

# ERP Guiden 2006

Markedet for ERP i Danmark

Søren Ellemose

ERP Guiden 2006

Af Søren Ellemose

Produktion Forlaget Underskoven 2006

1. udgave, 1. oplag juli 2006

PortalGruppen  
Bautavej 1 A  
8210 Århus V  
info@erpbasen.dk  
www.erpbasen.dk

Bogens indhold må ikke sælges, distribueres, gengives eller på anden vis mangfoldiggøres hverken digitalt eller fysisk uden udtrykkelig skriftlig tilladelse fra PortalGruppen.

For yderligere information om systemer, forhandlere og producenter henvises til [www.erpbasen.dk](http://www.erpbasen.dk)

### **Ansvarsfraskrivelse**

Der tages forbehold for eventuelle fejl, og informationerne må ikke tages som erstatning for kompetent, professionel rådgivning. PortalGruppen eller forfatteren kan ikke drages til ansvar for skader eller gener, der måtte være konsekvensen af brugen eller misbrugen af bogens indhold. Alle nævnte produkter og varemærker tilhører de respektive firmaer.

# Indhold

## 1. ERP – Enterprise Resource Planning

En definition	13
Behovet for økonomisk styring	14
Et historisk perspektiv	16
Elementer i ERP	17
BPR - procesorientering	20

## 2. Markedet for ERP i Danmark

Markedets størrelse	25
Konsolideringen i branchen	26
Fremtidens ERP	29

## 3. Producenter

Admiral Software A/S	36
Agresso Danmark A/S	37
Atomic Software A/S	38
Allerup edb AS	39
E-economic ApS	41
Epicor Software Denmark A/S	42
FK DATA A/S	42
Guideix A/S	43
Hansaworld Denmark ApS	44
IBS Danmark A/S	45
IFS Danmark A/S	46
Intentia Danmark A/S	48
Maconomy A/S	50
Mamut A/S	51
Mapics Solutions A/S	53
Microsoft Business Solutions	53
Oracle Danmark ApS	57
Paarup Hansen ApS	58
Peoplesoft Danmark ApS	59
Revolution A/S	60
SAP Danmark A/S	61
SSA Global A/S	63
Winfinans aps	65
Visma Software A/S	67

## 4. Forhandlere

2C change a/s	72
AppliCon A/S	73
Capgemini Danmark A/S	74
Columbus IT Partner A/S	75
EDB Gruppen A/S	77

Elbek & Vejrup	77
IT-Gruppen A/S	78
Munk IT A/S	79
Navi Partner gruppen	81
R5 A/S	82
System Danmark A/S	82
Tectura (denmark) A/S	84
Thy:	85
WM-Data Danmark A/S	86

## **5. ERP Small**

ERP Micro	89
Markedet for ERP Small	91
AirBOSS	92
CQ	93
e-economic	95
MBS C5	96
OfficeFinancials	98
Mamut	98
Revolution.dk	100
Saldi	101
SAP Business One	102
SummaSummarum	103
Stellar Business Software	105
Winfinans	107
WinKAS Pro	109

## **6. ERP Medium 113**

Admiral for Windows	113
HansaWorld	114
KeyBalance	116
Microsoft Dynamics NAV	117
MBS XAL	119
Octopus	121
OPEX	122
PeopleSoft EnterpriseOne	124
Epicor iScala	126
Visma Business	126

## **7. ERP Large**

ASPECT4	131
IBS Enterprise (ASW)	132
IFS Applications	133
Maconomy	135
Infor XA ERP	136
Microsoft Dynamics AX	137

**Dette er et uddrag fra ERP Guiden 2006. Køb hele bogen på [www.erpguiden.dk](http://www.erpguiden.dk)**

Peoplesoft Enterprise	138
SSA ERP LN	139

### **8. ERP Enterprise**

AGRESSO Business world	142
Guide	143
Lawson M3 (Movex)	145
mySAP Business Suite	146
Oracle E-Business Suite	147
SSA ERP LX	149

