

## ERP-løsninger i den danske energi- og forsyningssektor 2010.



## En komparativ undersøgelse af de førende ERP-løsninger til danske energi- og forsyningsvirksomheder

Formålet med denne undersøgelse er at præsentere og analysere de væsentligste ERP-løsninger til understøttelse af kerneprocesserne i de danske energi- og forsyningsvirksomheder.

Undersøgelsen tager afsæt i det danske marked og sammenstiller de førende brancheløsninger ud fra de parametre, der typisk anvendes i forbindelse med valg af ERP-løsning. Undersøgelsen går et spadestik dybere end andre lignende undersøgelser, således at resultaterne kan anvendes i praksis og give reel værdi for beslutningstagerne.

Den danske energi- og forsyningssektor er i en rivende udvikling. Liberalisering, ny teknologi, nye krav fra kunder og myndigheder, konsolidering m.v. præger sektoren. Disse tendenser skaber nye it-behov og stiller krav til it-leverandørernes videreudvikling af løsningerne til at understøtte processen fra oprettelse af målepunkt til inddrivelse.

Deloitte har gennem mange år arbejdet sammen med hovedparten af de danske energi- og forsyningsvirksomheder, og vi har ofte rådgivet om og bistået med implementering af ERP-løsninger. Deloitte er uafhængig rådgiver i forhold til it-leverandørerne, og denne rapport afspejler derfor vores uafhængige synsvinkel i rollen som energi- og forsyningsvirksomhedernes rådgiver. Et rådgivningsansvar, vi tager meget alvorligt som Danmarks største revisions- og rådgivningsvirksomhed.

# Tendenser i den danske energi- og forsyningssektor

Den danske klima- og energipolitik sætter, i lighed med andre europæiske landes politik på området, fokus på forsyningsikkerhed, klimahensyn, liberalisering og omkostningseffektivitet.

Mange markedsinitiativer og politiske målsætninger er blevet introduceret, siden liberaliseringen startede i 1999, og der vil blive introduceret flere initiativer i de kommende år.

Eksempler på igangsatte og fremtidige initiativer inkluderer følgende:

- For at fremme konkurrencen har forsyningskunderne fået mulighed for at foretage frit leverandørvalg. Introduktion af for eksempel datahub og elprisportal for elkunder skal både gøre det nemmere at skifte leverandør og skabe gennemsigtighed for kunderne.
- For at imødekomme EU-krav er der fra politisk hold krav om øgede energibesparelsesforpligtelser for energivirksomheder.
- Klima- og Energiministeriets analyse af mulighederne for dynamiske tariffer og afgifter åbner for nye prismodeller.
- For at sikre en effektiv og konkurrencedygtig drift og prissætning af monopolydelser vil distributions-selskaberne opleve øget omkostningspres i form af strammere effektivitets- og indtægtsregulering.
- Der er en politisk målsætning om at skabe et fleksibelt elforbrug for blandt andet at reducere forbruget og muliggøre integration af mere vedvarende energi i netinfrastrukturen.
- For at imødekomme integration af en større andel vedvarende energi skal der ske en løbende udbygning af netinfrastrukturen og en opgradering til intelligente netværk.
- For at fremme konkurrence opsplittes værdikæden (unbundling).
- Der skal ske en selskabsgørelse af kommunale selskaber for at fremme konkurrence og effektivitet.

Den teknologiske udvikling bidrager sammen med disse initiativer og målsætninger til at skabe en mere dynamisk dansk energi- og forsyningssektor. Den enkelte virksomhed bliver nødt til at indrette sig efter de nye krav og den øgede konkurrence. Eksempler på typiske områder, der skal håndteres, og som selskaberne i stigende grad fokuserer på, ses i figur 1.

