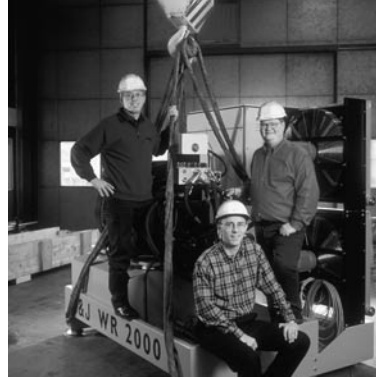


## SAP kundehistorie



Vi ser store muligheder i fremover at automatisere, rationalisere og kvalitetssikre hele vores informationsformidling og kommunikationsudveksling.

## GÅRSDAGENS SUCCESS – UDGANGSPUNKT FOR MORGENDAGENS VISION

– ER IKKE BLOT ET AF VIRKSOMHEDENS VELKLINGENDE SLOGANS, MEN OGSÅ KENDETEGENENDE FOR NIRO INDUSTRIES' IMPLEMENTERING AF NY FORRETNINGSPLATFORM. ET VELOPLAGT MEDARBEJDERTEAM GIVER ET INDBLIK I DENNE PRODUKTIVITETS-ERFARINGER MED ET PRÆKONFIGURERET LØSNINGSKONCEPT FOR DEN SAMLEDE FORRETNING.

### HØJT TIL LOFTET

Såvel Jens Bro Miltersen, IT-chef, som Per Kristensen, Økonomidirektør, og Torben Arne Hansen, Produktionsplanlægger, er enige om, at et vigtigt faktum at få med fra starten er, hvorledes Niro Industries har satset på en meget brugerorienteret og decentraliseret implementeringsproces som en absolut kritisk succesfaktor.

”Et af de vigtigste råd, man kan give andre virksomheder – store som små – ved implementeringen af et hvilket som helst rammesystem til understøttelse af den samlede forretning er: Tag brugerne med!” insisterer Per Kristensen. ”Sørg for at etablere en åben dialog med hele organisationen allerede fra starten, således at ledelsen er synlig og viser et åbenlyst commitment til den forhåndenværende opgave. Kun derved sikrer man, at projektet søsættes ud fra de rigtige forudsætninger, og at man får taget højde for synspunkter, der siden kan vise sig gavnlige for forløbet”, tilføjer han.

”Ikke dermed sagt, at det ikke sideløbende med en organisatorisk dialog skal være en klar målsætning at køre projektet stramt og fokuseret”, supplerer Jens Bro Miltersen, der som IT-chef har haft både selve programmer- og brugerdelen tæt inde på livet. ”Man skal finde – og efterfølgende opretholde – en balance mellem kontinuerlig og relevant informationsstrøm til med-



arbejderstaben, alt imens man målrettet styrer henimod projektets fastsatte hjørneste. For ikke alene har vi fundet frem til, at SAP er et godt og solidt rammesystem, der passer vores type forretning fortrinligt – vi ved også, at der med SAP-løsningen er ”højt til loftet” og dermed skabes plads til, at man kan boltre sig noget så eftertrykkeligt i de utrolige muligheder, men man skal dog sørge for at fastholde overblikket, da et projekt ellers let kan komme ud af kontrol”, tilføjer IT-chefen smilende.

## FORSTÅ PRÆMISSER OG FORDELE VED ET STANDARDSYSTEM

At det er vigtigt, ”at få systemet ned på jorden” står således klart allerede i den indledende erfaringsudveksling med Niro Industries’ tre medarbejdere. Måske netop derfor er det også tidligere tiders skrækhistorier om IT-branchen, der sætter sit præg på den videre dialog.

”Vi har været forundrede over at kunne læse om fejlslagne IT-projekter og over den kritik, der rettes mod visse løsningsudbydere. Sagt på godt dansk – og det skal der ikke herske nogen tvivl om! – vi havde sgu’ et godt projekt!” fortæller Jens Bro Miltersen bramfrit og med glimt i øjet. ”Indledende projektafgrænsning, intern forståelse for og åbenhed omkring processen, kontinuerlig fokusering på opstillede succeskriterier kan ikke andet end sikre et vellykket projekt. Derfor er jeg tilbøjelig til hovedrystende at vende mig bort fra mediernes jagt på IT-skrækhistorier. Jeg tror simpelthen ikke på, at de ”holder vand”, hvis man blot som virksomhed forinden har gjort sig præmisser og fordele klart ved anskaffelse af et standardsystem – og så ellers følger den slagte vej: Fremad!”