### **9. Lønssystemer**

Danske Lønssystemer A/S	152
EPOS (PBJ Consult A/S)	153
LESSOR A/S	153
Multidata A/S	154
ServiceLøn A/S	155
Silkeborg Data A/S	156

### **10. CRM og Business Intelligence**

Excel Data A/S	159
SAS Institute A/S	160
Targit A/S	160
b2bCRM A/S	162
CDM A/S	163
ChannelCRM A/S	164
Salesforce	165
SuperOffice Danmark A/S	166

### **11. Anskaffelse af ERP**

Hvorfor anskaffe ERP	169
Hvad koster ERP?	170
Anskaffelsesprocessen	172
Skuffede forventninger	173
Business case	175
Valg af system	177
Valg af leverandør	178
Hosting af ERP	181
Kontraktens vilkår	183

### **12. Implementeringens faldgruber**

Tekniske faldgruber	187
Organisatoriske faldgruber	190
Tjen investeringen hjem	196
Det gode projekt	198

## Forord

Investering i systemer til styring af en virksomheds økonomi og forretningsprocesser - under ét kaldet ERP – kan have vidtrækkende økonomiske konsekvenser. ERP er et værktøj til omkostningsbesparelser, effektivisering og styrket konkurrenceevne. Det rigtige ERP kan bringe virksomheden hastigt frem. Det forkerte ERP kan sætte virksomheden tilsvarende tilbage. Af samme grund er det afgørende, at man vælger rigtigt.

Valget af ERP er imidlertid langt fra en simpel opgave. Der er mange systemer og producenter at vurdere, og et utal af forhandlere at vælge imellem. Især prisstrukturen kan være nærmest umulig at danne sig et overblik over. Næppe to leverandører sammensætter deres priser på samme måde, og markedsføringen af produkterne bidrager sjældent til mere klarhed. Og uden et klart billede af alternativer øges risikoen for at vælge forkert.

Ofte anvendes hverken den nødvendige tid eller de fornødne ressourcer, inden man beslutter sig for nyt ERP. Årsagen er ikke mindst, at der kan bruges titusindvis af kroner på at indhente information systemer, sammenligne priser og opstille beslutningskriterier. Det er en overvældende opgave, og udgifterne kan være en hindring for især små og mellemstore virksomheder. Den manglende gennemskuelse bliver dermed en strukturel forhindring for at indføre et ERP-system eller skifte til et nyt.

Med ERP Guiden 2006 klædes læseren på til at finde vej gennem det ellers uoverskuelige ERP-marked. Hensigten er ikke at afdække al funktionalitet i de enkelte systemer endsige at rangordne disse efter, hvad der er bedst eller dårligst; den vurdering vil helt afhænge af kundens virkelighed og behov. Hensigten er et overblik over alternativerne så det bliver lettere og billigere at vælge rigtigt.

Bogens kapitler kan læses fortløbende eller anvendes som det hurtige opslagsværk. Hvor det har været muligt, har producenter og forhandlere haft lejlighed til at korrigere eventuelle fejl, men har ikke haft nogen indflydelse på bogens indhold.

Søren Ellemose  
*Højbjerg, juni 2006*

**Dette er et uddrag fra ERP Guiden 2006. Køb hele bogen på [www.erpguiden.dk](http://www.erpguiden.dk)**

# Kapitel 3

## Producenter

---

Vi kan virkelig mærke, at markedet igen er ved at efterspørge ERP-systemer, både hvad angår nye kunder og hvad angår mersalget til allerede eksisterende kunder.

Tommy V. Larsen, direktør for Intentia Danmark A/S, 9. maj 2006

## SAP Danmark A/S

SAP regnes blandt de førende forretningssystemer på verdensplan med over 12 millioner brugere, 1.600 partnere og sammenlagt 100.000 installationer hos 30.000 kunder. Hovedkvarteret ligger i Tyskland, og der er 35.000 ansatte globalt.