Figur 1 Fremtidige fokusområder for energi- og forsyningsvirksomheder

Kundefokus	Det bliver stadig mere vigtigt at udvikle en gennemgående kundeorienteret organisation, skabe kundeloyalitet samt vinde nye kunder for at forsvare og vinde markedsandele.
Dataadskillelse	Dokumentation af, at data ikke kan anvendes på en konkurrenceforvridende måde.
Økonomisk rapportering	Behov for at kunne spore lønsomhed af forskellige aktiviteter og for at kunne dokumentere, at der ikke sker økonomisk subsidiering fra monopolaktiviteter til kommercielle aktiviteter.
Effektivisering	Fokus på gennemgående omkostningseffektiviseringer i hele organisationen og simplificering gennem standardisering af it, processer m.v. er et vigtigt tiltag for at sikre konkurrencedygtighed og vækstmuligheder.
Teknologi	Ny teknologi betyder nye muligheder, blandt andet nye måder at tjene penge og differentiere sig på gennem udvikling af nye produkter og services.
Konsolidering	Muligheden for, at stordriftsfordele vil resultere i flere konsolideringer.
Investering	Store investeringer i infrastruktur øger behovet for effektiv risikostyring, asset management m.v.
Datahåndtering	Fremtidens intelligente infrastruktur kræver ny kapacitet og nye kompetencer til håndtering af en meget stor datamængde (indsamling, analyse, anvendelse m.v.).

# Fremtidige behov i ERP-løsninger

Alle disse forandringer medfører nye krav til de ERP-løsninger, som benyttes i energi- og forsyningssektoren. Behovet for at understøtte en effektiv drift, fortsat forretningsudvikling og overholdelse af lovkraft og regulering har medført store investeringer i ERP-løsninger.

Det kræver en løbende udvikling at sikre, at ERP-løsningerne ikke ender med at blive en barriere for effektiv drift og forretningsudvikling. For at opretholde den optimale ERP-løsning kræves ikke blot overblik over selskabets nuværende ERP-løsning og de nuværende og fremtidige markedskrav og udfordringer, men også kendskab til, hvad ERP-brancheløsninger på det danske energi- og forsyningsmarked tilbyder.

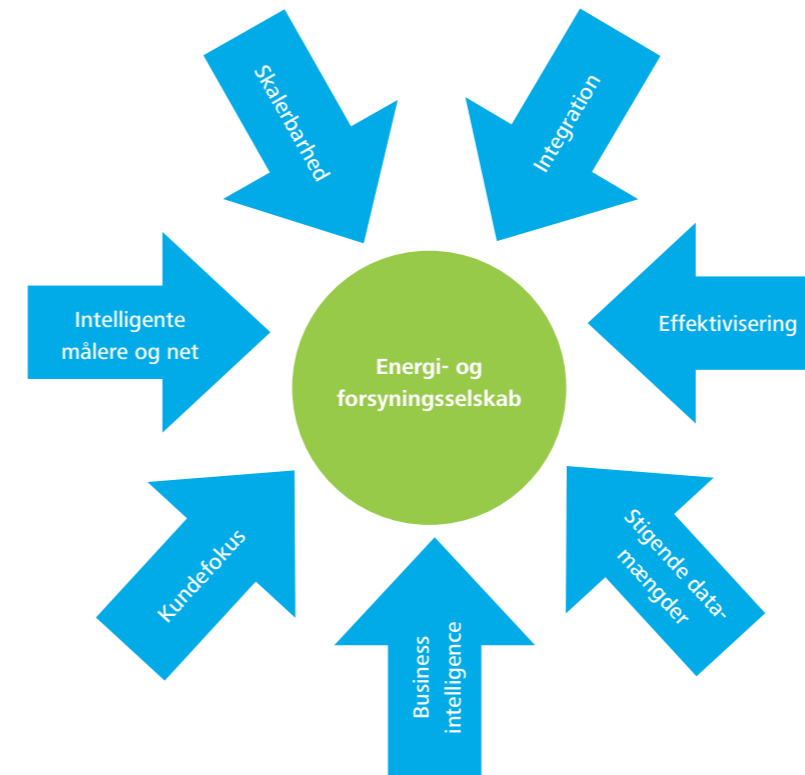
<b>Anskaffelse</b>	Handel (forsyningsarter)				
<b>Salg</b>	Markedsføring og kampagner	CRM		Salgsstyring	
<b>Afregning</b>	Etablering af målepunkt	Indhentning og validering af aflæsninger	Fakturering og modtagelse af betaling	Rykker og inkasso	
<b>Kundeservice</b>	Kundesupport	Web-selvbetjening	Flytning	Leverandørskilte	
<b>Drift og vedligehold</b>	Service	Myndighed	Målerhåndtering	Ruteplanlægning	Fjern-aflæsning
<b>Interne</b>	Indkøb	Økonomistyring		Lagerstyring	
<b>Tværgående</b>	Business intelligence				

**Definition af en ERP-løsning**  
Definitionen af en ERP-løsning (enterprise resource planning) i energi- og forsyningssektoren er ikke entydig. Deloitte's overordnede definition er følgende:

