

SBN^{Nr1}

Nytt 2008

Aksel på pappaperm
Sunniva Bjerke tar over
som SBN-kontakt

Møt det nye SBN styret
SBN Konferansen 2007



SAP konsulenter som hjelper deg å lykkes
På tide med nye muligheter?

Du får dette magasinet fordi...

Hei,

Du holder i et nytt nummer av SBN Nytt, der S står for SAP, B for brukerforening og N for Norge.

Du får dette medlemsmagasinet fordi
- vi tror du er interessert av innholdet og
- vi vet om at du finnes i SAP miljøet.

Har du en kollega som også burde få dette magasinet?

Send da en e-post til sbn@adfahrer.com

Aksel Fredrik Sinding, kontaktperson for SBN

går på pappapermisjon 22. desember,
og Sunniva Bjerke blir vikar i hans rolle.

Dere når Sunniva Bjerke på telefon 22 44 11 75 eller
e-post sunniva.bjerke@adfahrer.com.

Ønsker du svar på spørsmål rundt SAP, tips fra andre eller å øke
din kunnskap innenfor forskjellige SAP områder i 2008?
Ta da kontakt med oss, og så skal vi forsøke å hjelpe deg.
Hvilke tema ønsker du mer informasjon om i 2008?



Aksel Fredrik Sinding



Sunniva Bjerke

OM å bli medlem.

Den bedriften du arbeider i er sannsynligvis allerede medlem av SBN, og da får dere SAP informasjon, rabatt på seminar/konferanser, gratis webinar og innloggingsmuligheter på SBNs fagweb. Du kan kontrollere dette på www.sap-sbn.no.

Det skjer mye spennende i 2008.
SBN administreres av en profesjonell bedrift, noe som betyr at aktivitetsnivået og annet er høyt.

Jobber du med SAP og ikke får våre e-postnyhetsbrev hver uke, da må du ringe eller sende en e-post til oss.

Send en e-post til sbn@adfahrer.com.

Vil du vite mer eller prate med noen i vår administrasjon, ring da 22441175.

OM å bli med i styret

Les mer om det nye styret på side 3. Er du interessert å bli med i denne hyggelige gjengen i 2009 eller 2010?
Ta da en prat med oss på SBN.

OM å bli partner

Våre partnere presenteres på side 4 og 5. Alle sammen har god kompetanse på SAP, samarbeider med SAP og er de beste SAP konsulentbedriftene i Norge.
Er du interessert å bli en del av denne utvalgte gruppen med partnere? Da skal du ta en prat med Aksel Fredrik Sinding eller Sunniva Bjerke på SBN.

OM å annonsere.

Det er mulig å annonsere både på web og i nyhetsbrevene, som sendes ut hver fredag til det norske SAP miljøet. Ønsker du å annonsere ledige stillinger, produkter eller andre aktiviteter, ta da kontakt med oss på 22114475.



Det nye styret fra venstre Terje Erikstad, Bodil K. Melberg, Morten Moa, Eldar Sveinung dy, Geir Byberg, Svein-Arne Lilleløykken, Håvard Rye, Eva-Maria Fahrér og Aksel Fredrik Sinding

Morten Moa (leder)
fra Spring Consulting.

Morten Moa, nylig ansatt som konsulent i Spring Consulting. Har tidligere jobbet som systemsjef i Felleskjøpet og deriblant med SAP siden 1997. Har bidratt aktivt i SAP brukerforening Norge bl.a som foredragsholder og som styremedlem i SBN styret siden 1999.

Bodil K. Melberg (kasserer)
fra TOOLS Rogaland Jernvare.

Bodil K. Melberg, IT-ansvarlig i TOOLS Rogaland Jernvare. Var prosjektleder ved implementeringen av SAP i 1998, og har jobbet med SAP siden den gagen. Hun jobber spesielt med modulene SD og MM, og er nå igang med implementering av WM.

Eldar Sveinung dy (nestleder)
fra Mills.

Eldar Sveinung dy, IS Sjef, Agra Gruppen (Mills DA / Foodmark AB / Graasten Salater AS). Eldar Sveinung dy jobbet med prosjektstyrings- systemer på 1980-tallet og på 1990-tallet som konsulent innen beslutningsstøttesystemer. Han har vært systemsjef i industriselskapene Aker Material Handling og Coca-Cola, og har de siste 8 årene ledet systemavdelingen i Agra Gruppen.

Geir Inge Byberg (styremedlem)
fra StatoilHydro.

Geir Inge Byberg, avdelingsleder i StatoilHydro. Jobbet med SAP siden 1999. Implementering, forvaltning og videreutvikling av SAP-løsninger for Drift, Vedlikehold og Modifikasjoner på Statoil's anlegg (PM/PS). I en periode fagansvarlig for Statoils løsninger innen dette området. Nå avdelingsleder for et kompetansesenter i 'Plant Solutions' som leverer IT-tjenester til alle StatoilHydro's prosessanlegg onshore- og offshore.

Håvard Rye (sekretær)
fra Gyldendal Norsk Forlag.

Håvard Angen Rye, IT-sjef i Gyldendal Norsk Forlag AS. Har vært prosjektleder ved innføring av SAPs medialøsning i Gyldendal Norsk Forlag AS. Han har tidligere jobbet som økonomi- og IT-sjef i NIJOS, Finansdepartementet og Politiets data- og materielltjeneste, bl.a. som økonomi- og IT-sjef, og med programvareutvikling i DATEV eG i Tyskland.

Terje Erikstad (styremedlem)

fra Nidar. Terje Erikstad, Logistikkjef fabrikk hos Nidar AS. Han har jobbet med SAP siden 1998, implementering og forbedringsprosjekter PP/MM/WM. Han har vært system-konsulent i Orklabrand, 1998-2001, Logistik-konsulent Nidar, 2001-2005 og de siste 2 årene ledet avdeling med ansvar for produksjons-planlegging og avrop.

Svein Arne Lilleløykken
(assosiert styremedlem)
fra SAP Norge.

Svein Arne Lilleløykken Salgsdirektør, SAP Norge Leder salg mot virksomheter med mer enn 600 millioner Euro i omsetning.

Eva-Maria Fahrér
(assosiert styremedlem)
fra Adfahrer AB.

Eva-Maria Fahrér, leder i Adfahrer. Hennes rolle er å delta i SBN styret fra Adfahrer, vertinne og moderator på konferanser mm. Hennes bakgrunn har hun fra et oljeselskap, der hun hadde ansvaret for det nordiske SAP systemet, tidligere jobbet som SAP konsulent, revisorkonsulent og utdanningsadministratør.

SBN partnere 2008 er

Umoe Consulting

Umoe Consulting leverer teknologiløsninger og rådgivningstjenester til store virksomheter. Selskapet har over 80 ansatte, solid økonomi og Norges fremste private og offentlige virksomheter som oppdragsgivere.

Vi er et resultat av sammenslåingen mellom Ulriken Consulting og Bro Consulting og er lokalisert i Bergen, Stavanger og Oslo. Våre tjenesteområder er Business Intelligence, SAP, systemutvikling og rådgivning.

Vår misjon er å være brobyggeren mellom IT og forretning og vi skaper helter hos våre kunder ved at vi gir merverdi gjennom våre tjenester. Brobygger er derfor den eneste tittelen våre konsulenter har på visittkortet.

Vi tilbyr tjenester innen de fleste områdene av SAP, men er spesielt gode innen SAP Business Intelligence.

For mer informasjon gå inn på www.umoeconsulting.no.

Sariba

Den totale prosjektleverandør av konsulenter til prosjekter, support, rådgivning, lønnskjøringsservice og kurs. Selskapet har utviklet en egen leveransemetode som til enhver tid kvalitetssikrer det vi leverer - samtidig som vi har utviklet egne verktøy som reduserer implementeringstiden. Som total-leverandør kan Sariba tilby konsulenter til alle typer prosjekter.

Med det største HR-miljøet innen SAP i Norge har vi topp kompetente konsulenter innen norsk lønn, tid,

reise, kompetanse, rekruttering, prosjektledelse, grensnitt og Enterprise Portal med ESS og MSS. Vårt mål har alltid vært å samarbeide med våre kunder om å lage løsninger som gir varig verdiøkning.

Vi hjelper våre kunder til å ta i bruk mer av systemene, samtidig som systemene oppleves både raskere og mer brukervennlige.

For mer informasjon gå inn på www.sariba.no

Zalaris

Zalaris er et nordisk selskap som tilbyr et komplett spekter av innovative og kostnadseffektive HR Outsourcing (HRO) og konsulenttjenester til større nordiske og internasjonale virksomheter.

Tjenestetilbudet inkluderer outsourcing og drift av lønn- og administrative personalprosesser samt konsulenttjenester innen innføring av SAP HR. Dette muliggjør at kundene får reduserte kostnader og at kundenes personalavdeling kan fokusere på strategisk

personalarbeid som ressursplanlegging, kompetanse- og organisasjonsutvikling.

Zalaris benytter web baserte løsninger fra SAP som kjerne i sine løsninger.

For mer informasjon gå inn på www.zalaris.no

Capgemini

Capgemini Consulting er en ledende aktør innen Management Consulting, som leverer tjenester innen strategi, transformasjon og optimalisering av støtteprosesser innenfor økonomi og HR.

Vår unike samarbeidsmodell legger vekt på involvering og eierskap i kundens organisasjon. I kombinasjon med vår erfaring og kompetanse gir dette forståelse for våre kunders utfordringer, slik at vi kan utvikle realiserbare

løsninger tilpasset den enkelte kunde.

Capgemini Consulting sikrer effektiv implementering og varige resultater for våre kunder.

For mer informasjon gå inn på www.no.capgemini.com

WM-data

WM-data inngår i LogicaCMG konsernet, en ledende internasjonal leverandør av IT- og forretningsløsninger. Konsernet har, inklusive WM-data, 40 000 medarbeidere i 41 land. Vi støtter våre kunder i å bygge og beholde en ledende posisjon ved hjelp av vår dype bransjekunnskap og dokumenterte leveringsevne.

Vi tilbyr forretningskompetanse, systemintegrasjon samt outsourcing av IT- og forretningsprosesser innenfor bransjer som telekommunikasjon og media, finans,

energi, industri, handel, transport og offentlig sektor. I Norden har vi rundt 9 000 medarbeidere og opererer under varemerket "WM-data a LogicaCMG company". LogicaCMG konsernet har høy fokus på implementering og drift av SAP-løsninger og har mer enn 3 300 SAP konsulenter internasjonalt.

For mer informasjon besøk vår hjemmeside på www.wmdata.no

Blue Consulting

Blue Consulting AS er et konsultentselskap med 100% fokus på SAP.

Gjennom våre dyktige konsulenter leverer vi våre kunder konsulenttjenester med høy kvalitet innen alle områder av SAP.

