

Ny metode til implementering af ERP-system



Referencehistorie | HASLE Refractories A/S

I slutningen af 2010 stod HASLE Refractories i den situation, at virksomhedens ERP-system skulle opgraderes som følge af ændrede licensvilkår. Det førte til, at virksomheden begyndte at overveje, hvilke nye funktioner den kommende version gerne skulle indeholde, og Datapro blev som mangeårig IT-leverandør involveret i arbejdet. Det blev starten på en ny og mere effektiv måde at implementere IT-system på i virksomheden.



Vi fik jo et overslag, og vores tillid til Datapro gjorde, at vi ikke var i tvivl om, at det ville holde nogenlunde. Vores løbende møder med Datapro indeholdt naturligvis også en forventningsafstemning omkring økonomien.

Finn Rasmussen, økonomichef



Opgradering, udvidelse og tilpasning af et ERP-system kan være en både bekostelig og besværlig affære. Mange enkeltheder skal falde i hak den store dag, når skiftet sker til det nye system, og som regel er der uforudsete overraskelser. Sådan var det i hvert fald engang.

Datapro A/S og mange andre i IT-branchen er ved at gå over til nye og mere kost-effektive modeller for implementering. Det er sket hos HASLE Refractories A/S, der med afdelinger i Rønne og Bangkok producerer og forhandler ildfaste special-produkter til brug i industrien.

Her skulle et Microsoft Dynamics NAV system opdateres fra en version 2.01 til en mere tidssvarende 2009-version.

”Når man står over for et så stort og langvarigt projekt, er risikoen, at man kommer til at vurdere fremtidens teknologi med fortidens briller. Når man planlægger sit projekt, er man nemlig så langt fra resultatet i tid, at ens behov kan nå at ændre sig meget. Samtidig kan den teknologiske udvikling undervejs give nye muligheder,” siger Finn Rasmussen, der er økonomichef hos HASLE Refractories.

(Fortsættes på næste side...)

Smidig IT-implementering kræver tillid

HASLE Refractories og Datapro blev i samarbejde enige om en anden fremgangsmåde, et såkaldt iterativt forløb, hvor projektets enkelte dele afsluttes og implementeres løbende i modsætning til den traditionelle model, vandfaldsmodellen, hvor alt afleveres på én gang, med et stort efterfølgende tilretningsarbejde.

”For at det kan lykkes, skal man have stor tillid til hinanden, og det havde vi til Datapro, som leverede et fremragende stykke arbejde,” fortæller Finn Rasmussen efter en succesfuld implementering.

Analyser af store IT-projekter viser, at de ofte går galt, fordi de planlægges i lang tid forud og har stramme tidsplaner og budgetter. IT-konsulenterne og virksomhedens medarbejdere kommer derfor til at beskæftige sig alt for meget med abstrakte eventualiteter frem for at få løst de praktiske problemer, virksomhedens hverdag byder på.

”Risikoen ved den iterative fremgangsmåde er dog, at projektet trækker ud, fordi man ikke kan begrænse sine ønsker til det kommende system. Den udfordring har vi været bevidste om, og vores ønsker til det nye system har måske forlænget projektet. Til gengæld har vi fået et nyt system, som på mange måder effektiviserer vores hverdag,” fortæller Finn Rasmussen.

Mindre planlægning, mere IT

En anden hurdle for at benytte den iterative model til opgradering er, at udgifterne ikke er kendte på forhånd. Man køber således snarere en proces end et færdigt projekt:

”Vi fik jo et overslag, og vores tillid til Datapro gjorde, at vi ikke var i tvivl om, at det ville holde nogenlunde. Vores løbende møder med Datapro indeholdt naturligvis også en forventningsafstemning omkring økonomien. Vi ser det sådan, at der findes to skoler. I den gamle skole kommer en IT-konsulent ud og modtager en omfattende bestilling, som han tager hjem og præsenterer for sine programmører. Denne model giver mange risici for fejl, og man kan være sikker på, at der skal rettes til, når projektet skal implementeres. Den nye fremgangsmåde består i, at konsulenter, der også er programmører, løser problemerne ét for ét i samarbejde med de medarbejdere, som skal bruge systemet i deres hverdag.

Det afspejles naturligvis også projektets økonomi, hvor prisen i høj grad afhænger, hvad vi løbende beslutter os for” siger Finn Rasmussen.

Og det var præcis sådan, forløbet var hos HASLE Refractories. Datapros konsulent pakkede sin kuffert og rejste til HASLEs hovedkvarter på Bornholm på ubestemt tid. Her startede han med at kopiere hele den gamle NAV database og installere den nye version. Dernæst gik han fra medarbejder til medarbejder og ryddede problemer af vejen, programmerede nye, smarte funktioner og justerede gamle tilpasninger, så de nu fungerer på den nye platform. På den måde sikres det, at alle brugeres behov bliver tilgodeset, og alle får et medansvar for projektet. Samtidig er der ikke et efterfølgende behov for undervisning.

Denne grundlæggende proces tog tre dage for Datapros konsulent, og HASLE Refractories' medarbejdere kunne derefter arbejde videre på et væsentligt højere effektivitetsniveau. Efterfølgende har der været en række tilretninger efter kundens ønske, men selve systemimplementeringen tog blot få dage.

Et fremtidssikret projekt

HASLE Refractories har nu et velfungerende NAV system med en række nye, tidsbesparende funktioner og udvidelsesmuligheder, der vil kunne effektivisere produktionen yderligere. Eksempelvis har HASLE Refractories' økonomimedarbejder og NAV superbruger, Dorte Kjøller, fået nye muligheder for at rapportere:

”En af de nye muligheder, vi har nu, er, at vi kan udskrive rapporter fra NAV direkte til Excel. Jeg tror, vi sparer en halv stilling alene på den mulighed,” siger hun.

