



ERP

Uddrag af artikel trykt i ERP.

Gengivelse af denne artikel eller dele heraf er ikke tilladt ifølge dansk lov om ophavsret.

Børsen Ledeshåndbøger er Danmarks største og stærkeste videns- og udviklingsklub. Uanset hvilket område eller emne du beskæftiger dig med, får du her et komplet opslagsværk på print, USB-nøgle samt onlineversion, der giver dig overblik og indsigt.

Ledeshåndbogen er et praktisk og overskueligt værktøj til dig, der vil være 100 % opdateret inden for et bestemt område – selvom du har en travl hverdag.

© Børsen Forum A/S, 2011

Børsen
Ledeshåndbøger

4.2.

SAP 360 grader

Torben Iversen | partner | HerbertNathan & Co, ERP-strategies |
ti@herbertnathan.com

1. Indledning

Få et overblik over det danske SAP-marked

Formålet med denne artikel er at kaste et dybere blik på det danske SAP-marked. Det vil blive belyst, hvorfor virksomheder vælger SAP, samt leverandørernes og kundernes erfaringer i relation til anskaffelse, implementering og videreudvikling af SAP.

SAP er de facto verdens ledende ERP-leverandør. SAP har oplevet stor global succes siden selskabets stiftelse i 1972 og er i dag verdens tredjestørste uafhængige softwareleverandør og verdens største ERP-leverandør med datterselskaber i mere end 120 lande og flere end 2.400 partnere. På SAP's flagskib, SAP Business Suite, som er fokus for denne artikel, er der p.t. mere end 43.000 kunder og 14 millioner brugere.

Også i Danmark har rigtig mange store og mellemstore danske virksomheder siden 1980'erne baseret deres forretningsinfrastruktur på SAP og har således anvendt mange millioner kroner på anskaffelse og drift af deres SAP-løsninger. Det danske SAP-marked er meget modent med et stort antal kunder, særligt blandt de største virksomheder, og med mange SAP-partnere og erfarne konsulenter til at servicere kunderne.

De mange kunder, som anvender SAP Business Suite, har medført, at SAP-markedet er blevet en "industri" for sig selv. En industri, som efterhånden kan være svær at finde rundt i med mange tusinde interne og eksterne konsulenter og et tocifret antal SAP-partnere alene i Danmark.

I artiklen vil der blive trukket på resultater fra en uvildig analyse af SAP-markedet, som HerbertNathan & Co har gennemført i 2010. I analysen er der indhentet data fra mere end 45 personlige interviews hos SAP-kunder, SAP-partnere og SAP Danmark. I alt er cirka 400 forskellige forhold blevet

belyst. I analysen blev det valgt at udspørge SAP-kunder, der anvender SAP som deres primære ERP-system, og som fordeles sig i forskellige segmenter af SAP-markedet, herunder forskellige virksomhedsstørrelser og brancher, for derved at få et så nuanceret billede som muligt.

Artiklen repræsenterer desuden forfatterens opfattelse af SAP-markedet, som er baseret på mangeårig erfaring med valg og implementering af SAP. Jeg har desuden inddraget relevante aspekter fra en af mine tidligere bøger om SAP: "Virksomhedens Power Steering", PriceWaterhouse 1998. Nogle af de erfaringer som blev gjort dengang omkring valg og implementering af SAP er stadig gyldige. Se f.eks. nedenstående citater, som stadig er aktuelle:

Projektet som Carlsberg har været igennem, er langt fra kun et nyt IT-system. SAP R/3 har blot været værktøjet til at hjælpe med hele omstruktureringen. Et er vigtigt, at Direktionen hele tiden går foran. Der kræves stor respekt for projektet, attention og engagement fra ledelsen.

Tekstboks 1: Carlsberg

Man skal ikke købe SAP, fordi det er billigere, men fordi der tilbydes standardprocesser – man starter ikke fra bunden af. For at kunne gennemføre projektet, er det vigtigt at nogle står fast og siger. Vi har truffet denne beslutning, og nu må vi gennemføre det.

