

SAP kundehistorie



"Grunden til at vi valgte SAP, er, at det er tæt på at være en defacto markedsstandard inden for pharmaceutisk industri. SAP har bevist sin anvendelighed over tid, og det giver en sikkerhed, når man står overfor det svære valg af fremtidige teknologiske partnere", udtaler IT-chef hos Novo Nordisk A/S, Per Rasmussen.



FRONTLØBER I KAMPEN OM DEN NYE, NYE ØKONOMI.

Stadig med erhvervspressens intense og skarpe spotlight rettet mod tronskiftet på et af Danmarks stolte flagskibe blinker man lidt med øjnene over oplevelsen at blive inviteret inden for hos Novo Nordisk A/S – til et kig ind hos verdens ledende insulinproducent og samtidig en af landets største virksomheder, der siden 1994 har været en del af SAP Danmarks kundeportefølje. Novo Nordisk A/S har med succes fulgt en SAP-strategi gennem en årrække, men hvor der fra starten blev fokuseret primært på traditionelle ERP-områder såsom økonomi og vedligeholdelse, er udbredelsen af SAP-løsningerne i dag på vej til at understøtte en stadig større del af virksomhedens samlede værdikæde.

STORE AMBITIONER UDEN STORE ARMBEVÆGELSER

"Vi vil være blandt de første til at drage fordel af nye forretningsmuligheder", fortæller Per Rasmussen, IT-chef hos Novo Nordisk A/S, når talen falder på e-indkøb inden for den pharmaceutiske industri. Når man fascineret lytter til Novo Nordisk' visioner og forretnings syn i det nye millennium, føler man sig hurtigt overbevist om, at en førerposition er inden for rækkevidde.

"Vi går live i Danmark den 14. december 2000 og vil dermed være landets første større business-to-business e-indkøbsinstallation. Startskudsdatoen forventer vi ikke vil indeholde de store overraskelsesmomenter, for installationen kører allerede nu. Vi mangler de sidste formelle testforløb, men Intranetløsningen er allerede godt gennemprøvet", beretter Per Rasmussen. Novo Nordisk var muligvis en af de sidste virksomheder til at

satse på SAP R/2-plattformen tilbage i midten af 90'erne, men virksomheden er siden kommet efter det – og kan i dag bryste sig af konsekvent at have overholdt projektplaner i forbindelse med både tid, scope og penge. Både når det gælder migreringen til og efterfølgende udrulning af SAP R/3-systemet, der i dag anvendes af ca. 3.000 medarbejdere, har et tæt samarbejde mellem forretningen, Novo Nordisk IT og Andersen Consulting (nu Accenture) vist sit værd. Efterfølgende er mange af de nye tendenser blevet fulgt af Novo Nordisk' IT-chef, hvorfor virksomheden kan føje adskillige "first customer shipments" og pilotprojekter til listen over vellykkede implementeringer.

GODE ERFARINGER SKABER LOVENDE FREMTID

"Novo Nordisk har en lang historie med SAP Danmark, idet vi først startede vores samarbejde med implementeringen af SAP R/2. Vi har fra start – i forbindelse med implementeringen af SAP R/3 – været underlagt meget stramme udrulningsplaner med faste terminer for idriftsættelse i de forskellige lande- og regionalkontorer rundt om i verden og er i dag meget tilfredse med vores track record – det lovede scope er leveret til tid og inden for de budgetterede rammer".

"Derfor! – og så fordi vi allerede på et forholdsvis tidligt tidspunkt vidste, at nye tiltag som f.eks. fornævnte indkøb via web'en var vejen frem, valgte vi at migrere til SAP R/3 – en platform, der imødeser vores ønsker i den retning. Men intet er jo statisk, for når man som virksomhed har truffet afgørelsen om "at ville" SAP som softwareleverandør, er det en logisk overvejelse undertiden at checke ens kontraktuelle forhold", smiler Per Rasmussen, "hvorfor vi nu er nået frem til, at mySAP.com er det relevante og strategiske valg af fremtidig løsningsmodel for Novo Nordisk".

KUNDENS STRATEGISKE AGENDA – SAMSPIL MED LEVERANDØREN

"Løsningen vil på sigt dække ca. 12.000 medarbejdere globalt og vil omfatte bl.a. Business Information Warehouse, som vi allerede kører i dag som et sideløbende pilotprojekt for ca. 30-40 brugere, og som i maj 2001 vil være udbredt til mere end 200 brugere. Derudover starter vi implementeringen af SAP Human Resource Management i januar 2001, der vil blive rullet ud i Danmark og til samtlige 43 datterselskaber i løbet af 2002. Samtlige ansatte vil efter denne dato skulle registreres i dette system, der vil blive betjent af samtlige HR-funktioner, hvilket vil betyde, at vi når op

på ca. 12.000 registrerede medarbejdere i forbindelse med denne del af løsningen", fortsætter Per Rasmussen.

"Derudover er vi meget interesserede i mySAP.com's grundtanke om rollebaserede workplaces til de forskellige medarbejder- og virksomhedsfunktioner. Det er et aspekt, vi overvejer at kaste os over efter konsolidering af de igangværende initiativer og sideløbende undersøgelser af bl.a. udvidede tekniske krav – og også SEM (Strategic Enterprise Management) har indtaget en plads på vores strategiske agenda, som vi kontinuerligt samarbejder med SAP Danmark om at 'opgradere' og gøre bedre".

STANDARDSTRATEGI – STRATEGI ER LIG MED STANDARD

"Strategien om udelukkende at ville implementere SAP-standarder har også vist sig at være en hjørnesten til succes. Kvalitetskravene inden for den pharmaceutiske industri er enorme, hvilket bl.a. er grunden til, at vi har besøgt SAP AG i Tyskland for at få verificeret, at SAPs kvalitetsstyringssystem lever op til de skrappe krav. Denne tilgangsvinkel har givet mulighed for at tilrettelægge system- og brugertests på et velovervejet og relevant niveau".

"Brug af SAPs standarder var også en del af visionen bag indførelsen af Business Information Warehouse. Tanken om at kunne stille data til rådighed for en stor gruppe af brugere, som på baggrund heraf kan skabe sig et overblik og udtrække diverse rapporter ad-hoc, er da tiltalende", siger Per Rasmussen. "Alligevel tror jeg såmænd ikke, vi ser mindre eller færre omkostninger før på lang sigt, men den primære grund til indførelsen har jo også været at skabe et bedre beslutningsgrundlag – så BW-projektet er temmeligt synonymt med vores overordnede ønske om at bruge SAPs produkter: Det har været en 'enabler' og har tilvejebragt en masse ting, der idag understøtter vores grundlæggende forretning og giver os mulighed for at agere så hurtigt på markedet, som det fordres af en stærk pharmaceutisk virksomhed", slutter Per Rasmussen.

Novo Nordisk A/S blev grundlagt i 1923 og er siden vokset til at omfatte 43 datterselskaber og diverse regional-kontorer overalt i verden. Den samlede medarbejderstab har rundet de 12.000, og den årlige omsætning i 1999 beløb sig til lidt over DKK 16 mia. Også i år 2000 har Novo Nordisk A/S været på guldkurs. Regnskabet for de første tre kvartaler af 2000 viste en stigning i salget af lægemidler og enzymer på 22% til i alt DKK 18,6 mia.