Selskabet blev grundlagt af fem tidligere IBM-ansatte i 1972 under navnet SAP (**S**ystems **A**nalysis and **P**rogram Development). Visionen var at udvikle et standardsystem til at håndtere forretningsprocesser. Året efter lanceres SAP R/1, der senere udvikles til SAP R/2 med basis i IBM teknologi. SAP børsnoteres i 1988, og lancerer i 1992 SAP R/3 med en ny grafisk brugergrænseflade og ny arkitektur. I slutningen af 1990'erne offentliggør SAP deres mySAP.com strategi, der kobler e-handel til ERP.<sup>1</sup>

SAP Danmark A/S har 200 medarbejdere, der sælger løsninger til den private og offentlige sektor i tæt samarbejde med konsulenthuse og hardwareleverandører. Mens SAP har haft en førende position blandt de helt store virksomheder med 70 procent markedsandel, har man kun haft ringe andel i markedet for små og mellemstore virksomheder. Fra 2003 satte man imidlertid fokus på netop dette forretningssegment, hvor man satser på prækonfigurerede løsninger, så installationstiden og implementeringsomkostningerne kan sænkes. Alene i 2004 solgte SAP mere end 150 nye aftaler i Danmark til små og mellemstore virksomheder. Salget skete dels i form af SAP Business One og dels mySAP All-in-One, der er industrispecifikke løsninger til mindre og mellemstore virksomheder.<sup>2</sup>

Med en aggressiv prispolitik har SAP solgt mere end 325 Business One systemer i Danmark. SAP bør derfor ikke undervurderes i det danske ERP-marked til de mindre virksomheder. Blandt referencekunderne for SAP Business One er Kaupthing Bank, Stof & Stil og Bridicum Security Group, og globalt er der solgt 7.100 mySAP All-in-One og 7.800 SAP Business One løsninger.

Flere har været skeptiske over for, om SAP kan håndtere mindre og mellemstore virksomheder, men styrken er de gennemprøvede og solide løsninger til det øverste segment, som nu føres videre over for de mindre og mellemstore virksomheder. For at sikre kvalitet hos partnerne har SAP opbygget et internationalt uddannelsescenter kaldet SAP Partner Academy, hvor man

uddanner og certificerer konsulenter. Der er omkring 30 partnere i Danmark med tilsammen 800 SAP-konsulenter.

SAP Danmark sælger og implementerer selv den komplette løsning mySAP Business Suite, herunder mySAP ERP ved direkte salg til større erhvervsvirksomheder og det offentlige. Derimod sælges SAP Business One og mySAP All-in-One, der er målrettet henholdsvis små og mellemstore virksomheder udelukkende via forhandlere. SAP Danmark har i de forløbne år styrket samarbejdet på tværs af organisationerne i de nordiske lande. Omsætningsnedgangen i 2005 skyldes især fald i konsulentforretningen, hvorimod salg og vedligehold af licenser steg pænt. I det seneste regnskabsår tjente SAP godt 50 millioner kroner efter skat i Danmark.<sup>3</sup>

Både i 2003 og 2004 overgik salget af Business One forventningerne, men 2005 bød ikke på samme fremgang, hvor en lang række af nysalgene var til eksisterende kunder, der havde brug for et SAP Business One modul i et datterselskab i et andet land, og det gav ikke arbejde til de danske forhandlere. Det betød samtidig, at SAP nu vil have partnerne til at positionere sig mere fællesnordisk, så en SAP-kunde med kontorer rundt om i Norden ikke skal indgå aftaler med fire forskellige forhandlere.<sup>4</sup>

Ifølge rådgivningsvirksomheden Herbert Nathan & Co. har SAP endnu ikke opbygget en tilfredsstillende forhandlerkanal efter tabet af et par vigtige forhandlere af SAP Business One. Ifølge SAP Danmark har man imidlertid bevidst skiftet ud i forhandlerskaren for at sikre de rigtige og mest dedikerede forhandlere.<sup>5</sup>