Tekstboks 2: LEGO

SAP til små og mellemstore virksomheder

I forhold til for 10-15 år siden, har SAP bevæget sig nedad i markedet og tilbyder nu også løsninger til små og mellemstore virksomheder. Det er ikke længere kun de store virksomheder som Carlsberg, LEGO, Dong og Arla m.v. som anvender SAP. Også en række mindre virksomheder har taget løsningen til sig. Endvidere har SAP vundet indpas i andre brancher, som har åbnet op for brugen af standard-systemer. Det gælder f.eks. indenfor det offentlige (stat, regioner og kommuner), samt indenfor bank og forsikring, som tidligere anvendte egenudviklet software.

2. Introduktion til SAP

I 1972 stiftede fem tidligere IBM-medarbejdere – Dietmar Hopp, Hans-Werner Hector, Hasso Plattner, Klaus Tschira og Claus Wellenreuther – firmaet "Systeme, Anwendungen und Produkte in der Datenverarbeitung" eller på engelsk

“Systems Applications and Products in Data Processing” i Mannheim, Tyskland. Deres vision var at udvikle standard softwareapplikationer til realtidsunderstøttelse af forretningsprocesser.

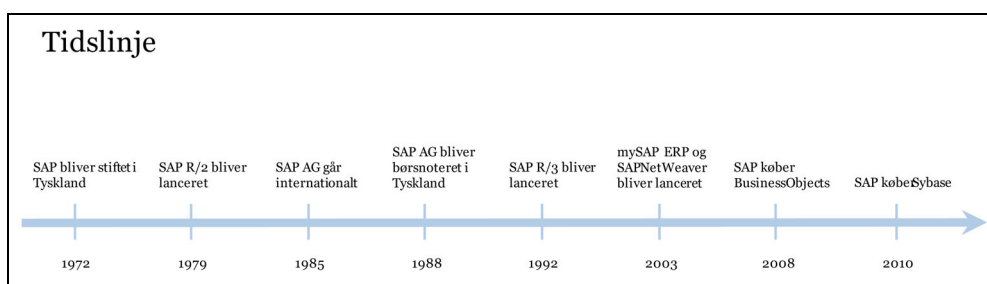
Et år senere lancerede de deres første finanssystem, som kom til at danne grundlag for udvikling af yderligere softwarekomponenter til, hvad der senere blev kendt som R/1, hvor R stod for “Real-time data processing”.

I slutningen af 70’erne lancerede SAP produktet SAP R/2, som kunne håndtere forskellige sprog og valutaer i en og samme installation. Dengang nytænkning, i dag en selvfølge for ethvert ERP-system.

I starten af 90’erne blev næste produktgeneration lanceret, nemlig SAP R/3. Med SAP R/3 gik SAP fra at være et mainframe system til at være et three-tier client/server baseret system med præsentationsserver, applikationsserver og databaseserver. Fordelen er, at hver server er uafhængig og skalerbar.

Mod slutningen af 90’erne annoncerede SAP deres mySAP.com strategi, hvor webteknologi skulle anvendes til at sammenkæde e-handelsløsninger med eksisterende ERP-applikationer. Med udbredelsen af internettet begyndte SAP i de efterfølgende år at fokusere mere på brugernes oplevelser, bl.a. med udviklingen af SAP Workplace og SAP Portals.

SAP’s nuværende teknologiplatform for applikationer og integration, SAP NetWeaver, blev udviklet i starten/midten af 00’erne, bl.a. for derigennem at skabe en arkitektur til understøttelse af udviklingen inden for SOA (Service-Oriented Architecture).



Figur 1: Tidslinje

SAP har gennem årene købt mange forskellige virksomheder med henblik på at accelerere udviklingen af nye applika-

tionsområder. SAP's køb af BusinessObjects i 2008 er et af de mest spændende eksempler herpå, hvor BusinessObjects var en markedsledende business intelligence virksomhed med ca. 5.000 medarbejdere. Tilsvarende bliver det interessant at følge udviklingen for SAP's seneste opkøb af Sybase i 2010, som bl.a. er sket for at udnytte in-memory teknologi og dermed forbedre performance på SAP's applikationer.

SAP Business Suite er et af de helt store væg-til-væg ERP-systemer med mere end 43.000 kunder på verdensplan og 14 millioner brugere. SAP Business Suite består af en række selvstændige, men tæt integrerede applikationer, og har en meget omfattende procesunderstøttelse af samtlige hoved- og underprocesser. Systemet indeholder tusindvis af parametre, hvilket gør det muligt at opnå en tilpasning af systemet til individuelle behov med begrænset behov for programmering. Udfordringen er dog, at systemet kan være krævende at opsætte og vedligeholde, især hvis man afviger fra applikationens standardprocesser og laver for mange tilpasninger.