- ERP-løsningen skal understøtte energiselskabernes kerneprocesser, interne processer og tværgående processer som illustreret.
- Løsningen kommer fra en leverandør, som løbende udvikler og vedligeholder systemet.
- Løsningen kan tilpasses til forhold i flere virksomheder i branchen enten ved konfiguration eller ved tilretning.
- Løsningen har en forholdsvis bred funktionalitet, det vil sige, at den dækker flere områder i virksomheden.
- Løsningen opleves af brugerne som integreret, det vil sige, at løsningen har en ensartet brugergrænseflade, og at registrerede data er tilgængelige i alle områder af systemet.

Udviklingen i den danske energi- og forsyningssektor påvirker i høj grad behovene for it-understøttelse i sektoren. Behovene varierer inden for de forskellige forsyningsarter, men set på tværs vurderer Deloitte, at der i fremtiden vil være en stigende efterspørgsel efter ERP-funktionalitet, som understøtter de fremtidige behov illustreret i figur 2.

Figur 2. Fremtidige behov i ERP-løsninger



• **Integration**  
Integration med datahub (gælder elsektoren). Med den kommende datahub i elsektoren vil der opstå et væsentligt behov for interaktion med datahuben ved hvert leverandørskifte, hver flytning, ændring af stamdata, afregning m.m.

• **Effektivisering**  
Mere effektiv udnyttelse af nuværende funktionalitet, herunder afregning og prisstruktur. Eksempelvis fleksibel afregningsstruktur på tværs af forsyningsarter (fx fiber, renovation og telefoni), fleksibel håndtering af flere forsyningsarter i samme løsning, håndtering af dynamiske priser og et øget behov for at håndtere flere produkter og services (fx energibesparelsesinitiativer).

• **Stigende datamængder**  
Stigende datamængder som en konsekvens af intelligente net og målere. Dermed vil der blive stillet større krav til dataarkitekturen, masterdatamanagement, performance og fysisk lagringsbehov, end vi er vant til i dag.

• **Business intelligence**  
Større behov for business intelligence. Med udgangspunkt i de stigende datamængder vil der opstå nye behov for understøttelse af ledelsesbeslutninger. Samtidig betyder både det øgede omkostningspres og ønsket om at betjene flere forretningsområder, at behovet for kompleks og rettidig ledelsesinformation øges.

• **Kundefokus**  
Større kundefokus og mere avanceret CRM-funktionalitet. En øget inddragelse af kunder i energi- og forsyningsmarkedet, eksempelvis ved en øget selvbetjening via portalløsninger, en mere interaktiv kundeservice, som er integreret med ERP-løsningerne, samt aktivering af kunderne i den markedsdynamik, som skabes ved hurtig reaktion på pris og forbrug (fx fleksibelt elforbrug).

• **Intelligente målere og net**  
Integration med intelligente målere og net, så løsningerne understøtter fjernaflæste data. Udbredelsen af intelligente målere vil skabe behov for en mere kompleks it-infrastruktur til håndtering af kommunikationen mellem målere og systemer samt dataopsamling. ERP-løsningerne vil fremover have behov for integration til denne infrastruktur.

• **Skalerbarhed**  
Skalerbare løsninger. Tendenserne i markedet omkring sammenlægning af virksomheder vil skabe et øget behov for skalerbare løsninger.

# Løsninger og leverandører i det danske marked



Det danske marked for ERP-brancheløsninger til energi- og forsyningsvirksomheder er præget af få løsninger. Nogle af løsningerne henvender sig til specifikke segmenter defineret ud fra energi- og forsyningsvirksomhedernes størrelse.

Markedet af energi- og forsyningsvirksomheder kan opdeles i tre kategorier baseret på antallet af forsyningskunder, hvor en lille virksomhed har op til 30.000 forsyningskunder, en mellemstor virksomhed har mellem 30.000 og 200.000 forsyningskunder, og virksomheder med over 200.000 forsyningskunder betragtes som en stor forsyningsvirksomhed. Markedsstrukturen i Danmark er kendetegnet ved få store, flere mellemstore og mange små virksomheder.

I undersøgelsen indgår ERP-løsningerne KMD Easy Energy, Xellent, SonWin, MECOMS, KMD Core Energy og SAP IS-U, som er beskrevet efterfølgende. Oracle tilbyder også en løsning til den danske energi- og forsyningssektor, men ønskede ikke at deltage i denne undersøgelse.