En anden nyskabelse, som Datapro har leveret til HASLE Refractories' NAV system, er et CRM-modul, der holder bedre styr på kontaktpersoner, samt en særlig funktion til udskrivning af besøgsrapporter for sælgere, som integreres med Microsoft Word.

”Det er meget værdifulde tilpasninger, vi har fået, og vi har nu også mulighed for på sigt at integrere produktionsdata med NAV via procesovervågning, hvor eksempelvis forbrug af råvarer afstemmes automatisk,” siger Finn Rasmussen, der efter samarbejdet med Datapro anbefaler andre virksomheder at benytte sig af en iterativ implementeringsmodel.

(Fortsættes på næste side...)

Fakta om projektmodellerne

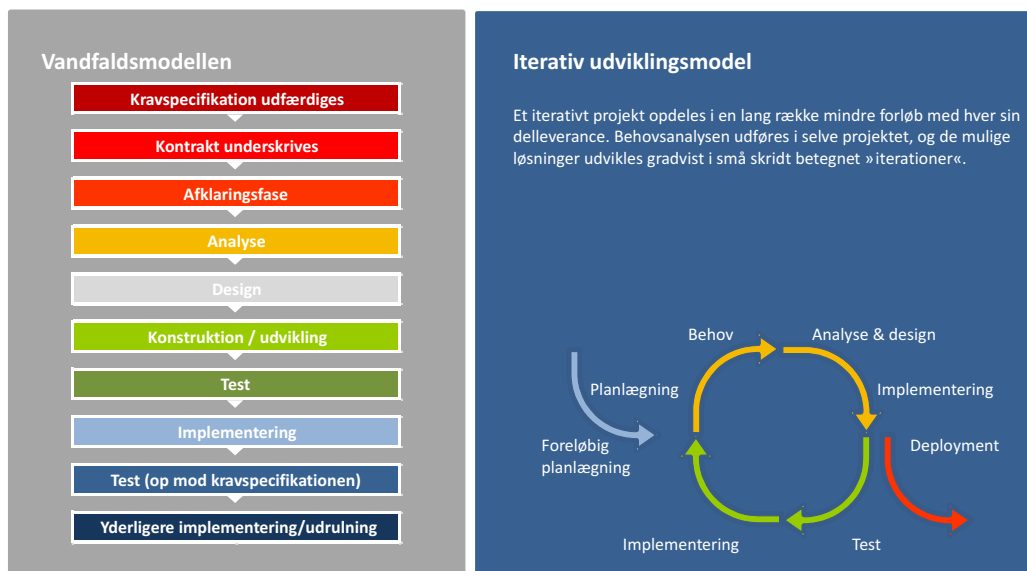
I scenariet fra HASLE Refractories gennemførte man projektet baseret på en iterativ model i stedet for den klassiske vandfaldsmodel. Der er markant forskel på brug af de to modeltyper.

Vandfaldsmodellen bygger på det princip, at hvert led i anskaffelsesprojektet afsluttes for sig, hvorefter næste led gennemføres. Det er ikke umuligt at bakke i processen, når man anvender vandfaldsmodellen - men vanskeligt. Modellens sårbarhed er de mange ressourcer, der først skal anvendes på udfærdigelse af en præcis, nøjagtig og anvendelig kravspecifikation, hvorefter der igen skal anvendes ressourcer på ændringshåndtering efter kontraktens indgåelse.

Ved den iterative model opdeles projektet i en lang række mindre forløb med hver sin delleverance. De detaljerede analyser af behov og muligheder udføres i selve projektet, og de mulige løsninger udvikles gradvis i små skridt betegnet "iterationer".

Indledningsvis fastlægges i kravspecifikationen de overordnede mål for det samlede projekt, og det endelige system fastlægges løbende gennem de udførte iterationer. I hver iteration opnås erfaring og ny viden om det IT-system, der skal etableres, idet kunden løbende inddrages for at sikre et samarbejde omkring definering af løsningen. For den enkelte iteration aftales fra gang til gang enten varigheden («timebox»), prisen («moneybox») eller den funktionalitet, der skal etableres i den pågældende iteration. Processen kan således skræddersys til at give kunden så meget kontrol eller fleksibilitet, som der er behov for.

Der anvendes mange forskellige modeller, og de enkelte modeller følger forskellige skabeloner med hver sit katalog af grundlæggende principper. De mest anvendte hører til kategorierne SCRUM, DSDM (Dynamic System Development Method), XP (Extreme Programming), RUP (Rational Unified Process) og MSF (Microsoft Solution Framework).



HASLE Refractories A/S har hovedkvarter og produktion på Bornholm. Her er ca. 30 mennesker beskæftiget, og omkring halvdelen har administrative opgaver, som gør, at de har adgang til Microsoft Dynamics NAV. HASLE Refractories har eget salgskontor for Østen i Bangkok og servicerer resten af verdensmarkedet med ildfaste specialelementer via et omfattende netværk af forhandlere. Se mere på www.HASLE-refractories.dk.

Datapro A/S er et Microsoft Gold Certified Partner konsulenthus med kompetence i Microsoft Dynamics NAV (tidl. Navision). Fra hovedsædet i Måløv beskæftiger virksomheden 25 dygtige og engagerede medarbejdere, der rådgiver og servicerer kundeporteføljen på et par hundrede mindre og mellemstore virksomheder inden for såvel det private som det offentlige.