Vi ønsker å fremstå som et selskap som kan tilby og levere bransjens beste og mest erfarne SAP konsulenter. Vår filosofi er å sette kundens behov i fokus ved hjelp av

konsulenter som kan kombinere prosessforståelse med SAP tekniske løsninger.

For mer informasjon gå inn på www.bluec.no

Hewlett-Packard (HP) og SAP har et 16 årlig tett og sterkt partner forbindelse.

- Nesten 50 % av SAPs løsninger og Applikasjoner hostes på HPs plattform, med mer enn 50.000 installasjoner hos over 10.000 kunder.
- HP er dessuten worldwide leder av SAP Operasjoner, med flere enn 150 outsourcing kunder.
- HP og SAP er hverandres kunder.
- HP investerer kompetanse, testsamarbeide, poc,

utvikling m.m. med SAP World Wide.

I Norge har HP en aktiv salgs og service organisasjon som fokuserer på SAP/HP løsninger, med fokus rundt Infrastruktur, server, lagring, Integrity, Services.

HP har et sterkt Service Konsept rundt SAP løsninger med flere referanser.

HP er den største Infrastruktur samarbeidspartner med SAP.

For mer informasjon gå in på www.hp.no

HP

Bouvet ASA er et ledende norsk konsultentselskap som leverer utviklings- og rådgivningstjenester innen informasjonsteknologi. Selskapet har mer enn 400 ansatte fordelt på kontorer i Oslo, Stavanger, Bergen, Haugesund, Trondheim, Arendal, Kristiansand og Skien. Bouvets SAP-miljø er ett av Norges største, med 70 konsulenter innen området.

Bouvet er SAP Education Partner, og tilbyr et bredt spekter av SAP standardkurs og sertifiseringsmuligheter. I tillegg er vi SAP Service Partner og SAP Business Partner. Bouvet har en solid kundebase, med virksomheter som StatoilHydro, ICA Ahold, Statkraft, Avinor, Utdanningsdirektoratet, NSB, IFE og KLP på kundelisten. Bouvet er notert på Oslo Axess under tickeren 'BOUVET'.

Bouvet

Det lønner seg med Sharing når man skal lykkes!

Share Consulting har full fokus på SAP og en filosofi om at deling av kunnskap med kunder, kollegaer og konkurrenter er nøkkelen til å lykkes med kompetansekrevede SAP prosjekter.

2007 har vært et meget positivt år for Share. Vi har vokst fra 5 til 14 ansatte med ytterligere 3 som vil starte Q1 2008, firedoblet omsetning og resultat, fått 21 nye kunder, utviklet og implementert et eget produkt for

purring og inkasso, blitt forhandlet av input og output management systemet SEAL og arrangert fire SAP skill-corners med gratis deltakelse for kunder og partnere!

Vår ambisjon for 2008 er å vokse til 24 ansatte, få enda flere fornøyde kunder og bli ledende i Norge innenfor områdene SAP Trade og PLM.

Har du lyst til å vite mer om oss og hva vi tilbyr?

For mer informasjon gå inn på www.shareconsulting.no

Share Consulting

CIBER LogTec AS er den SAP partner i Norge som har kommet lengst i spesialisering på plattformen SAP NetWeaver. Med i alt 25 konsulenter innenfor alle fagområder av NetWeaver.

- SAP ABAP og ABAP Objects
- SAP Web apps: ITS, BSP, Portal, CRM, EBP og BW.
- Integrasjon basert på Xi.
- Kommunikasjon basert på Idoc, XML, HTML, EDI.
- Konvertering av data basert på LSMW.
- Installasjon og oppgradering av alle moduler og fra/til alle versjoner.
- Autorisasjoner, roller og arbeidsflyt for effektiv faktur

rahåndtering harmonisert på SOX regelverket.

- Tuning og optimalisering av SAP.
- Applikasjonskonsulenter.

Våre bransjeløsning for Media, Retail og 3PL sørger for hurtig implementering basert på SAP Package solution. Våre spesialløsninger for skiftplanlegging, søk og utlistering av CV til dine ansatte, SCM basert på CIBER Community Collaboration – ett felles knutepunkt for utveksling av forretningsdata mellom handelspartnere.

For mer informasjon gå inn på www.ciber.no

Ciber LogTec

Spring Consulting er et konsulenthus innen management og IT med 100 % fokus på SAP.

Firmaet ble etablert i Norge i år 2000. Hovedtanken var, og er fortsatt, å styre SAP etter kundenes behov og ikke omvendt. Vi etablerte oss i Sverige og Danmark i henholdsvis 2002 og 2006. I Norge har vi kontorer i Oslo, Stavanger og Trondheim.

Spring Consulting er den første nordiske SAP-partneren. Samarbeidet med SAP bidrar til at konsulenter og ressurser kan benyttes på tvers av landegrensene – for å gi kundene en bedre service, et mer komplett tilbud og bedre tilgang til SAP-kompetanse.

I dag er vi i Spring Consulting flere enn 300 erfarne konsulenter som fokuserer 100% på SAP. Gjennom vår unike samling av SAP-kompetanse har vi mulighet til å tilby deg en sterk konsulentbistand innen alt fra strategi til teknologi.

Vi er oppdaterte og utvikles kontinuerlig på det som skjer innen SAPs forskjellige løsninger. Parallelt med dette skaper vi egne løsninger for å f.eks. effektivisere implementeringer av SAP og sikre at kompetanse om de aktuelle løsninger overføres til kundenes organisasjon.

For mer informasjon gå inn på www.spring.no

Spring Consulting

Portal og HR på SBN konferanse

Hvordan å gjøre virksomhetens nettsted og intranett til verktøy som gir forretningsmessig verdi

– Portalens strategiske rolle var tema for foredraget.

Internettløsningen til mange bedrifter er i dag i stor grad profilering av selskapet, publisering av nyheter, brosjyre på nett og internavis. En av utfordringene er å støtte opp med forretningsområde til bedriften i større grad. For å gjøre en slik omgjøring av nettstedet er det mye å forholde seg til. Det er ofte lurt å ta et skritt tilbake og klekke ut hva som skal være portalens strategiske rolle og implementere bedriftens strategi som noe som kommer tydelig frem, dette er det helt primære.

Bjørn Hallan vår foreleser, jobber som rådgiver i Bouvet med analyser, strategiarbeid samt forstudier for store norske virksomheter. Hallan har bred erfaring innenfor IKT både i Norge og internasjonalt, og har hatt en rekke lederroller innenfor systemutvikling, produktledelse, markedsføring og salg, blant annet i ErgoGroups og Ericsson.

Hallan sa at portalen kan ha funksjon som salgs/servicekanal, lojalitetsbygger og merkevarebygger. For at budskapet skal komme tydelig frem til brukeren av nettstedet, er det viktig å finne innhold som kan støtte opp om det som er den strategiske rollen til bedriften. Det er viktig å ta hensyn til at det finnes ulike brukere og her er nytteverdien helt sentral.

For å få til dette er det viktig å samarbeide med folk som forstår mulighetene og vet å bruke disse mulighetene for hva det er verdt. Det bør defineres et klart bilde av definisjonen av portalens strategiske rolle, dette vil gjøre det lettere å få blant annet sponsorer og for å engasjere lederne.

Hallan trakk frem noen av problemene med mange bedrifters nåværende nettsted. Blant annet kompleksiteten for nettsider som krever at man allerede har innsikt i bedriften. Dette skjuler det som er bedriftens strategiske rolle og derfor også det bedriften skal tjene penger på.

Av Nora Rieber-Mohn, Adfærer AB



Sariba, Bjørn Bakken snakket om hvordan man kunne få til et bedre lederskap og en bedre styring av arbeidsstyrken med SAP HR og hvordan SAP ERP 6.0 HCM dekker alle prosesser innen for HR.

Han påpeker at en bedret og med effektiv kontroll over arbeidsstyrken er viktig forvi virksomhetens styrke ligger i virksomhetens ansatte, og at det er et krav blant organisasjoner å lokalisere og attrahere best mulig ansatte på en best mulig måte.

Gevinstene av å bruke SAP HR er bedre oppfølging og bedre datakvalitet, bedre planleggingsmuligheter og effektivisering av arbeidssteg. I HR-prosesser. Det var veldig mange som virket mye interessert og det ble en god spørsmålsrunde til slutt som skapte en bra stemning rundt det hele.

Av Sunniva Bjerke, Adfærer AB

Fra SBN konferansen 25.oktober Anja Kopperud og John Mandius

Hauge holdt foredrag om hvordan Aker Kværner bruker kompetansemodulen i SAP.

Målet med KIP, som er Aker Kværners Competency management tool, er å kartlegge kjernekompetansen til Aker Kværner. Ved å administrere CV'er på en standardisert måte ser man hva man ikke har av kompetanse og hva man trenger i fremtiden.

Aker Kværner valgte tidlig å bruke SAP. KIP ble utviklet sammen med Sariba, Ciber og Logitec. I dag er det 6 av 42 Aker Kværner selskaper som bruker KIP.

Det var viktig å passe på at kartleggingen av kompetanse verken ble for detaljert eller for bred. Hvis den hadde vært for bred hadde det blitt vanskelig å finne akkurat det man lette etter og hvis det hadde vært for detaljert hadde det vært behov for å oppdatere veldig ofte, derfor måtte de finne en avveining mellom disse to.

Innholdet i kompetansedatabasen er formell kompetanse, kompetanseerfaring, språk, ledelsesnivå, lederkompetanse, mobilitet og dato for medarbeidersamtale. Den formelle kompetansen til de ansatte kontrolleres og sjekkes før den legges inn i systemet. En del av punktene kan de ansatte legge inn selv, mens andre vurderes av lederen. Men det vil alltid være viktig at den ansatte og lederen kom-

mer til enighet om hvilke nivåer den ansatte ligger på de forskjellige punktene. Slik at man unngår både at den ansatte vurderer seg selv for høyt eller for lavt, og at man unngår at den ansatte føler seg overkjørt dersom lederen føler at det er behov for å gå inn å overstyre det den ansatte har skrevet. Fagkompetanseskalaen så ble den delt inn i 4 nivåer. 1. I do this with help. 2. I do this. 3. I help others do this. 4. Expert. 99 prosent av de ansatte faller innenfor de 3 første kategoriene, siden det skal veldig mye til for å bli ekspert. Bedriften ønsker å ha flest mulig innfor nivå 2. Men skalaen er også til hjelp når det gjelder å finne folk på nivå 3, siden disse ofte kan hjelpe folk fra nivå 1 til nivå 2.