I forhold til ovennævnte kategorier er ERP-løsningerne KMD Easy Energy, Xellent og SonWin mest udbredt blandt de mindre forsyningsvirksomheder, mens de mellemstore virksomheder typisk benytter Xellent og SonWin. De store virksomheder benytter SAP IS-U, Xellent og SonWin.

Ud over ovennævnte ERP-løsninger tilbydes også KMD Core Energy, som henvender sig til mellemstore og store virksomheder, om end den første implementering stadig udestår. Derudover tilbydes ERP-løsningen MECOMS, som også henvender sig til mellemstore og store virksomheder. MECOMS er netop nu i gang med den første implementering på det danske marked.

ERP-løsningerne er typisk baseret på en standardløsning, hvor Microsoft Dynamics AX og SAP er de mest benyttede. Xellent og MECOMS er baseret Microsoft Dynamics AX, og KMD Core Energy er baseret på SAP. SonWin og KMD Easy Energy er derimod egenudviklede systemer.

#### KMD Easy Energy og KMD Core Energy



KMD tilbyder to løsninger til energi- og forsyningssektoren i Danmark: KMD Easy Energy og KMD Core Energy, hvor Easy Energy er fokuseret på det mindre, lokale forsyningselskab, mens Core Energy henvender sig til den større energivirksomhed.

Virksomheden KMD har 116 medarbejdere ansat på energiområdet, heraf 8 fuldtidsansat som implementeringskonsulenter. Virksomheden har 9 medarbejdere ansat i udviklingsafdelingen til vedligehold og videreudvikling af KMD Easy Energy.

KMD har hovedsæde i Ballerup og er repræsenteret på 5 lokationer i Danmark, herunder på Fyn og i Jylland.

#### KMD Easy Energy

Løsningen er skræddersyet til it-understøttelse af de grundlæggende arbejdsopgaver og forretningsgange i et lokalt forsyningselskab. Løsningen understøtter registrering af alle oplysninger, som er relevante for afregning og opkrævning af forbrug af både el, gas, vand, spildevand, varme og renovation.

Brugergrænsefladen er bygget på Microsoftteknologi, hvor løsningen tilbydes som Software as a Service (SaaS) baseret på en backend med IBM Mainframe og en DB2-database. Virksomheden oplyser, at systemets backend omlægges til .Net Windows Presentation Foundation og Web-services via .Net Windows Communication Foundation.

Virksomheden oplyser, at løsningen første gang blev idriftsat i Danmark i 1996, og at der i dag er 87 virksomheder i Danmark, som benytter løsningen.

#### KMD Core Energy

KMD Core Energy er en prækonfigureret standardløsning, der er baseret på SAP's industriløsning til forsyningsvirksomheder (SAP IS-U). KMD vurderer, at 85 procent af den samlede løsning er prækonfigureret ud fra en række centrale forretningsprocesser sådan, at de resterende 15 procent af løsningen skal kundetilpasses.

Virksomheden oplyser, at løsningen endnu ikke er implementeret i Danmark.

#### MECOMS fra Logica



Logica er den danske implementeringspartner for løsningen MECOMS udviklet af virksomheden Ferranti. Logica har 900 fuldtidsansatte i Danmark, hvoraf 15 er forretningskonsulenter og udviklere, der er certificeret i MECOMS-løsningen. Globalt har Logica 39.000 ansatte i 36 lande, og omkring 20 procent af den samlede forretning foregår inden for energi og forsyning. Endvidere har Ferranti og virksomhedens partnere mere end 300 fuldtidsansatte med erfaring i implementering af MECOMS-løsningen.

Første version af MECOMS blev idriftsat i 1996 i Belgien, og MECOMS er efterfølgende idriftsat i Holland, England, Frankrig og Tyskland og er undervejs i UAE og Indien. I Danmark er Logica i gang med den første implementering af MECOMS, som forventes afsluttet ultimo 2010. MECOMS er udformet som en væg til væg-standardløsning baseret på ERP-systemet Microsoft Dynamics AX målrettet til energi- og forsyningsvirksomheder, uanset om der er tale om en forsyningsvirksomhed eller et handelsselskab. Løsningen håndterer alle forsyningsarter såsom el, gas, vand, spildevand, varme, køling samt renovation, fiber og telefoni.