SAP Danmark A/S	Tal i mio. kr.	2002	2003	2004	2005
Lautrupsgade 11	Omsætning	584,1	695,8	814,4	781,4
2100 København Ø	Bruttofortjeneste	390,4	196,6	260,1	251,4
Telefon: 39 13 30 00	Årets resultat	30,2	5,2	55,2	50,4
Telefax: 39 13 30 01	Egenkapital	105,0	80,2	130,4	130,8
www.sap.dk	Medarbejdere	217	217	217	198

## SAP Business One

SAP er mest kendt for store og funktionsrige ERP-systemer, men SAP Business One er målrettet små og mindre virksomheder i vækst. Målgruppen er virksomheder med 10-250 ansatte, og målet er en markedsandel på 20 procent i Danmark. Den typiske kunde har 10 brugere, men der er også solgt enkeltbruger løsninger. Business One er oprindeligt et israelsk system, som SAP købte i 1997. I 2003 blev det frigivet til det danske marked, hvor man har 350 kunder på systemet.

SAP Business One håndterer de basale kerneopgaver med moduler til indkøb, lager, finans, personale, salg, marketing, kunder og service og på åbne standarder. Systemet er Windowsbaseret, og der findes brancheløsninger til autobranschen, el/VVS, detailhandel, apotekere og transport. SAP Business One kan typisk installeres på nogle få dage, og kan vokse i takt med virksomheden.

Prisen er sat til 9.985 kroner pr. navngiven bruger, og løsningerne kan også finansieres. Oveni kommer implementering som i gennemsnit er 50.000 kroner samt omkostninger til database, hardware og eventuelle tilkøb såsom lønmodul. Systemet er brugervenligt, og det er nemt at tilpasse skærbilleder og rapporter. Det leveres med en standard-kontoplan, hvor man ret enkelt kan lave tilføjelser. Det er muligt at håndtere flere selskaber og foretage konsolideringer. Løn indgår ikke i løsningen, men der kan integreres til Lessor, EPOS og Dataløn mod merbetaling. Systemet kan integrere til Office-pakken.<sup>6</sup>

### SAP Business One

Introduceret: 2002 (2003 i Danmark)

Seneste udgave: version 6.5

Producent: SAP AG

Leverandør: SAP Danmark A/S

Forhandlere: 16 i Danmark

Kunder: 7.800 - heraf 350 i Danmark

Referencer: Kaupthing Bank, Stof & Stil, Bridicum Security Group

Moduler: finans, personale, lager, indkøb, salg, marketing, kunder, service

Database: SQL

Priser: kr. 9.985 pr. bruger

Årlig vedligeholdelse: 17 procent

## NOTER

---

1 [www.sap.com](http://www.sap.com)

2 Jakob Skouboe, "SAPs nye chef vil slås med Microsofts Navision", Berlingske Tidende, 25. januar 2005; [www.sap.dk](http://www.sap.dk), "SAP: 2004 var et godt SMB-år", 2. februar 2005

3 Årsregnskab 2004 og 2005 for SAP Danmark A/S; Søren Peder Hansen, "SAP vokser 17 procent i Danmark", ComputerWorld, 28. juni 2005; Indtjeningen i SAP Danmark A/S er afhængig af koncernens overordnede valg om at hive pengene hjem fra datterselskaberne som kommission, eller lade pengene blive i selskabet.

4 Børsen, "SAP-fokus rammer danske forhandlere", 29. november 2005

5 Børsen, "Analytiker: Forhandlere uden pondus", 29. november 2005; Johan Christensen, "SAP ramt af forhandlerflugt", Børsen, 29. november 2005; Johan Christensen, "Små firmaer går til SAP", Børsen, 14. februar 2006

6 Christian Behrens, "SAP Business One til de små og mellemstore", ErhvervsBladet, 7. marts 2005