Alle ansatte i Aker Kværner har mulighet til å søke etter folk i dette systemet. Systemet er også laget så ikke noe av de som ligger i CV'en til ansatte skal være hemmelig på noen måte. Dette gjør det mye lettere for den enkelte ansatte til å få tak i personer som besitter den kompetansen de er ute etter, dersom det f.eks skulle dukke opp et problem de ikke klarer å løse selv.

Veldig mange hadde dessuten møtt opp for å høre på (rundt 25 stk) og salen var helt full. Mange hadde spørsmål både underveis og etter foredraget og det virket som foredraget gav folk som jobbet innen for HR mye innsikt i hvordan man kan organisere og kartlegge kompetansen i en bedrift. Av Sunniva Bjerke, Adfahrer AB

”DevTest-in-a-box for SAP”

Pavel Korcan fra NetApp presentere NetApps Snapshot og Flexclone teknologi. Deltakerne fikk høre fra en entusiastisk Pavel Korcan hvordan denne teknologien gjør det mulig for en bedrift å spare plass, tid og penger. Dette er mulig blant annet ved å redusere kostnader relatert til infrastruktur og ved å tilby raskere gjenoppretting fra bruker error.

Av Arne Bull Mesom, Adfahrer AB

”Fordelene med å ta hjem sin IT”

Tema for foredraget var Hjertnes erfaringer for suksesskriterier og potensielle fallgruver under overskiften: ”Fordelene med å ta hjem sin IT”. Integrasjon av SAP for alle bedrifters enheter

Terje Hjertnes er IT direktør i Rieber & søn, der han har vært i 5 år. I tillegg har han 5 års erfaring fra tilsvarende stilling i Hydro Seafood/ Marine Harvest og 7 års erfaring fra Deloitte Consulting.

Av Nora Rieber-Mohn, Adfahrer AB

WM-data, Jostein Håøy og Heidi Sønsterudbråten.

Dette foredraget handlet om hvordan Jordan, ved hjelp av WM-data har fått til en fleksibel og kostnadseffektiv SAP-drift. Gisle Bjørnstad fra Jordan skulle egentlig være med å holde foredraget slik at man kunne fått høre om prosjektet både fra kundesiden og fra leverandør siden, men siden han ikke kunne være der prøvde Heidi og Jostein å vise et nøytralt og balansert syn på prosjektet. De snakket om hvordan prosjektet hadde fungert skritt for skritt helt fra idefasen til det ferdige produktet. For Jordan hadde det vært viktig med en viss forutsigbarhet hele veien, blant annet for å kunne kalkulere kostnadene bedre. Det som ble innført var derfor On-demand SAP-

tjenester for Jordan, der Jordan alltid godkjente før nye systemer ble implementert. På grunn av dette ble det et ganske fleksibelt system der nye programmer først ble introdusert når kunden hadde behov for det. I følge WM-data har de beregnede kostnadene ved implementering av SAP vært ganske tett opptil de faktiske kostnadene. Samlet var dette et kort og greit foredrag der publikum fikk litt innsikt i samarbeidet mellom WM-data og Jordan. Etterpå var det en del spørsmål angående spesielt kostnader ved outsourcing av SAP-driften, noe Jostein svarte på på en bra måte.

Av Sunniva Bjerke, Adfahrer AB



Anja Kopperud

og

John Mandius Hauge



Pavel Korcan
NetApp



Terje Hjertnes
IT direktør
Rieber & søn

Moro og faglige øvninger

*Hawai ved
Gyldendal og e-prosess*



Fotballkamp



*Sjonglering ved
konsentrasjon*



*Champagne smaking
med foredrag fra Arcus*



Integrasjon mellom SAP PM og eksterne systemer for tilstandskontroll av utstyr på produksjonsanlegg.

Mål: Optimalisert vedlikehold.

StatoilHydro ønsker å ta i bruk mer effektive og optimale vedlikeholdsstrategier for produksjonsanlegg basert på driftstids- og tilstandsbasert vedlikehold fremfor "klas-sisk" kalendertidsbaserte vedlikehold.

En vellykket dreining av strategi vil resultere i betydelige besparelser- og inntjeningsgevinster knyttet til for eksempel:

- Reduserte vedlikeholdskostnader; vedlikehold utføres først når tilstanden krever det, færre havarier da tilstandskontroll kan avdekke feil under utvikling og aksjon kan tas før alvorlige konsekvenser oppstår.
- Økt regularitet / anleggstilgjengelighet.

En rekke initiativ må iverksettes for å oppnå målet. Et er å bringe den industrielle IT-verdenen og den administrative IT-verdenen nærmere sammen. Med industriell IT forstås IT-systemer og -løsninger knyttet til styring/regulering av produksjonsanlegg, datainnsamling og logging av prosessverdier og tilstandsdata fra utstyr etc. Med administrativ IT forstås i denne sammenheng først og fremst SAP, nærmere bestemt PM (Plant Maintenance) modulen i SAP. Her planlegges og styres alt vedlikeholdet på våre prosessanlegg. Eksempelvis ligger vedlikeholdsprogrammene for anleggene i SAP. Disse holder bl.a. orden på hvordan og hvor ofte utstyret skal vedlikeholdes. Mesteparten av vedlikeholdsprogrammene er kalendertidsbasert. I SAP har vi imidlertid mulighet for å ta i bruk betydelig mer avanserte vedlikeholdsprogrammer. Eksempelvis programmer basert på utstyrets faktiske driftstid og såkalte "multipel counter plan" (flere inputparametre til beslutningslogikk for når vedlikeholdet skal utføres). Selskapet har mange driftstidsbaserte vedlikeholdsprogrammer i SAP i dag, men de krever at utstyrets driftstid logges manuelt og periodisk i SAP. For å kunne endre vedlikeholdsstrategier og ta ut gevinster kan vi ikke alene basere oss på manuelle oppdateringer av verdier i SAP som allerede finnes i andre systemer. Integrasjon må til.

Prosjekter:

StatoilHydros IT-organisasjon har vært involvert i to utviklingsprosjekter hvor en har etablert integrasjonsløsninger mellom SAP PM (Plant Maintenance) og 3dje parts spesialistapplikasjoner (industriell IT) for automatisk overføring av tilstandsdata til SAP. De to prosjektene er "Driftstids- og tilstandsbasert vedlikehold i SAP (populært kalt Timetellerprosjekt)" og "Work Over Riser Fatigue Monitoring System (WOR FMS)".

I **Timetellerprosjektet** er det laget en løsning hvor SAP periodisk forespør web service på driftsenhetens IMS (Information Management System: holder historikk for prosessverdier m.m.) (Historian) om aktuell driftstid (timetall) for utvalgt maskineri. Verdien logges så i SAP, og brukes for oppdatering av de driftstidsbaserte vedlikeholdsprogrammene.

Kvitebjørn driftsenhet ble plukket ut til å være pilot for Timetellerprosjektet. Kvitebjørn er en installasjon der det er lagt stor vekt på tilstandsbasert vedlikehold, og ny teknologi er tatt i bruk på mange områder. I den forbindelse var det interessant å teste en løsning der Kvitebjørns IMS-system "snakket" med SAP. I første rekke ønsket vi å oppnå en automatisk registrering av timetellere for utstyr for å få et optimalt vedlikeholdsprogram basert på

utstyrets driftstid, unngå merarbeid for driftspersonell samt eliminere manuell feilrapportering. Videre så vi en stor verdi i å få testet en kommunikasjonsvei mellom IMS og SAP. Dette vil gi rom for avansert tilstandsovervåking med automatisk generering av notifikasjoner for fremtiden. Prosjektet er nå avsluttet med en god og stabil løsning.

WOR FMS står for Work Over Riser Fatigue Monitoring System. Work Over Riser (spesielle rør-lengder) har vært i bruk offshore over mange år. I de siste årene har det vært fokus fra myndighetenes side på tilstandsovervåking på slike risere - spesielt da med hensyn til utmatting, brukshistorikk og gjenværende levetid. StatoilHydro har i sin styrende dokumentasjon krav om at det skal kunne dokumenteres brukshistorikk knyttet til hvert enkelt WOR komponent, samt at gjenværende levetid også skal være dokumentert. StatoilHydro har i samarbeid med Seaflex utarbeidet et WEB basert system (WOR FMS) som på en brukervennlig måte integrerer operasjons- / brukshistorikk, riser-analyser, værddata, akkumulert skade samt beregninger knyttet til utmattingstilstander / akkumulert skade. All brukshistorikk (dato, tidspunkt, varighet), samt gjenværende levetid (%) som legges inn i det web-baserte WOR FMS systemet for hvert enkelt komponent blir ved hjelp av den utviklede systemintegrasjonen overført til SAP PM.

Informasjonen tilgjengelig i SAP kan nå brukes til en mer målrettet planlegging knyttet til både bruk og vedlikehold av komponentene. I stedet for å 'skjære alle komponentene over en kam' når det gjelder bruk / vedlikehold, så kan man nå behandle dem individuelt og utarbeide differensierte vedlikeholdsprogrammer alt etter som hvilken belastning den enkelte komponent har vært utsatt for.

Om selve IT-løsningen:

Sentralt i integrasjonsløsningene står såkalte XML-baserte webtjenester. Selv om de enkelte IT-prosjekter gjerne har "smale" eller veldig spesifikke integrasjonsbehov, har disse likevel flere fellestrekk. Webtjenestene har derfor blitt utviklet generelle og åpne for også å dekke fremtidige integrasjonsbehov inn mot SAP PM. I prinsippet emulerer tjenestene SAP standard transaksjoner. Eksempelvis kan en med en applikasjon utenfor SAP (service consumer) ved bruk av webtjeneste søke etter utstyrsinformasjon (Equipment) i SAP (service provider) og få resultatet tilbake til den spørrende applikasjonen. Spørringen gjøres analogt med slik en ville søke etter Equipment når man er direkte pålogget SAP. Vi har lagt stor vekt på å bruke det samme kjente begrepsapparat som brukt i SAP og StatoilHydro forretningsprosesser.

Webtjenestene er gjort kjent og publisert med såkalt WSDL (Web Service Description Language). Ved å studere/lese denne skal en ny potensiell bruker av en webtjeneste kunne forstå hva den gjør og hvordan den kan brukes.

Webtjenestene er bygd helt i henhold til StatoilHydros strategi og beste praksis for applikasjonsintegrasjon. Dvs. at tjenestene publiseres av Microsoft BizTalk mot internett for tilkomst fra forretningspartnere utenfor StatoilHydros nettverk. Alle tjenester som publiseres av BizTalk på internett er sikret mot uautorisert tilgang ved bruk av "state of the art technology". BizTalk kommuniserer via HTTP med SAP XI der "mapping" mellom XML og SAP-



Arne Gjerstad,
StatoilHydro ASA
(darg@statoilhydro.com)

Integrasjon mellom SAP PM og eksterne systemer for tilstandskontroll av utstyr på produksjonsanlegg.

funksjonene skjer. De programmene som StatoilHydro har utviklet nytter i sin tur SAP standardprogrammer og standard funksjonsmoduler for uthenting og oppdatering av data. I tillegg er det implementert StatoilHydrospesifikke autorisasjonskontroller og kvalitetssjekker ("filtre") for tjenester som oppdaterer data (legger inn transaksjonsdokumenter).