MECOMS er baseret på Microsoft Dynamics AX version 2009 ved hjælp af Dynamicsproduktets eget udviklingsværktøj MorphX og X++, og databasen er MS SQL Server eller Oracle. Løsningen er af Microsoft erklæret Certified for Microsoft, Dynamix AX (CfMD).

Logica oplyser, at løsningen er i drift i mere end 40 energi- og forsyningsvirksomheder i Europa med mere end 2.000 systembrugere.

Logica har i Danmark kontorer i 5 byer, herunder Ballerup, Århus og Kolding. Ferranti har hovedkontor i Belgien og yderligere kontorer i Holland og Indien.

#### SAP for Utilities (IS-U)



SAP udvikler og implementerer industriløsningen SAP for Utilities (SAP IS-U), som er baseret på SAP Business Suite. Løsningen rummer alle de traditionelle områder (økonomistyring, HR, indkøb osv.) i den samme ERP-plattform.

Løsningen håndterer alle forsyningsarter så som el, gas, vand, spildevand, varme, renovation, fiber og telefoni.

Løsningen produceres og implementeres af SAP, og en række partnere i Danmark kan ligeledes bistå med implementeringen.

Løsningen er baseret på platformen SAP Netweaver, der blandt andet benytter SAP ABAP, Java og .Net og kan håndtere alle gængse databaser som for eksempel MS SQL Server, Oracle, DB2 og SAP Max DB.

Virksomheden oplyser, at løsningen blev idriftsat første gang i 1980 og første gang i Danmark i 1999. SAP oplyser, at mere end 1.600 virksomheder globalt benytter løsningen. SAP Danmark har i alt 50 implementeringskonsulenter, og herudover er der mere end 100 implementeringskonsulenter hos partnere i Danmark. Globalt er der omkring 3.000 konsulenter, der udelukkende arbejder med løsningen.

SAP Danmark har hovedsæde i København.

#### SonWin fra SonLinc



Sonlinc A/S har siden 1987 udviklet systemløsningen SonWin til energi- og forsyningssektoren og har 42 ansatte i Danmark.

Systemløsningen er en integreret ERP-løsning til energi- og forsyningssektoren med moduler inden for afregning, balanceansvar, CRM, finans, inkl. lager, indkøb, arbejdsordre, time/sags, teknik med flere.

Løsningen håndterer alle forsyningsarter såsom el, gas, vand, varme, spildevand, renovation, bredbånd og IP-telefoni.

Løsningen er udviklet i Microsoft.Net (oprindeligt Visual Basic 6.0) og er baseret på MS SQL Server 2005/2008 med integreret anvendelse af MS Office og MS SharePoint.

SonWin er godkendt til leverandørskifte inden for el og naturgas samt til teleafregning (IP/Fast CDR). Sonlinc har implementeret elektronisk fakturering til det offentlige (OIOXML) og alle relevante systemer, herunder SAP, Dynamics (AX og Nav). Herudover har SonWin integration til Microsoft Office Excel, Word, Access og MS Outlook samt integration til Axapta, Navision, SAP R/3, GIS m.v.

Virksomheden oplyser, at der i dag behandles data fra over 2 millioner slutkunder og mere end 1.200 systembrugere.

Virksomheden har kontorer i Charlottenlund og Kolding.

#### Xellent fra EG Utility



### Utility

EG Utility har leveret løsninger til energi- og forsyningssektoren siden 1979 og lancerede i 2002 løsningen Xellent baseret på Microsoft Dynamics AX. EG Utility er en del af det danske firma EG A/S og er gennem EG repræsenteret i hele Norden.

Virksomheden beskæftiger 130 medarbejdere i Danmark, Sverige, Norge og Indien, som servicerer partnere og de mere end 90 kunder inden for energi- og forsyningssektoren i 5 europæiske lande.

Løsningen håndterer alle forsyningsarter såsom el, gas, vand, spildevand, varme, renovation, fiber og telefoni. Ud over at fungere som et kundinformationssystem med afregning består Xellent af en række moduler, som kan tilkøbes og anvendes efter behov, herunder Xellent Projekt, Xellent Arbejdsordre, Xellent Ressourceplanlægning, Xellent CRM, Kundeportal, Flexprisfastsættelse, PDA, eBix m.fl.

Løsningen er baseret på Microsoft Dynamics AX ved hjælp af Dynamicsproduktets eget udviklingsværktøj MorphX og X++ og databasen MS SQL Server. Virksomheden er certificeret guldpartner hos Microsoft, og Xellent er Certified for Microsoft Dynamics AX (CfMD), hvilket er Microsofts højeste akkreditering for en testet ISV-løsning.

