

GUIDE

5 steg när du vill byta affärssystem

Inledning

Ditt affärssystem/ERP-system fungerar som ryggraden i din organisation. ERP-systemet stöttar allt från försäljning, hantering av leveranskedjan, produktion och underhåll, till ekonomi och analys.

Om du funderar på att byta ERP-system är det ytterst viktigt att du ser till att göra rätt val, eftersom det kommer påverka hela din organisation. Ett ERP-byte ska leda till en bättre upplevelse för dina kunder och medarbetare, samt vara en trygg plattform för innovation och framtida utveckling.

- 1 Inventera ditt nuvarande ERP-system**
- 2 Gå tillbaka till din ERP-strategi**
- 3 Kartlägg dina framtida behov**
- 4 Lista dina icke-funktionella krav**
- 5 Välj pålitlig leverantör, integratör och partner**

1

Inventera ditt nuvarande ERP-system

Uppenbarligen upplever du att något är fel. Det första steget är därför att identifiera och definiera det upplevda felet.

I vilka processer upplever du felen? Beror det på hur ni arbetar? Är det systemet som styr hur ni arbetar och ni därför begränsas? Eller är det i själva verket processen som inte är i linje med verkligheten? Och om det nu är systemet som fallerar, beror det då på systemet eller på handhavande och bristande utbildning? I vissa fall kan du kanske lösa problem genom att ändra arbetssätt, utbilda medarbetare eller uppgradera ditt befintliga ERP. Det bästa är faktiskt att slippa byta.

Men om du vid inventeringen når insikten att ditt ERP-system inte håller jämna steg med varken din affär, eller den senaste tekniken, är det hög tid att börja se sig om efter något nytt. Då behöver du göra en plan för hur detta byte ska gå till och säkerställa vilket ERP-system som passar just dig och ditt företag.

→ **TIPS: Genomför en process- och systemanalys. Då får du svaret på om det verkligen är systemet det är fel på.**

2

Gå tillbaka till din ERP-strategi

När du kommit fram till att du behöver byta ERP-system, är det dags att som första steg gå tillbaka till din ERP-strategi. Vad säger den? Får du vägledning här? Om ERP-strategin är föråldrad, eller om du saknar en ERP-strategi, bör du se över denna. Den ska vara en del av din IT-strategi och den ska förklara vilken syn ni har på ert ERP-system i din verksamhet. ERP-strategin ligger i regel någonstans mellan nedan ytterligheter:

a) Wall-to-wall-strategin: Ett stort och funktionsrikt ERP-system som löser de flesta av dina behov samt minimerar integrationsbehoven och antalet kringssystem. Ett system som alltid skall vara "first choice, last refusal", dvs det ska mycket till innan du implementerar specialsystem vid sidan av ditt ERP.

b) Best-of-breed-strategin: Ett enklare ERP-system som har en öppen arkitektur, är lätt att integrera med och är tillräckligt bra på saker som de flesta system är bra på. Du ser helt enkelt på ditt ERP som ett system bland alla dina andra. Ingen särställning här inte.

Är någon av ovan strategier bättre än den andra? Nej. Det finns inget generiskt rätt eller fel här. Det viktiga är, som vid alla strategier, att du gör ett aktivt och medvetet val baserat på just dina behov.

→ **TIPS:** Sätt genast i gång med att fundera över din ERP-strategi. Det är ett relativt enkelt jobb, men strategin kommer vägleda dig på bästa sätt i alla de ERP-relaterade beslut du står inför.

3

Kartlägg dina framtida behov

Du vet förmodligen inte hur ditt företag kommer att se ut om fem eller tio år. Men du har säkert planer och visioner. Ta hänsyn till dessa när du letar efter ditt nya ERP-system. Ett nytt system ska kunna stödja din verksamhet i dag och i minst tio år framöver - därför är det viktigt att du inte bara kartlägger den nuvarande situationen.