Samtlige tjenester er underlagt versjonshåndtering, hvilket muliggjør at konsumenter av tjenester fortsatt kan bruke "sin" versjon av tjenesten, selv om de skulle bli videreutviklet/modifisert til nyere versjoner.

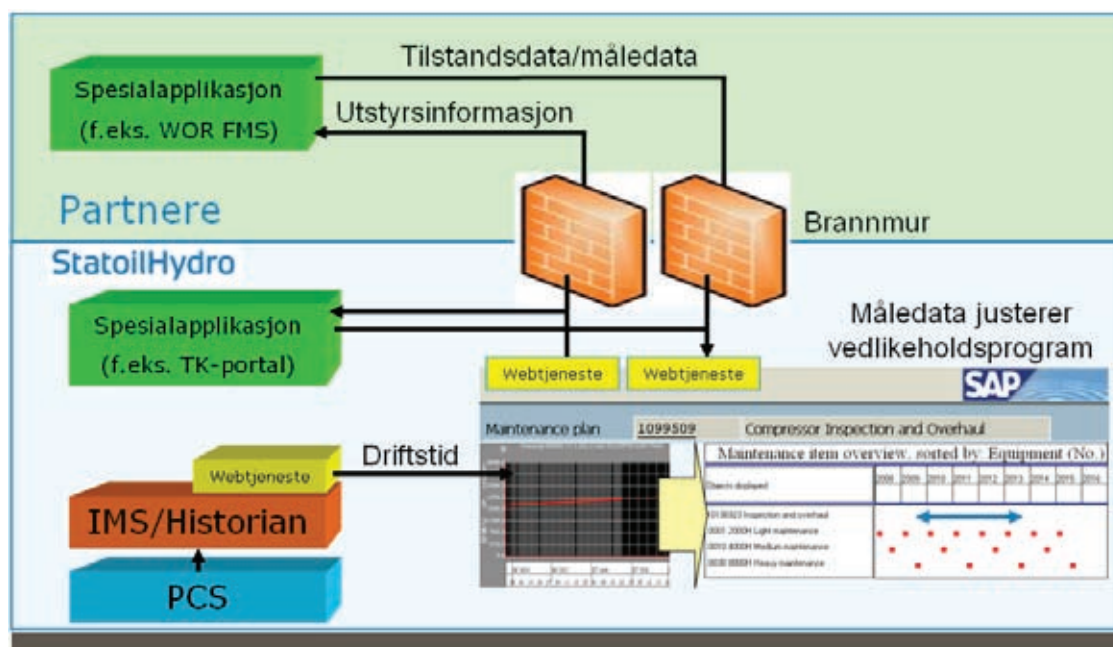
Resultat / Konklusjon:

De to prosjektene har bekreftet at tilstandsdata på en effektiv og sikker måte kan tas inn til SAP for ulike formål. Dette var også et av hovedmålene for Timetellerprosjektet.

Videre åpner dette for fantastiske muligheter – bare fantasien setter begrensninger:

Med etablerte kommunikasjonskanaler mellom StatoilHydro's IMS'er / kildesystemer vil "hvilken om helst" prosessverdi kunne tas inn til SAP. Vi kan da for eksempel ta i bruk avanserte vedlikeholdsprogrammer i SAP som baserer seg på tilstander hentet fra prosesskontrollsystem eller andre ekspertsystemer (kildesystemer). Det vil også være mulig at en tilstand detektert i prosesskontrollsystem via integrasjon automatisk kan trigge en notifikasjon i SAP (feilmelding eller "warning") til en vedlikeholdsressurs/-spesialist som kan ta aksjon på tilstanden. Men det er naturligvis forretningen som må definere og prioritere hva som er ønskelig å ta i bruk i praksis.

Integrasjonen er gjort i henhold til standarder og StatoilHydro's beste praksis for applikasjonsintegrasjon. Nye integrasjonsscenarioer kan gjennomføres ved gjenbruk av komponenter og metodikk som er brukt i disse to prosjektene.



Illustrasjon: Integrasjonen muliggjør at industriell IT-applikasjoner og andre spesialapplikasjoner både kan lese data fra SAP og oppdatere data inn til SAP (tilstandsdata/måledata).

Prosjektleder Zalaris Consulting AS.

Zalaris HR Services er en av Nordens ledende leverandører av outsourcete lønns- og personaltjenester. Zalaris leverer lønn til omtrent 70 000 lønnsmotakere hos kunder i hele Norden. Zalaris er etablert med kontorer i Danmark, Finland, India, Latvia, Norge og Sverige. Zalaris Consulting AS er et datterselskap av Zalaris HR Services.

Zalaris' outsourcingkunder er i økende grad store internasjonale aktører, som ønsker å sette ut alt eller deler av sine HR prosesser i Norden. Dette stiller høye krav til IT-løsninger. Zalaris har valgt å basere seg på løsninger fra SAP, som er verdens ledende leverandør av produkter innen forretningsstyring (Enterprise Resource Planning). Sentralt i vår løsning står SAP ECC (Human Resources m.m.), SAP NetWeaver 2004, SAP Enterprise Portal og SAP Exchange Infrastructure.

Zalaris Consulting er i sterk vekst og søker etter en dyktig prosjektleder som vil arbeide med prosjekter innen SAP og SAP Enterprise Portal og som vil være med på å bygge opp IT-løsningene til Nordens mest spennende organisasjon innen Human Resources (HR).

Prosjektleder

ANSVARSOPPGAVER:

Prosjektledelse av SAP HR prosjekter, Portal prosjekter, tekniske prosjekter etc
Oppdragene vil være overføringsprosjekter for Zalaris' outsourcingkunder, samt konsulentvirksomhet for eksterne konsulentkunder. Primært i Norge, men ledelse av nordiske prosjekter kan være aktuelt

ØNSKEDE KVALIFIKASJONER:

Utdannelse på høyskole/universitetsnivå
3-5 års arbeidserfaring
Selvstendig, systematisk, strukturert, evne til å være løsningsarkitekt
Gode kommunikasjonsevner både muntlig og skriftlig
Solid SAP kompetanse (kan eventuelt fravikes hvis man har bred prosjektlederfaring)
Gjerne erfaring fra ECC, Netweaver, XI, Solution Manager, Portal, BI
Oppfordrer spesielt yngre personer som ønsker å utvikle seg innen prosjektledelse til å søke.

ZALARIS KAN TILBY:

Konkurransedyktige (gode) betingelser
Utvikling av meget ettertraktet kompetanse
Store faglige utfordringer i en organisasjon i utvikling
En spennende fremtid i et sterkt voksende marked



For mer informasjon om stillingen, kontakt:
Managing Director Zalaris Consulting AS
Jan Erik Nessmo/ Tel (+47) 93 21 27 19

Søknadsfrist: **Snarest**
Søknad sendes via www.zalaris.no

Vurderinger ved implementering av datavarehus



Anita Steine,
senior rådgiver,
Umoe Consulting,
Business Intelligence og
Supply Chain Management
(SCM)

Ifølge Gartner Group er BI-systemer rangert som et av de høyest prioriterte it-satsningsområdene de neste årene. Det er ikke så rart, når syv av ti organisasjoner sier at de ikke fornøyd med eksisterende systemer for prestasjonsmålinger. Det er derfor stor sannsynlighet for at nettopp din organisasjon vil se på løsninger for Business Intelligence (BI) og Performance Management (PM) og denne artikkelen vil gi deg konkrete råd du bør basere dine vurderinger på.

De fleste har sikkert hørt de klisjépregede utsagnene: "What you get measured gets done" eller "If you don't measure it – it's just an exercise". Men, det er et akseptert faktum at prestasjonsmåling og måltall er viktigere nå enn noen gang før, og systemene for å hente inn, foredle, monitorere og dele prestasjons- informasjon har stor fokus.

Flere vil vurdere og evaluere løsninger med sentrale datavarehus (CDW) som en betydelig og vesentlig motor for å få på plass en solid plattform som dekker organisasjonens ulike krav til måling av sine prestasjoner, både for finansielle, operasjonelle, takstiske og strategiske størrelser.

Med dette i tankene har vi satt opp noen områder til vurdering ved innføring av datavarehus. Disse vurderingene kan deles inn i fire hovedfaser:

- Strategifasen (før datavarehuset designes)
- Arkitekturfasen
- Utvilingsfasen
- Leveransefasen

I denne artikkelen ønsker jeg å rette søkelyset på noen vurderinger som bør inngå i strategifasen, der ambisjonsnivå for datavarehus-implementeringen avklares, organisasjonens forutsetninger og nå-situasjon kartlegges og planen for hvordan datavarehuset skal gi verdi legges.

Ambisjonsnivå

Nedenfor finner du noen vanlige grunner til datavarehus-initiativ:

- Corporate Performance Management (CPM), Business Process Re-engineering og andre endrings prosjekter
- Konsolidering (spesielt av finansdata), fra organisatorisk enhet til konsern
- Ønske om og sammenligne og rapportere over data som i utgangspunktet er ulike.
- Uttrekk at data fra flere ulike kildesystemer, som for eksempel to eller flere ERP-systemer.
- Ønske om BI-funksjonalitet og løsninger med bedre tilgang til data i eksisterende system

Det er spesielt viktig å undersøke og ta stilling til om organisasjonen har eller skal etablere et performance management konsept (PM), og om dette er en del av datavarehus-agendaen, eller om det (i hver fall i den første fasen) er snakk om et rent "talluttrekksprosjekt". I den forbindelse kan det være greit å ha i tankene at PM-prosjektene med fordel knyttes til prosjekter med fokus på endring og forbedring, strategi-forankring (Balanced Scorecard), supply-chain/verdikjedeoptimalisering, (SCOR/VCOR) eller øvrige IT-implementeringsprosjekt. Det er også mye mulig at behovet for et datavarehus har kommet som følge av nettopp denne type konsepter. Her kan vi diskutere "høna-og egget", men hva som har

utløst datavarehus-initiativet har betydning for ambisjonsnivå og den organisatorisk tilnærming. Det er forskjell på å sette i gang et datavarehus-prosjekt fra en teknisk orientert IT-avdeling og å drive gjennom et forbedringsprosjekt med støtte i måltall og strukturer generert i et datavarehus. Disse tilnærming må man ha klart for seg.