Virksomheden oplyser, at der i dag er omkring 2.400 systembrugere i Danmark og omkring 6.500 systembrugere på verdensplan.

Virksomheden har hovedkontor i Hjørring og et kontor i Århus. Derudover er virksomheden repræsenteret i Sverige og Norge.

# Komparativ analyse af ERP-løsningerne

## Baggrund og formål med undersøgelsen

Deloitte har gennem mange år samarbejdet med hovedparten af de danske energi- og forsyningsvirksomheder og har ofte rådgivet om og bistået med implementering af ERP-løsninger.

## Undersøgelsens design og metoder

Undersøgelsen er bygget op omkring de kriterier for valg af ERP-løsning, som kunderne erfaringsmæssigt lægger mest vægt på. Derfor er der i undersøgelsen spurgt ind til følgende kategorier:

- Funktionalitet
- Kvalitet
- It-plattform
- Prisindikation
- Det strategiske fokus for videreudvikling af løsningen
- Brugerstøtte og træning
- Udbredelse
- Kundernes tilfredshed med løsningen, dens fleksibilitet og leverandørernes prisniveau.

Der er benyttet to datakilder i denne undersøgelse:

- Der er inddraget fem leverandører af ERP-løsninger til den danske energi- og forsyningssektor, som har besvaret spørgsmål omkring den ERP-løsning, de selv tilbyder. De fem leverandører er alle udvalgt til at deltage i undersøgelsen baseret på, at de er blandt de førende leverandører i det danske marked.
- De leverandører, som har ønsket at deltage i undersøgelsen, har deltaget med sammenlagt seks ERP-løsninger til den danske energisektor. For hver af de seks løsninger er der udvalgt tre kundereferencer, som har besvaret spørgsmål omkring tilfredsheden med og oplevelsen af løsningen i drift.

Deloitte har analyseret resultaterne af undersøgelsen og inddraget vores egen indsigt og viden om markedet for at sikre resultaternes validitet.

Som uafhængig rådgiver er Deloitte garant for undersøgelsens objektivitet, men undersøgelsens kvalitet afhænger af præcisionen og fuldstændigheden af deltagernes svar.

## Introduktion til analysen

Analysen af ERP-løsningerne i den danske energi- og forsyningssektor fokuserer på kombinationen af kvalitet og modenhed, udbredelse og pris, kundeoplevelse og en kort vurdering af leverandørernes implementeringskapacitet.

Resultatet af analysen er illustreret i figur 3, hvor følgende akser er benyttet:

### • Kvalitet og modenhed

Denne akse afbilder løsningernes funktionalitetsbredde, planlagt produktudvikling, en vurdering af driftsstabilitet ud fra kundeundersøgelsen, kvalitet i forhold til kvalitetscertificering, frekvens af releases, brugen af udviklingsstandarder, i hvilket omfang en løsning giver mulighed for integration med andre produkter, omfang af support samt om løsningen er certificeret i forhold til en standardløsning.

### • Udbredelse af løsningen i Danmark

Denne akse viser løsningernes udbredelse på det danske marked, herunder hvor lang tid løsningen har været på markedet, løsningens omsætning i Danmark, antallet af forsyningsarter, løsningen omfatter, samt antal kunder og brugere af løsningen.

### • Pris

I forhold til pris tager undersøgelsen udgangspunkt i leverandørernes pris for implementering af deres løsning hos en fiktiv kunde, som har 200 brugere, 3 forsyningsarter (herunder el) og 200.000 forbrugskunder for hver forsyningsart. Der indregnes endvidere leverandørernes estimat af udgifter til infrastruktur/servere, licenser og implementeringsomkostninger samt vurdering af udgift til årlig drift ved en outsourcet løsning. Herudover er leverandørerne blevet vurderet ud fra deres timepriser for forretningskonsulenter, udviklingskonsulenter, driftspersonale og udgift til support/helpdesk. Endvidere er kundernes vurdering af det samlede omkostningsniveau (resultater fra kundeundersøgelsen) indregnet.



### Overordnede resultater

Det danske marked for ERP-løsninger til energi- og forsyningssektoren er kendetegnet ved, at der ikke på nuværende tidspunkt eksisterer en entydig leder i forhold til kombinationen af områderne kvalitet og modenhed, udbredelse af løsningen i Danmark og pris, se figur 3.

