

Brug ERP-systemet som holdepunkt i jeres digitalisering

Digitalisering er den altdominerende trend, her på kanten til den 4. industrielle revolution.

Har man implementeret ERP, så har man digitaliseret virksomhedens forretningsprocesser indenfor eksempelvis produktion, fakturering, kunderelationer m.m. Igennem denne implementering har man gjort virksomheden mere digital, effektiv og konkurrencedygtig. Så hvad er ERP-systemets betydning egentlig, i den digitale transformation vi er i gang med?

Det er stadig ERP-systemets hovedopgave at understøtte og optimere virksomhedens "Operating model" – altså mere eller mindre det, som foregår bag tæppet. Det er også forbedringer af denne "Operating model", der historisk set har leveret de fleste "business case drivers" ved investering i ERP.



Det vi ser nu er, at i mange virksomheder er IT og digitalisering rykket øverst op på det strategiske landkort, og fokus er nu i høj grad flyttet det bag tæppet til selve scenen – til virksomhedens værdimodel og de udadvendte kundeprocesser.

Når virksomheder i dag ønsker at digitalisere så bør man i højere grad bevæge ind i en strategisk overvejelse og se på den samlede forretningsmodel og besvare nogle af nedenstående spørgsmål:

- Hvordan forventer vi at vores forretningsmodel ser ud om 5-10 år?
- Hvilke markeds- og branchekræfter, samfundskræfter og ikke mindst teknologiske kræfter vil påvirke vores forretningsmodel og hvilke trusler og muligheder giver det os?
- Hvordan vil vores Value proposition og Value model komme til at se ud og hvilke krav stiller det til vores Operation model?
- Hvordan kan digitalisering gøre os i stand til at skalere?
- Hvordan kan vi gøre vore forretningsmodel og infrastruktur mere agil til at imødegå en stadig stigende forandring?

Det kunne være produktionsvirksomheden, som producerer måleudstyr, som ser, at de fremover i højere grad skal sælge måledata fremfor måleudstyr. Eller grossistvirksomheden, som ser, at de fremover skal levere digitale løsninger til deres kunder og logistikservices til deres rene digitale leverandører/konkurrenter. Vi ser også detailvirksomheder, som fremover skal tilbyde kunderne en 100% transparent Omni-channel oplevelse og basere sin markedsføring på Big Data og Sociale medier.

De fleste virksomheder må i denne strategiproces forholde sig til betydningen af en række nyere digitale kræfter, eksempelvis: Internet of Things, Robotic process automation, Mobility, Big Data, Cognitive computing, Digital Channels, Machine Learning og Cloud computing.

Historisk set har ERP fyldt meget i IT-landskabet i mange virksomheder og har understøttet mange af virksomhedens processer. Men – mange af de forandringer, som kommer til at ske i virksomhedens Value model fremadrettet, kan ikke understøttes med ERP-systemer alene. Der kan være behov for, at integrere kundespecifikke applikationer, der støtter den enkelte virksomheds forretning, med ERP systemet, så et workflow og forretningsgang er fremtidssikret.



En væsentlig del af forretningsstrategien handler i dag om, hvordan digitale platforme, e-commerce, mobile platforme, automatiseret markedsføring, sociale medier, avancerede analyseværktøjer, CRM-systemer og helt nye funktioner til kundeservice understøtter forretningen bedst muligt.

Er ERP så død?

Nej – tværtimod. En endnu stærkere Værdi Model øger bare presset på den operative model, altså alt det bagvedliggende i form af et leverings- og produktionssystem som sikrer, at virksomheden er i stand til at styre ordre- og vareflow, samt levere varen i rette mængde, til rette tid, rette pris og på den rette leveringsmåde. Det kræver en effektiv forsyningskæde med stærke processer, den rette organisation og et gennemtænkt IT-landskab, hvor ERP-systemer udgør en stor del af fundamentet. Det er således helt fundamentalt at ERP skal hænge sammen med de systemer som understøtter virksomhedens Værdi Model.

Også i forhold til at levere data og forretningslogik til de digitale front-office platforme har ERP en væsentlig rolle. Tag produktkonfigurerings eksempl. ERP rummer af gode grunde typisk modellen for hvordan og inden for hvilke rammer et produkt kan konfigureres, sælges og produceres, hvordan det prissættes og eventuelt rabatteres og hvor lang tid det tager at levere ud fra den givne materiale- og kapacitetssituation og kundens globale leveringsadresse. Al denne information ligger i ERP men skal stilles til rådighed for de digitale front-office platforme, som typisk understøtter tilbuds- og dele af ordreprocesserne.



Masterdata er generelt et område med øget fokus i den digitale virksomhed. Det gælder om at have styr på både strukturerede produkt- og kundedata og mere ustrukturerede data i form af billeder, videoer og dokumenter ikke mindst for at kunne udstille disse data på de digitale platforme på rette vis alt efter land, sprog, brand, osv. Her spiller ERP også en væsentlig rolle ofte i samspil med CMS- og PIM-systemer.

BETTER SOFTWARE FASTER



GoApplicate



Selvom ERP er et væsentligt fundament i den digitale virksomhed og en form for ryggrad i virksomheden, kan ERP som sagt ikke stå alene. Valget af ERP-system eller et andet væsentligt forretningssystem bør betragtes som en delmængde af en bredere digital strategi og business transformation.

Inden en virksomhed anskaffer et nyt forretningssystem, er det vigtigt, at hele virksomheden forstår, hvordan dette system passer ind i den overordnede, langsigtede digitale strategi. Herved opnår virksomheden også, at når tiden kommer til at begynde at implementere andre systemer, så vil de i højere grad passe sammen og være lettere at integrere.

Opsummeret – en digital strategi tager udgangspunkt i et hovedeftersyn af forretningsmodellen og en evaluering de nuværende processer og systemer, identificering af forbedringspotentialer, opstilling og vurdering af alternative strategiske scenarier, valg af scenarier og opstilling af et roadmap for de fremtidige afskaffelses – og implementeringsinitiativer.