Raske resultater

Når ideen om å implementere et datavarehus blir lansert, er det mange ønsker som skal imøtekommes, og listen med dimensjoner, KPI'er og måltall kan fort inneholde mange hundre forslag. Begynn med å legge en plan som reflekterer en trinnvis implementering, og vurder hvor raskt organisasjonen kan se resultater av datavarehus-satsningen.

Ta derfor stilling til hva som skal inn i datavarehuset først. To opplagte kandidater er:

- a) Der skoen trykker mest eller
- b) Det som går raskest å implementere fra start til resultat

Valg av teknologiplattform, datakvalitet, datasikkerhet, distribusjon, krav til hardvare, responstid og rapportverktøy m.m er alle viktige fagområder som skal adresseres i datavarehus-verdene, med når de grunnleggende beslutningene er tatt er det også viktig å komme i gang med arbeid som viser håndfaste resultater til "ikke-teknologene". Det er derfor nødvendig å finne en balanse mellom teknisk sofistikasjon og synlige leveranser. Dette bør avspeiles i den trinnvise planen. En CIO jeg snakket med valgte å lansere sitt datavarehusprosjekt etter to år. Da hadde de fått på plass en (1) KPI. Det er ikke stort, men dette måltallet var så viktig for konsernet at han valgte å lansere det med suksess i stede for å bruke tid på mikro-detallene. Uten ledelse og organisasjon involvert, ville engasjementet forsvinner; andre prosjekter få fokus og ressursene bli re-allokeret. Detaljene og finjusteringene kunne det arbeides med parallelt med at flere måltall kom på plass, og i dag har de en robust løsning med et gjen-nomarbeidet sett av KPI'er som kontinuerlig blir utviklet, brukt og verdsatt i hele konsernet.

Støtte og involvering fra ledelsen

Det kan ikke sies mange nok ganger, men det er uten tvil uhyre viktig at ledelsen helt til øverste nivå støtter opp om og involverer seg i datavarehus prosjektene. Betydningen av ledelsens entusiasme, forståelse og engasjement er uten sammenligning den største enkeltdriveren til suksess.

I tillegg er det lettere å få gjennomslag for bruk av resurser når ledelsen både har en klar formening om hva man ønsker å oppnå med datavarehuset, og en sterk tro på at resultatet av prosjektet vil føre til merverdi i organisasjonen. Og jo sterkere CPM/BPM er forankret, jo bedre. Vurder innfalsvinkler for å få ledelsen involvert og finn den eller de lederne som kan supportere og drive frem PM-initiativet.

En CEO i et "milliard"-konsern ønsket å vite hvem som var hans 10 største kunder (basert på omsetning og profit i kroner), og deres historiske utvikling. Videre ville ha se hvor god organisasjonen var til å betjene disse kundene. Dette er et relativt enkelt krav å løse i en "datavarehus-setting", og ved å starte datavarehusimplementeringen med å hente inn salgstransaksjonene fra ERP-systemet, kunne lederen raskt få disse tallene. På denne måten tilfresstilte vi raskt et behov, og demonstrerte datavarehusets styrke

Vurderinger ved implementering av datavarehus

og muligheter. Lederen tok i bruk BI-verktøyet, og var en viktig supporter i det videre arbeidet. Han tok også initiativet til å videreføre datavarehusprosjektet til et Performance management prosjekt.

Organisasjon, organisering og BICC

Det er en kjensgjerning at resultatene skapes av ”hodene” som er involvert, og prosjekt-gruppen blir den kritiske faktor for suksess. Vurder hvilken organisatorisk enhet som er beste kandidat til å være ”første mann ut” og kartlegg organisasjonens nå-situasjon med tanke på:

- Modenhet og kunnskapsnivå innenfor prestasjonsmåling,
- Bruk av måltall som strategisk, taktisk og operasjonelt verktøy.
- Generelle kunnskap om datavarehus
- IT-teknisk kompetanse
- Prosjekterfaring, spesielt vs utrulling av IT-verktøy
- Ledelsens engasjement og fokus

Vurder også hvor mye tid den enkelte funksjonelle enheten kan dedikere til prosjektet, hvilke teamroller som må på plass, hvem som bør være med i datavarehusprosjektet og hvilke eksterne støttespillere som er nødvendige

BICC

BI og datavarehus besitter den unike egenskapen at det kan utvikles og vokse sammen med organisasjonen. Betydningen av at noen holder i den røde tråden er viktig, og det kan være fornuftig å vurdere etableringen av et BI kompetansesenter (BICC) på et tidlig stadiet. Et BICC bør være et dedikert og sammensatt team med deltagere som dekker kunnskap og fagområder både fra teknisk dataside, så som kildesystem- og datavarehusekspert (ETL/OLAP), infrastruktur- og sikkerhetsekspert og hoder med kompetanse på klientverktøy og bruker funk-

sjonalitet. I tillegg må rollene fra forretningssiden inneha Performance Management kompetanse, samt forståelse for de forretningsmessige enhetene. I og med at det kreves opplæring på mange nivåer, bør noen ha ansvaret for det pedagogiske. Avhengig av ambisjonsnivået bør også kunnskap om selskapets strategi, samt fagspesialister innenfor organisatoriske enhetene som salg, marked, supply chain og finans være representert. Ledelsen og brukerne bør aktivt bli involvert i arbeidet til kompetansesenteret.

Vurder organisasjonens modenhet med tanke på å bli målt. De aller fleste endringer møter motstand, og det er viktig at alle forstår at et datavarehus skal gi gevinst i form av økt informasjon og beslutningsstøtte. Se og planlegg både nåtid og fremtid i datavarehuset med en gang, men vær mottakelig for endringsforlag i den langsiktige planen. Når brukerne får forståelse av hvilket verktøy de har fått foran seg, kan de lettere å ta stiling til og foreslå hva som bør skje i neste fase. Det er naturlig at datavarehuset vokser i omfang etter hvert som forståelsen og organisasjonens adopsjon av løsningene blir etablert.

Fakta boks:

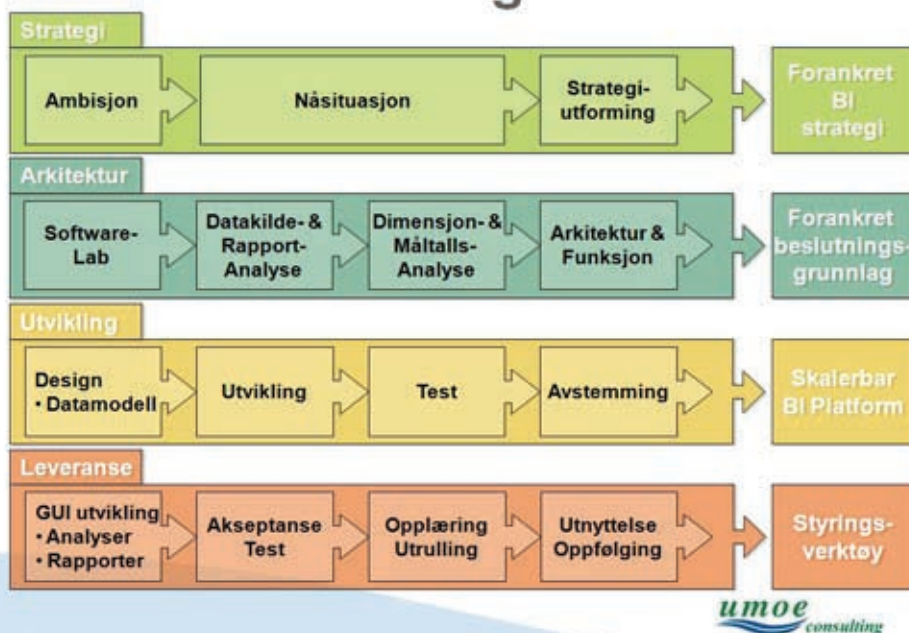
Om Anita Steine

Anita Steine jobber som senior rådgiver i Umoe Consulting innenfor områdene Business Intelligence og Supply Chain Management (SCM). Hun er en anerkjent SCOR-kapasitet og leverer tjenester innen strategisk rådgivning, konsepter, løsningsutvikling og prosessoptimalisering.

Om Umoe Consulting

Umoe Consulting leverer løsninger innenfor Business Intelligence basert på Microsoft, SAS Institute og SAP, utvikling og drift av ERP-systemer basert på SAP, systemutvikling basert på .Net, Java, Net og Oracle, samt generell IT-rådgivning. Selskapet har 70 ansatte i Oslo, Bergen, Stavanger og Trondheim, og har ca. 80 kunder blant topp 500-segmentet. Konsulentene har en klar senior profil.

Umoe Consulting BI Xelerator



Illustrasjonstekst: BI Xelerator fra Umoe Consulting er et rammeverk og en metode for kartlegging, skalering og etablering av en Business Intelligence plattform, uavhengig av teknologi.

Prognoseprosessen med magefølelse



Brit Adam,
Prognoseansvarlig,
Brynildgruppen



Ole Reinert N. Larsen
SAP Consultant,
Share Consulting AS

Share Consulting holdt tirsdag den 6. november 2007 frokostmøte med tema prognoser i SAP. De hadde 20 deltakere fra 8 forskjellige kunder som prognostiserer i SAP. Hensikten med møtet var at superbrukere på prognoser i SAP skulle utveksle erfaringer om prognoseprosessen på tvers av bransjer og SAP løsninger. Hos de ulike kundene var både MS Excel, R/3 Flexible Planning og SCM APO Demand Planner prognoseverktøy.

I tillegg viste Share Consulting demonstrasjon på nyttige funksjonaliteter i SCM APO Demand Planner 5.0. Det ble også gitt en smakebit på Demand Planning med Duet™, hvor SAP og MS Office produktene er tett integrert. Vi har i ettertid snakket mer i detalj med noen av deltakerne på frokostmøtet angående deres arbeid med prognoser i bedriften. Vi vil presentere dem i SBN Nytt i tiden framover, først ut er Brit Adam, prognoseansvarlig hos Brynildgruppen.

Fakta:

- **Brynildgruppen:** Har eksistert siden 1895 og består av salgskanalene Brynild Salg Domestic og Export, Brynild Trading og Synergo Sales AB i Sverige. Fører kjente merker som Brynild, Minde sjokolade, Dent og Den Lille Nøttefabrikken.
- **Omsetning:** 1.023 MNOK (2006)
- **Antall ansatte:** 450 (2006)
- **Har brukt SAP siden:** Implementerte SAP R/3 1994. Implementerte SAP APO i 2002.

Brynildgruppen AS består av salgskanalene Brynild Salg, Brynild Trading og Synergo Sales AB. Brit Adam er prognoseansvarlig for rundt 300 ferdigvarer i alle salgskanalene. Som verktøy til prognostiseringen har hun siden 2002 benyttet SAP APO Demand Planner. Brit var en av deltakerne på Share Consulting sitt frokostmøte om prognoser i SAP, og var veldig fornøyd med arrangementet. Det eneste hun hadde å utsette var at vi gjerne kunne holdt på lengre enn den halve dagen møtet varte.