Markedet er præget af en stor spredning med hensyn til de enkelte løsningers udbredelse. To af løsningerne (KMD Core Energy og MECOMS) er p.t. ikke implementeret på det danske marked. SAP IS-U er implementeret hos få af de allerstørste kunder. Xellent og SonWin er implementeret hos få store, nogle mellemstore og mange små kunder. KMD Easy Energy er udelukkende implementeret hos små virksomheder.

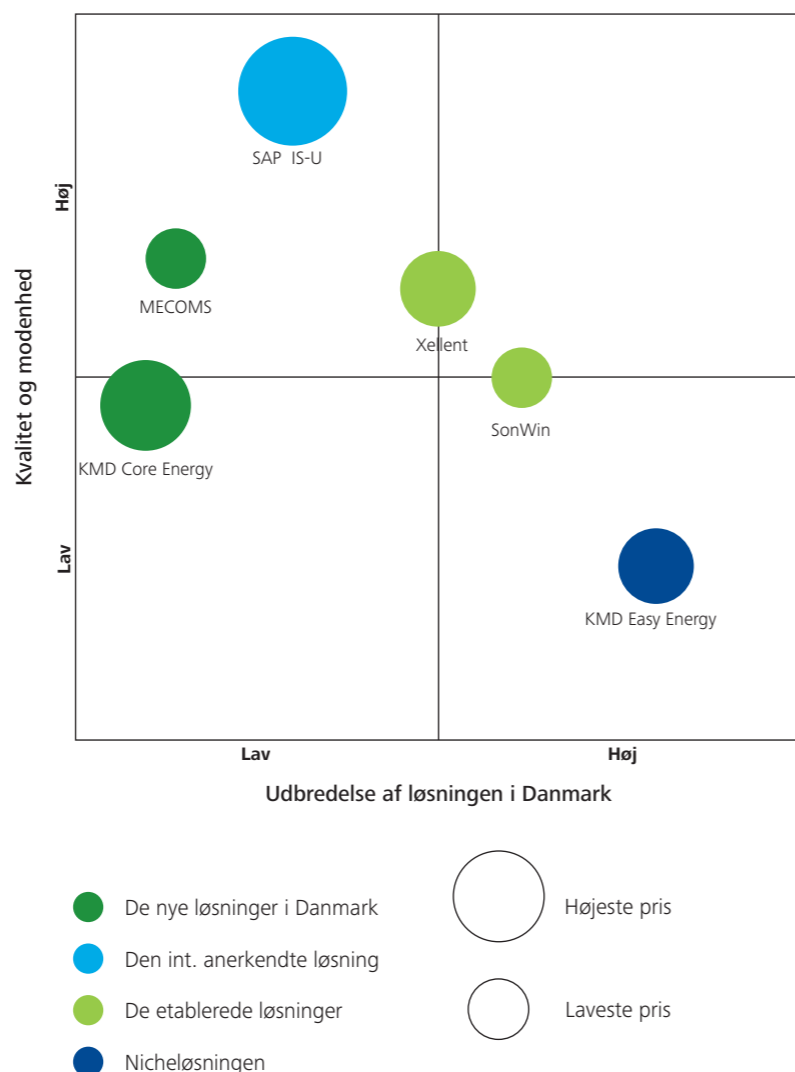
Det danske marked for ERP-løsninger er kendetegnet ved, at der ikke på nuværende tidspunkt eksisterer en entydig leder.

I forhold til løsningernes kvalitet og modenhed er markedet tredelt. SAP IS-U skiller sig ud som værende løsningen med den højeste kvalitet og modenhed, og herefter følger en gruppe bestående af MECOMS, Xellent, KMD Core Energy og SonWin. Det vurderes, at MECOMS og Xellent befinder sig på et højere kvalitets- og modenhedsniveau end KMD Core Energy og SonWin. Løsningen med den laveste kvalitet og modenhed vurderes at være KMD Easy Energy.

Prisen er opdelt med SAP IS-U og KMD Core Energy som de klart dyreste. I den anden ende af prisskalaen befinder de øvrige fire løsninger sig med MECOMS og SonWin som de billigste.