Ser vi nærmere på applikationer inden for SAP Business Suite, så er alle baseret på SAP NetWeaver, som er selve teknologiplatformen for hele SAP Business Suiten. SAP NetWeaver indeholder således de nødvendige værktøjer til videreudvikling af applikationerne samt en række komponenter og applikationer til kommunikation og integration med andre systemer og applikationer.

Applikationen SAP ERP (Enterprise Resource Planning) kan betragtes som selve rygraden i SAP Business Suiten, og understøtter forretningens processer inden for bl.a. finans- og økonomistyring, projektstyring, salg, indkøb, lagerstyring, produktion, vedligehold og HR.

Økonomi:

- FI Finance
- IM Investment Management
- RE Real Estate
- TR Treasury
- CO Controlling
- PS Project System.

Logistik:

- MM Material Management
- WM Warehouse Management.

PM Plant Maintenance

- QM Quality Management
- SD Sales and Distribution
- PP Production Planning
- EH&S Environment, Health & Safety.

HR/Løn:

- HR-PA Payroll
- HR-OM Organization Management
- HR-PM Personnel Management
- HR-PD Personnel Development
- HR-TIM Time Management.

Den dag i dag anvender mange SAP-kunder fortsat kun SAP ERP, kombineret med komponenter fra SAP NetWeaver som Business Warehouse og Process Integration (PI / XI).

De øvrige fire applikationer, SCM, SRM, PLM og CRM, i SAP Business Suiten, er hver især meget tæt integreret med SAP ERP-applikationen. SCM, SRM, PLM og CRM er udviklet, så de kan anvendes som selvstændige applikationer, altså såkaldte Best of Breed (BoB) systemer, hvor en applikation kan anvendes sammen med andre ERP-systemer. I praksis er det dog mest andre leverandørers applikationer, som kunderne integrerer med SAP Business Suite.

Applikationen SAP SCM (Supply Chain Management) anvendes fortrinsvis af virksomheder, der har behov for yderligere understøttelse af virksomhedens forsyningskæde, til f.eks. planlægning og prognostisering, tilpasning til faktiske markedsudsving samt informationsudveksling med kunder og leverandører gennem forsyningskæden.

Applikationen SAP SRM (Supplier Relationship Management) anvendes til at simplificere og automatisere en del af processerne for indkøb af varer og services, særligt simpelt indkøb. SAP SRM har desuden bedre understøttelse af kontraktstyring og leverandørevaluering i forhold til SAP ERP.

Applikationen SAP PLM (Product Lifecycle Management) anvendes til at øge understøttelsen af produktrelaterede processer, fra produktidé, gennem produktudvikling til efterfølgende produktion og service.

Applikationen SAP CRM (Customer Relationship Management) giver øget understøttelse af processer i relation til

marketing, salg og service, herunder kontaktstyring og e-handel.

SAP Business Objects

SAP Business Objects er en portefølje af værktøjer og applikationer med det formål at give virksomheder mulighed for at rapportere, analysere, planlægge og styre virksomhedens forretning og strategier på tværs af systemer og virksomhed og med udgangspunkt i valide og konsistente data.

SAP Business
All-in-One

SAP Business All-in-One er et koncept for mindre og mellemstore virksomheder. Der er tale om et større antal industrispecifikke prækonfigurerede løsninger baseret på en eller flere applikationer i SAP Business Suite. Løsningerne udarbejdes, markedsføres og sælges af SAP Channel-partnerne.

SAP Business All-in-One er således ikke en selvstændig softwareløsning, men derimod et "normalt" SAP-system. Forskellen mellem SAP Business Suite og SAP Business All-in-One er, at en del af implementeringsarbejdet er udført på forhånd baseret på best practice erfaringer fra den relevante branche.

Dette er et uddrag af artiklen som er bragt i Ledelseshåndbogen.

Prøv en gratis Ledelseshåndbog online

Bestil på boss.blh.dk, send en e-mail til kundeservice@borsen.dk eller ring på telefon 70 127 129.