Fra Excel til SAP APO

Når Brit begynte å jobbe i Brynildgruppen i 1997, var MS Excel og SAP R/3 planleggingsverktøyene for prognoser. Brit er godt fornøyd med implementeringen av APO Demand Planner, og mener det ikke hadde gått å benytte Excel i dag siden Brynildgruppen har ekspandert kraftig siden 2002. APO Demand Planner gir en meget brukervennlig og god oversikt over produktporteføljen som skal prognostiseres, og alle verktøy og informasjonen som brukes i prognosejobben finnes i en og samme transaksjon i APO.

Prognosearbeidet

Produktene som planlegges kan hovedsaklig deles inn i sukkervarer, sjokolade og nøtter/tørket frukt. Felles for mange av disse varene er at de er preget av større og mindre sesongvariasjoner. Brit benytter de statistiske sesongmodeller i SAP APO for å få systemet til å foreslå en prognose på 12 måneders horisont, basert på opptil tre års historisk salg. For resten av produktene benyttes ulike varianter av konstante prognosemodeller. De ulike prognosemodellene som benyttes er et resultat av grundig og systematisk testing for å finne den beste modell for de ulike produktene.

Prognosene utarbeides månedlig per produkt for salg til grossister for ulike kjedene i dagligvarebransjen. Brit er den ansvarlige for å utarbeide prognosene, og hun får informasjon fra key accounts og produktsjefer om bl.a. kampanjer som påvirker den endelige prognose for ferdigvaren. Salgshistorikk fra SAP R/3 systemet er den mest sentrale informasjonen som benyttes til å forutsi det fremtidige salget. Det er også de 3 siste års salg som er grunnlaget for de statistiske prognosemodellene i SAP APO Demand Planner.

Magefølelsen

Det er også en siste faktor som påvirker sluttresultatet som ikke systemet har mulighet til å bidra med, nemlig den berømte magefølelsen. Magefølelsen er x-faktoren som noen ganger fører til en siste manuell justering opp eller ned av prognosen. Disse justeringene baseres på erfaringen og kunnskapen til Brit om Brynildgruppens produktportefølje. Man sier ofte om prognoser at det eneste som er sikkert, er at de er alltid er feil. Da er det verdifullt for prognosemakeren å ha en god magefølelse med produktporteføljen som kan gi en siste input som bidrar til enda bedre prognoser.

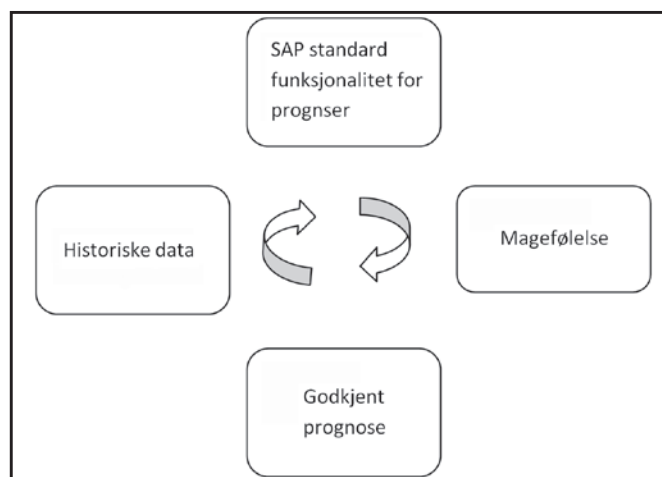


Fig1: Prognoseprosessen er en kontinuerlig prosess hvor historiske data danner grunnlaget for statistiske modeller som genererer prognoser. Annen nyttig funksjonalitet er kampanjeplanlegging og inn-/utfasing av produkter. Prognosemakeren legger siste hånd på verket med sin gode magefølelse med produktporteføljen før prognosen overføres til R/3 for best mulig input til produksjon og innkjøp etter MRP-kjøring.

Kilder:

<http://www.brynild.no>

<http://www.sap.com>

SAP har en rekke produkter og løsninger for å håndtere dokumenter basert på forskjellige settinger og krav. Det som skiller SAP sine løsninger fra andre frittstående systemer er tankegangen om at dokumenter alltid inngår som en del av en større prosess, og ikke lever frittstående utenfor forretningsprosessene.

I denne artikkelen beskrives hvordan SAP DMS (Document Management System) typisk kan brukes, hvilke styrker og svakheter det har og artikkelen tar også for seg en del områder der klassiske dokumentsystemer, inkludert DMS kommer til kort. Oppsummert vil artikkelen beskrive et system for å håndtere dokumenter i en SAP-verden der dokumenter henger sammen med alle andre prosesser, og alle dokumentprosesser både internt og eksternt er dekket. Denne komplette modellen i en SAP-dokumentverden skapes ved bruk av SAP DMS, SAP cFolders og en tredjepartsløsning fra Seal Systems.

SAP DMS

Det generelle dokumenthåndteringssystemet i SAP er SAP DMS. Det finnes andre løsninger, blant annet Records Management og Case Management som verktøy for å støtte saksbehandling og cFolders som støtter kommunikasjon og samarbeid både internt og eksternt i organisasjonen. Det skal også legges til at det finnes flere måter å knytte inn dokumenter enn disse tre, men det er disse tre som tilbyr funksjonalitet som dokumenthåndteringssystem.

SAP DMS er et fullverdig dokumenthåndteringssystem. Det vil si man har versjonshåndtering, tilgangskontroll, sikker lagring, klassifikasjon, sporbarhet, osv og store muligheter for å legge på egen funksjonalitet i form av SAP arbeidsflyt og en rekke punkter for egen funksjonalitet innenfor standard SAP.

I tillegg til dette, så er det unikt i den forstand at det tilbyr en integrasjon til prosessene og aktivitetene der dokumenter faktisk brukes. Håndteringen av dokumenter er ofte en essensiell del av forretningsprosessen – det kan være fra produktutvikling, via spesifikasjoner for innkjøp, til komplekse vedlikeholdsprosesser. Det er derfor ikke ønskelig å ta dokumentene, som er en sentral og viktig del av selve forretningsprosessene, ut av forretningsystemet og la dem leve en i separat verden i form av et eget dokumenthåndteringssystem.

Hva er det som gjør at man skal utvide et allerede velfungerende dokumentsystem? Det er en del områder og prosesser som peker seg ut – vi skal se på noen av dem: langtidslagring, økt kvalitet i flere prosesser, kompleks vedlikehold, innkjøp og salg, og til slutt migrering.

Dokumentuttrekk

Mange bedrifter driver med tungt vedlikehold og bruker SAP vedlikeholdsmodulen for å holde orden på vedlikeholdet som skal utføres. I et typisk scenario er dokumenter knyttet til materialer, utstyr og eventuelt selve vedlikeholdsordren. For at vedlikeholdet skal bli korrekt utført skal det sammen en ordre også sendes med all relevant dokumentasjon for utstyret. Hvis dette er mange filer som skal hentes fra mange steder er det stor sannsynlighet for at noe går feil – noen dokumenter mangler,

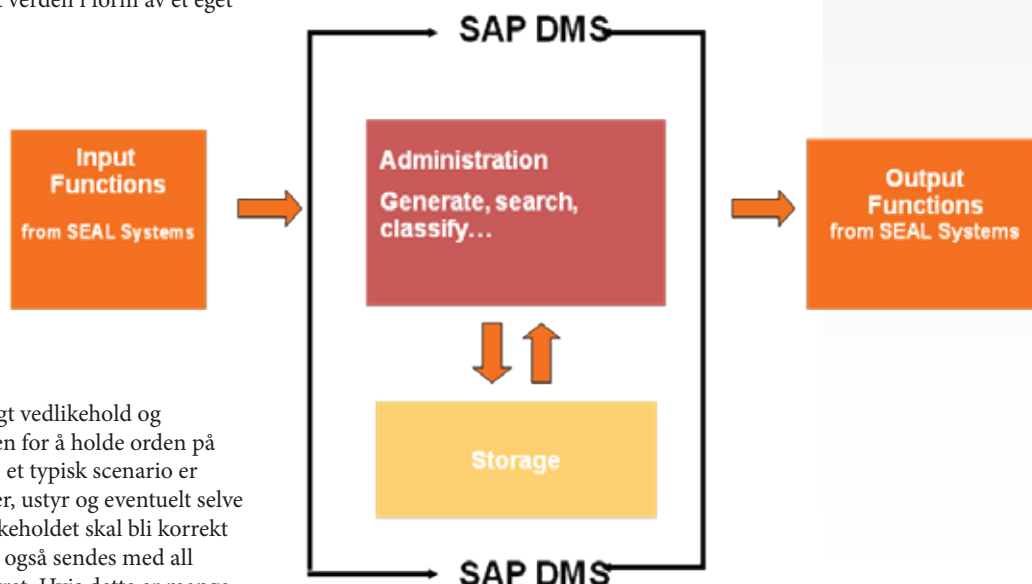
noen er i feil versjon og i tillegg kan det gå mye tid med for å åpne dokument etter dokument for å få hentet dem ut en etter en.

I samme sjanger kommer utskrift av dokumenter knyttet til andre deler av SAP, som innkjøp og salg. I noen bransjer er det også store leveranser som har med tilhørende store mengder dokumentasjon. Dette kan være alt fra skip, oljerigger, godkjenning av medisinsk utstyr, kort og godt uthenting av store mengder dokumentasjon knyttet inn i SAP.

I vanlige dokumentsystemer må brukeren her gå inn på hvert relevante objekt, finne ut hvilke dokumenter som er tilknyttet, og så ta ut det manuelt. Enten på disk, sende det på e-post eller skrive det ut. Dette tar tid, og blir fort feil. Her finnes det løsninger som kan automatisere hele prosessen – hente ut alle dokumenter knyttet til en innkjøpsordre, en vedlikeholdsordre eller en stykke liste – og levere dokumentene der de behøves – på et filområde, som en stor PDF med topptekest, bunntekst og indeks, som utskrift eller som en e-post. Hvis man i tillegg kombinerer et automatisk uttrekk ved bruk av cFolders, så kan man få levert dokumenter til kunde for gjennomgang og ta imot tilbakemeldinger angående hvert dokument med mindre feil og arbeidsinnsats fra egne ressurser. Det kan trekkes så langt som at man kan lage dokumentasjon for et helt «system», ut i fra dokumenter knyttet til materialstykkliste - helt automatisk. Man får sidenummerering, indeks, topptekest og bunntekst uten at noen har sittet i timer og dager for manuelt å hente dokumenter ut og knytte dem sammen.

