Dynamics 365 Business
Central Essentials

440,50 kr.

Pr. bruger/måned

Dynamics 365 Business
Central Premium

629,30 kr.

Pr. bruger/måned

Dynamics 365 Business
Central Team Members

Fra
50,30 kr.

Pr. bruger/måned



👤 Carsten Petry, ERP ekspert

✉ carsten.petry@norriq.com

☎ + 45 44 51 80 55

Vi glæder os til at snakke med dig!