”Et standardsystem er en kilde til erkendelse i analysefasen. Man kommer pr. automatik til at kaste et indgående blik på sin forretning og måden, man har valgt at drive den på. Men man skal ikke lade sig skræmme. Man skal kigge på det, lade sig inspirere af det – og huske at arbejde med det og ikke imod det. Hvis man følger processen og holder sig inden for standard, er jeg tilbøjelig til at sige, at man er længere end halvvejs”, udtaler Per Kristensen.

## SAP R/3 – VEJEN FREM

”Vi kørte tidligere på en SAP R/2-plattform, men så fornuften i at anskaffe os et nyt forretningssystem i løbet af 1999”, uddyber Torben Arne Hansen. ”Naturligvis har R/2 haft en betydning for fortsættelsen med SAP, men vi foretog faktisk en analyse af konkurrerende produkter, inden vi traf en endelig beslutning”.

”Den endelige beslutning bundede i, at SAP-systemet viste sig at rumme en meget større grad af funktionalitet – vel at mærke uden tillægsprogrammering og egenudvikling, men slet og ret i form af et standard-setup. Derudover havde det stor betydning, at vi fik indsigt i den prækonfigurerede løsningsmodel, som gjorde, at vi kunne ”skride direkte til værket” ved at følge de faser, der ligger indbygget heri. Endeligt skal det nævnes, at også ud fra en prismæssig betragtning viste SAP-systemet sig at kunne stå mål med konkurrerende produkter”, fortæller Per Kristensen, inden han nærmest overhales indenom af en entusiastisk Jens Bro Miltersen:

”Selvom vi tidligere kørte R/2, skal det fremhæves, at vi ikke på nogen måde har implementeret SAP R/2 i R/3! Vi har ”rørt rundt i suppen” og er via den prækonfigurerede template nået frem til en løsning, der i dag er udtryk for en ganske selvstændig platform – uafhængig af tidligere tiders relationer til andre systemer”.

## SAMARBEJDE MED LEVERANDØR OG KONSULENT

”I forbindelse med det konkrete forløb gennemgik vi samtlige faser i den prækonfigurerede standardpakke og foretog en initierende quick scan af vores forretning tilbage i august 1999. I februar 2000 afholdt vi en uges workshop, hvor vi gennemgik forretningsflowet og satte fokus på eventuelle afvigelser i template. Efterfølgende foretog IBM systemkonfiguration i ca. en måned. Samtidig tog vi hul på datakonvertering og således var vi klar til allerede i april måned at køre test af prækonfigurationen på egne data”, fortæller Per Kristensen.

”Vi fortsatte efter en målsætning om at ville skabe en superbrugerorganisation med én ansvarlig medarbejder pr afdeling. Vi fik hjælp af IBM via et kort og effektivt videneroverførselsprogram og har siden kørt al uddannelse af vores i dag 35 brugere selv. Vi har således haft et godt og tæt samarbejde med IBM i en koncentreret periode, hvor hvert funktionsområde havde en person tilknyttet fra henholdsvis IBM og Niro, der så supplerede hinanden. Det har været en succesrig sparring, og vi har stadig IBM som serviceleverandør i dag”, fortsætter han.

## BRUGERNE UDTALER ...

”Efter at have rykket den oprindelige go-live dato i juni til 1. august for at sikre den optimale overgang fra det gamle system til det nye har vi kun fået positive brugerreaktioner. De har rost et godt implementeringsforløb, har gennemgået en god uddannelse, inkl. godt materiale, og har fået bedre svartider. Der er en generel opfattelse af, at SAP er en særdeles gedigen løsning, der – specielt når man taler integration – har meget at tilbyde en organisation som vores. Integrationsflowet i SAP-systemet er et stærkt værktøj, hvilket er essentielt for en mindre virksomhed, der har svært ved at tage fat i enkeltmoduler, men i stedet bør satse på ”full phase”. Der er noget ”big bang” over det! og styrken er helt sikkert integration og åbenhed. Man skyder simpelthen sig selv i foden, hvis man ikke spiller på alle tangenter”, slutter et – stadigt – veloplagt medarbejderteam fra Niro Industries.

**Historien om Niro Industries A/S daterer tilbage til 1857, hvor firmaet blev grundlagt under navnet Møller & Jochumsen. Siden da har virksomhedens aktiviteter primært bestået i udvikling og konstruktion af maskiner for i dag at producere affaldsknuser bl.a til forbrændingsanlæg og lossepladser samt produktion og bearbejdning af stålstrukturer og – dele. I dag er Niro Industries en moderne, udviklingsorienteret virksomhed, der leverer højteknologiske totalløsninger inden for samme genre til en bred kundebase fordelt over hele verden – et klart bevis på holdbarheden i virksomhedens visioner og evner til at omsætte disse til realitet. Omsætningen lå på DKK 110 mio i 2000, og den samlede medarbejderstab tæller ca. 120 ansatte.**