Masseimport av dokumenter

SAP DMS har i utgangspunktet ingen bra støtte for masseimport av dokumenter. Dette brukes enten ved migrering fra gamle systemer eller dersom man mottar store mengder dokumentasjon fra kunde eller lignende. Her finnes det løsninger for migrering som kan automatisere store deler av prosessen.



Figur 1- Oversikt over funksjonalitet i og utenfor DMS

Dokumenthåndtering i SAP

Konvertering

Dokumenter lagres vanligvis ned i ethvert dokumenthåndteringssystem i det formatet de ble laget i. Dette er akseptabelt for dokumenter under arbeid, men det er ikke godt nok for ting som skal lagres i årtier. For en del typer utstyr og materialer er det gjerne krav til lagring i årtier – eksempler her er utstyr i oljeindustrien, dokumentasjon for legemiddelgodkjenning og alle bransjer som håndterer infrastruktur – vann, strøm etc. Skal man lese et dokument om 20 år er det kanskje ikke helt sikkert at datamaskinen er installert med MS Office 2007, og man trenger en bedre løsning. Her er det en ISO-standard, basert på PDF. Dette er PDF-A, for PDF-Archive, og denne er egnet for lagring av dokumenter og tegninger som skal lagres virkelig lenge. For å få en akseptabel kvalitet på denne prosessen må dette gjøres automatisk – det må skje hver gang og det må skje på samme måte hver gang. Ikke bare blir et bedre, men en slik automatisering vil også gjøre prosessen rundt dette vesentlig billigere enn om noen manuelt må konvertere og sjekke.

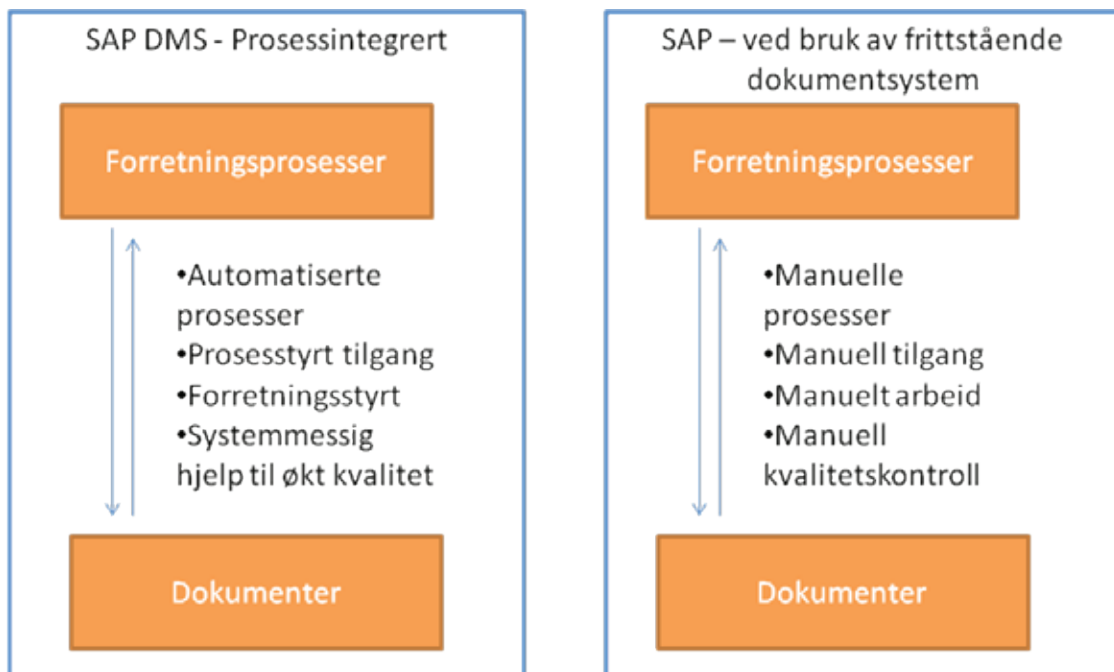
Stempling og vanmerker

Når dokumenter hentes ut av systemet, er det ofte ønskelig å merke dem klart og tydelig med en del relevant informasjon for å hindre feil og misbruk. Før noe er frigitt for bruk kan det være ønskelig å merke dokumentet med en status slik at man ved en senere anledning ikke skal behøve å lure på hvilken versjon av dokumentet man forholder seg til. Det kan også være aktuelt å stemple dokumentet med når og hvor det ble skrevet ut. Ved å merke dokumentene på denne måten reduserer man feil og misforståelser. Andre relevante områder er innenfor legemiddelindustrien der man stempler en signaturside med alle som har godkjent dokumentet.

Avslutning

Systemet slik det er beskrevet i artikkelen vil dekke de fleste behov for dokumenthåndtering på en effektiv måte og gi en mer helhetlig prosess enn frittstående dokumentsystemer.

Seal Systems er et selskap som leverer produkter for å forbedre dokumentprosesser, med mer enn 20 års erfaring og over 400 SAP systemleveranser. Produktene er i bruk innenfor de fleste bransjer – luftfart, olje & gass, engineering, medisinske selskaper, transport, energi, infrastruktur, bygg & anlegg. I Norge er Seal Systems tatt i bruk hos Aker Kvaerner. Firmaet er i Norge representert ved Share Consulting AS.



Figur 2 - Sammenligning SAP DMS og frittstående dokumentsystem

Norske betalingsløsninger i SAP FI/CA

Lysekonsernet (www.lyse.no) er et energi- og kommunikasjonselskap eid av 16 kommuner i Sør-Rogaland. Virksomheten omfatter produksjon og salg av energi- og telekomprodukter, samt bygging og drift av infrastruktur. Lyse leverer produkter som strøm, naturgass, fjernvarme, fjernkjøling, telefoni og bredbåndstjenester.

Blue Consulting AS (www.bluec.no) er et konsultentselskap som utelukkende arbeider med SAP. Selskapet har en bred kundeportefølje med ansatte over hele landet. Alle konsulentene har lang SAP erfaring i tillegg til høy prosessforståelse.

Bakgrunn

Blue Consulting AS har samarbeidet med Lyse for å vurdere og få på plass SAPs Telecom løsning IS-T. Telecom-løsningen er i likhet med flere andre industrispesifikke løsninger basert på SAP FI/CA. SAP FI/CA har et eget reskontrosystem med funksjonalitet langt utover det SAP standard FI kan levere. Blant annet kan kunderskontrollene sees fra et produktperspektiv, det har meget avanserte purreutiner osv. Denne typen reskontroller kobles mot businesspartnere i stedet for "vanlige" SD kunder.

Lyse har som et selskap med over 100.000 kunder på flere produkter et behov for et effektivt system for betalingshåndtering. Dette gav oss en utfordring, da SAP ikke tilbyr standard-løsninger for norske elektroniske betalingsløsninger som eFaktura med eller uten avtalegiro, Cremul-håndtering og OCR i SAP FI/CA. Blue Consulting AS utviklet derfor sammen med Lyse en komplett løsning for håndtering av dette. Løsningen kan relativt enkelt endres til også å fungere på standard SAP FI.

I denne artikkelen ser vi på noen av hovedpunktene som ble utviklet for å få en oversiktlig og god flyt på betalingstransaksjonene. All utvikling er i henhold til SAPs standarder og en har brukt standard SAP program/konfigurerer der det har vært mulig.

Innhold i løsningen

Diagrammet nedenfor viser en meget forenklet dataflyt over løsningen. Løsningen består av følgende hoveddeler:

- Oppretting og sletting av e-faktura- og avtalegiro- avtaler
- Generering og overføring av betalingsinformasjon/-oppdrag på kundens bank konto
- Import, konvertering og utligning av inngående betalinger (Cremul)

eFaktura

Lyse har i overkant av 25.000 kunder som benytter seg av eFaktura løsningen. De ønsker også å øke bruken av denne betalingsløsningen, og det gjerne også i kombinasjon med bruk av avtalegiro.

Filformatet som benyttes i kommunikasjon med BBS er godt dokumentert, og kan lastes ned i fra BBS sin webside:

<http://www.efaktura.no/produkt/efaktura/index.htm>

eFaktura er ikke en betalingsløsning, men heller en mer effektiv og enklere måte å distribuere faktura på. Det er med andre ord en korrespondansetype og ikke en betalingsmåte i SAP-terminer. eFakturaen er i tillegg et hjelpemiddel for kunden slik at denne effektivt og med liten innsats kan betale sine regninger via nettbank. Det skapes en weblink til en PDF-fil der kunden kan se den aktuelle

fakturaen. All betalingsinformasjon er forhåndsutfylt og kunden godkjenner betalingen enkelt i nettbanken.

eFaktura avtale

For å kunne sende en eFaktura til en kunde må det foreligge en avtale om dette. Denne avtaleinngåelsen tar kunden selv initiativet til eller BBS, i regi av kunden, utfører en avtalefangst der kunden får forslag om opprettelse av avtale i sin nettbank. Avtaleforslagene vil bli sendt til Lyse i en melding som identifiseres som et avtaleforslag. For å kunne håndtere denne meldingstypen ble det opprettet en ny idoc-type til å bære informasjonen. Avtaleforslagene ble lagt i tabeller, og blir der automatisk evaluert i henhold til forslag i fra BBS.

De fleste avtaleforslag vil automatisk bli satt i status "godkjent", men en del forslag vil kreve en manuell prosessering på grunn av manglende data mottatt fra kunde. Dette vil være tilfellet om det for eksempel er uoverensstemmelse mellom vårt registrerte fornavn og/eller etternavn og det som kunden er identifisert med i sin nettbank. Det er derfor også laget et program som gjør det enkelt å gjøre en manuell evaluering av avtaleforslaget.

Løsningen som er satt opp støtter videre tilbakemeldinger til BBS og mottak av kvitteringer på at eFaktura avtalen er satt opp i kunden sin nettbank. Først etter at kunden er aktiv i nettbanken kan vi aktivere kunden som eFaktura mottager i SAP FI/CA.

Sletting av eFaktura avtaler

Kunden kan via sin nettbank slette en eFaktura avtale. Det er utviklet en løsning for å støtte denne meldingstypen.

eFaktura betalingsanmodning til BBS

Faktura som skal til kunder med eFaktura avtale skal ikke skrives ut. Disse meldingene blir opprettet som PDF filer og lagret på et faktura hotell. Hos Lyse benyttes en SAP content server.