För att kunna fatta ett bra beslut om den långsiktiga användningen av ERP-systemet behöver du en översikt över ditt företags framtid. Se till att koppla er verksamhetsstrategi och omvärldsfaktorer mot process- och strukturkrav. Hur flexibelt behöver systemet vara?

→ **TIPS: Koppla dina framtida behov och processer mot er verksamhetsstrategi. Är det tillväxt och geografisk expansion som står på agendan? Eller är det rationalisering och vinstoptimering? Era framtidsplaner är vad som kommer ställa de verkliga kraven på ditt ERP.**



4

Lista dina icke-funktionella krav

Icke-funktionella krav avser det som gör ett system användbart men som inte direkt bidrar till dess förmåga att utföra en uppgift - saker som säkerhet, skalbarhet och tillgänglighet. Om ditt nuvarande system inte uppfyller dessa behov kan ett systembyte vara precis vad du behöver.

→ **TIPS: Lägg lite extra vikt vid de icke-funktionella kraven. Ofta klarar de flesta ERP-systemen av de flesta funktionella kraven. Men dina icke-funktionella krav kan vara det som fäller avgörandet.**

5

Välj pålitlig leverantör, integratör och partner

När du väl har bestämt dig för typ av ERP-system börjar det svåra, och det roliga. Du behöver välja själva systemet, en leverantör av det, en systemintegratör och en partner.

Systemleverantören är hårt bunden till själva systemet. Ofta är det leverantören som har utvecklat systemet och som är garant för dess roadmap framåt och för att du ska erhålla teknisk support. Vissa systemleverantörer fungerar också som integratörer, dvs att de driver själva implementationsprojektet som ska anpassa systemet till era processer och krav. Det är också vanligt att en "oberoende" integratör leder och ansvarar för implementationsprojektet. Det finns vanligtvis flera olika integratörer på marknaden för just ditt valda system.

Utöver leverantören och integratören behöver du också en partner som står 100% på din sida. Din partner säkerställer att obalans i kunskap och erfarenhet utjämnas. Partnern tar rollen som din projektledare och hanterar alla frågor som rör förändringsledning, acceptanstester, kvalitetssäkring av lösningsförslag och att ifrågasätta estimat. Partnern säkerställer att leverantören och integratören levererar en tekniskt godkänd lösning i tid och enligt budget. Samtidigt ansvarar din partner för att du och alla berörda i din organisation är redo att ta emot denna lösning, samt säkerställer att dina effektmål för verksamheten verkligen uppfylls.

→ **TIPS: Var minst lika noggrann i valet av integratör som i valet av ERP-system. Tänk på att integratören är en part som ni ska leva tillsammans med länge och arbeta nära med. Här kan mjuka värden och relation väga lika tungt som hårda finansiella fakta.**

Avslutning

Vi på Zington har med framgång hjälpt många företag och organisationer att välja och upphandla, olika ERP-system. Vi har också genom vårt koncept Enterprise Implementation Support (EIS) stöttat våra kunder som partner vid införande av olika ERP-system.

Dessa 5 steg behöver du gå igenom. Men vill du ha en fullständig metod för att ta dig till målet, hjälper vi dig gärna igenom hela processen. Från den initiala inventeringen och strategin via nuläge, börläge, krav, upphandlingsunderlag, utvärdering, förhandling och stöttning vid mottagandet av det nya ERP-systemet. Allt för att säkerställa att en av dina viktigaste investeringar också ska bli en av de bästa.

- 1 Inventera ditt nuvarande ERP-system**
- 2 Gå tillbaka till din ERP-strategi**
- 3 Kartlägg dina framtida behov**
- 4 Lista dina icke-funktionella krav**
- 5 Välj pålitlig leverantör, integratör och partner**

→ Läs mer om vårt erbjudande om ERP och Affärssystem på zingtongroup.com
Kontakt: thomas.lindahl@zingtongroup.com