Det er laget et program som sjekker hvilke faktura som er lagret på fakturahotellet, og som er relevante for eFaktura løsningen. I programmet samles faktura informasjon samt referanse til faktura på fakturahotellet (webadresse), for informasjonen sendes ved hjelp av idoc til BBS. Det er utviklet et regelsett med hensyn til tidsfrister som må overholdes i forhold til forfallsdato og hvorvidt det er sendt et korresponderende betalingsanmodning som avtalegiro.

eFaktura betalingsanmodning - kvittering

Betalingsforslagene som mottas i BBS vil bli sjekket med hensyn til innhold. BBS sender så en kvittering som hentes inn i SAP FI/CA og behandles der. Det er 3 nivåer på kvitteringen. Det er laget støtte for mottak av kvitteringer på alle nivåer. Dette gjør det mulig å tolke årsaker til avvisninger, feilsøke, korrigere og eventuelt sende på nytt betalingsforslaget.

Avtalegiro

AvtaleGiro er en tjeneste innen elektronisk betalingsformidling som tilbys betaler og betalingsmottaker. Betalingsmottaker, her Lyse, sender inn betalingskrav for kunder som har sagt ja til sin bank om å benytte AvtaleGiro som betalingsform. Banksystemet sørger for at betaler trekkes automatisk på forfallsdato.

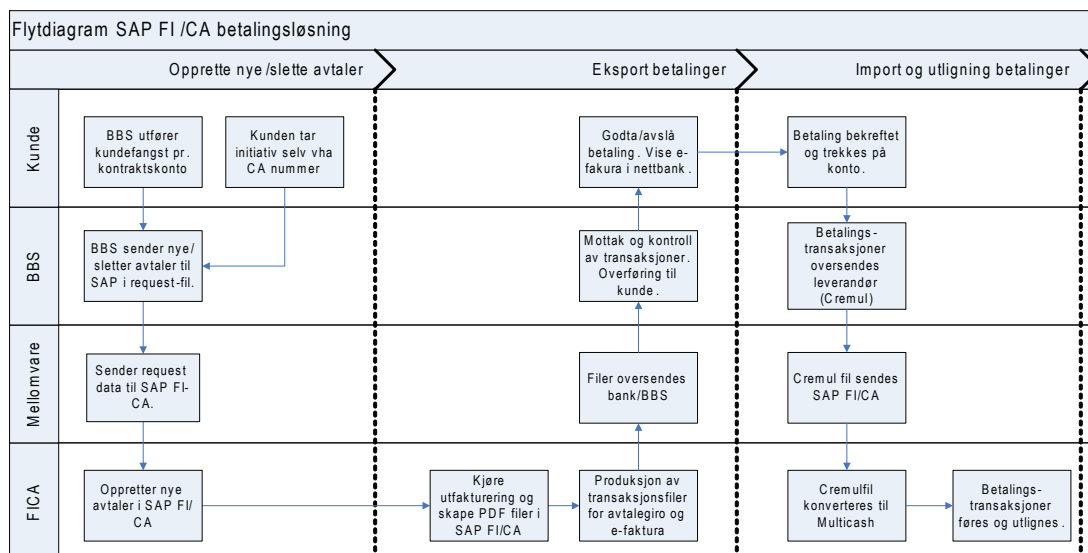


Jan Henrik Kristensen
Jan.Henrik.Kristensen@bluec.no
Blue Consulting AS

Anne Karin Rinde,
anne-karin.rinde@lyse.no
prosjektleder,
Lyse

Owe Nielsen,
Owe.Nielsen@bluec.no,
Blue Consulting AS

Norske betalingsløsninger i SAP FI/CA



Betaler varsles for forfall alltid skriftlig om kommende betalinger, og har mulighet til å stoppe betalingen, hvis noe er galt. Varsel til betaler om kommende betaling kan formidles via betalers bank på vegne av betalingsmottaker, eller det kan sendes direkte fra betalingsmottaker.

Avtalegiro avtale

På lik linje som e-faktura må det inngås en avtale med kunden om direkte trekk på konto. Vi har utviklet funksjonalitet som importerer nye avtaler med kunder basert på OCR-formatet. Programmet merker kontraktskontoen til kunden med rett betalingsform og vi genererer relevante KID-nummer.

Sletting av avtalegiro avtaler

Kunden kan via sin nettbank slette en avtalegiro-avtale. Det er utviklet en løsning for å støtte denne meldingstypen og som gjør de nødvendige endringene i SAP.

Eksport av betalingstransaksjoner

Vi bruker SAP FI/CA sitt standard betalingsprogram for å plukke ut de avtalegirorelevante fakturaene som skal sendes til trekk på kundens konto.

Det kjøres noen utviklede funksjonsmoduler som standardprogrammet tar hensyn til, der vi genererer fakturaens KID nummer og fysisk fil med transaksjoner som oversendes BBS.

Alle disse transaksjonene blir logget i en egen tabell med blant annet dato- og tids- stempel.

Disse tidsangivelsene blir blant annet brukt i de tilfeller der vi har en kombinasjon av avtalegiro og eFaktura i samme transaksjon. Dette er en forutsetning da BBS har definert regler for hvor lang tid det skal gå i fra en avtalegiro blir oversendt og til det er mulig å sende eFaktura betalingsoppdrag på samme faktura.

Innbetalinger og matching

Når kunden har godkjent betalingen (eFaktura) eller pengene er trukket direkte fra konto (Avtalegiro) vil disse betalingstransaksjonene, sammen med innbetaling av vanlig fakturaer, tas inn i SAP FI/CA. Her har vi utviklet et konverteringsprogram som konverterer fra Cremul til SAPs Multicash format. Disse konverterte transaksjonene utlignes deretter gjennom SAP standard program.

Videresalg av betalingsløsningen

Sap Norge ble for en tid tilbake kontaktet av et større IT-selskap angående betalingsløsninger for SAP FI/CA. De formidlet kontakt til Lyse AS og Blue Consulting AS. Løsningen ble deretter validert og solgt til dette selskapet.

Vi søker etter dyktige konsulenter innen de fleste områdene av SAP

- Applikasjonskonsulenter innen alle moduler i R/3-ECC 6.0
- BW-konsulenter
- ABAP-programmerere
- Portal- og NetWeaver-konsulenter
- SAP XI-konsulenter

Tar du utfordringen?

Blue Consulting AS utfører spennende oppdrag innen flere bransjer, både nasjonalt og internasjonalt. Selskapet har som mål å være det foretrukne SAP konsultentselskap for kunder og ansatte.

Vi kan tilby et spennende miljø der vi har utfordrende oppdrag innen flere bransjer. Til de rette kandidatene kan vi tilby meget gode betingelser.

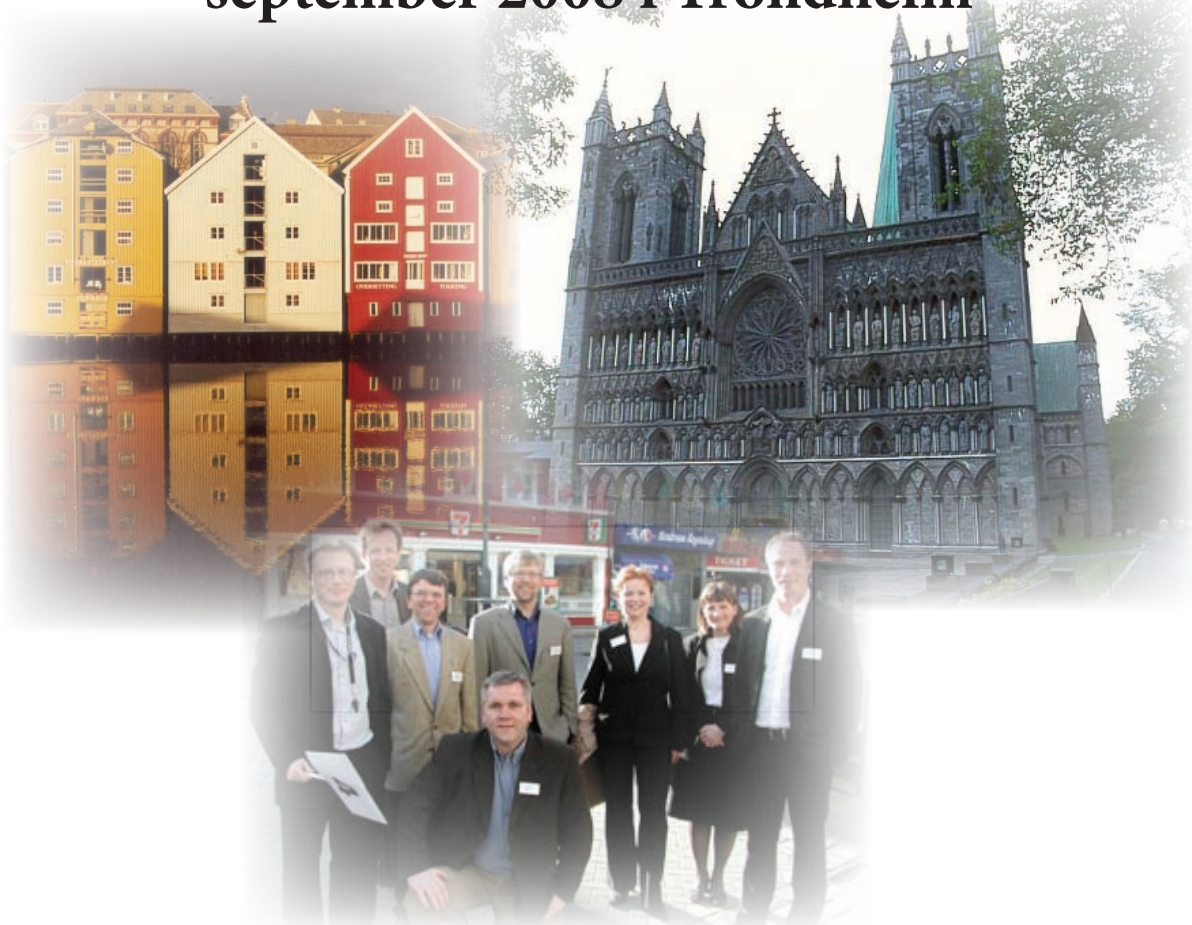
Ta kontakt med oss for en uforpliktende prat hvis dette høres interessant ut.

Kontaktperson:
Owe Nielsen, telefon 412 32 001, e-post owe.nielsen@bluec.no

For mer informasjon om oss og stillingene, se våre nettsider.

www.bluec.no

Velkommen til SBN konferansen september 2008 i Trondheim



Vil du øke
dine kunnskaper
om SAP?

Gjør det da sammen med
likesinnede
den 5.-7.februar i
Malmø?



SIGN UP FOR THE EXPERIENCE
NORDIC CONNECTION CONFERENCE
EXCLUSIVE FOR THE SAP WORLD

Ønsker du å
treffe ledelsen i
SAP Danmark,
SAP Norge,
SAP Sverige og
SAP Finland?



SAP konsulenter som hjelper deg å lykkes
På tide med nye muligheter?