Det skal bemærkes, at der er forskel på prisstrukturen for de forskellige løsninger, da KMD Core Energy og KMD Easy Energy udelukkende er baseret på Software as a Service (SaaS), hvilket giver en fast årlig udgift, mens de øvrige løsninger har en forholdsvis høj opstartsudgift og herefter lavere årlige udgifter. Enkelte af de øvrige løsninger kan også tilbyde SaaS, men dette forhold er ikke medtaget i prismodellen.

Figur 3. Sammenhæng mellem kvalitet og modenhed, udbredelse og pris



### Den internationalt anerkendte løsning

SAP IS-U's position i figur 3 er et udtryk for, at løsningen er udbredt i få virksomheder i Danmark, men de er til gengæld nogle af de største virksomheder i den danske energi- og forsyningssektor. Dette er en naturlig konsekvens af, at løsningen er gearret til de største virksomheder.

I figuren er SAP IS-U placeret højest for kvalitet og modenhed, idet virksomheden SAP og løsningen i højere grad end de øvrige producenter og løsninger på markedet er i besiddelse af certificeringer, benytter standardudviklingsmetoder og understøtter en bred vifte af standarder. En af de drivende faktorer for, at løsningen placeres så højt, er SAP's globale skala, som blandt andet muliggør stort fokus på forretningsudvikling, kvalitetssikring og et veletableret udviklingsapparat.

Denne undersøgelse har fokus på det danske marked, men det bør nævnes, at SAP IS-U på verdensplan dækker mange af de helt store virksomheder. Endvidere er løsningen anerkendt som den ledende industriløsning globalt.

SAP IS-U skiller sig ud prismæssigt ved at være den dyreste løsning på det danske marked.

Hvis SAP IS-U's udbredelse i Danmark skal forbedres, skal løsningen tilpasses de mellemstore virksomheder frem for udelukkende at være rettet mod de store virksomheder. Alternativt kan en udbredelse skabes, hvis der kommer nye energi- og forsyningsvirksomheder ind på markedet udefra, eller der opstår nye virksomhedskonstellationer som resultat af konsolideringer.

### De nye løsninger på det danske marked

KMD Core Energy og MECOMS er placeret lavt i forhold til udbredelse i Danmark, da ingen af løsningerne er implementeret på det danske marked (dog har Logica underskrevet kontrakt om implementering af MECOMS hos den første danske kunde).

I figuren er MECOMS afbildet med en højere modenhed og kvalitet end KMD Core Energy, hvilket skyldes, at der for MECOMS-løsningen er synliggjort en stærkere plan for produktudvikling, og at løsningen har en større funktionalitet, men den væsentligste forskel er, at MECOMS er i drift internationalt, og at løsningen dermed blandt andet har vist sin driftsstabilitet.

Ligesom SAP IS-U er også MECOMS kendetegnet ved at være udbredt uden for Danmark med fokus på især Benelux.

KMD Core Energy er prismæssigt placeret i den høje ende tæt på SAP IS-U. MECOMS derimod ligger i den billigste ende af prisskalaen.

KMD Core Energy og MECOMS er nye løsninger på det danske energi- og forsyningsmarked og positionerer sig som udfordrerne i segmenterne med de mellemstore og store energi- og forsyningsvirksomheder. I markedssegmentet for de mellemstore er Xellent og SonWin i dag placeret uden væsentlig konkurrence fra andre aktører.

I de kommende år kan der derfor forventes øget konkurrence i dette markedssegment, hvilket vil sætte priserne under pres og øge fokus på service, kvalitet og produktudvikling som differentieringsfaktorer.

# Implementeringskapacitet

## De etablerede løsninger

Xellent og SonWin har en ligeværdig udbredelse i det danske marked, dog er SonWin en anelse mere udbredt hovedsaglige på grund af større omsætning, større kundeportefølje og fordi løsningen har været længere på markedet.

Xellent og SonWin er placeret tæt i forhold til modenhed og kvalitet, dog adskiller Xellent sig ved blandt andet at have en mere fokuseret plan for produktudvikling, en mere moden anvendelse af anerkendte udviklingsstandarder og flere officielle kvalitetsstempler.

Prismæssigt ligger Xellent og SonWin i den lave ende af skalaen med SonWin som den billigste af de to.

Xellent og SonWin dominerer i dag segmentet af mellemstore virksomheder, men med de to nye løsninger (KMD Core Energy og MECOMS) som nye aktører på markedet vil vi i fremtiden se mere kamp om markedsandelene. Endvidere vil vi fremover se, at de etablerede løsninger i højere grad vil forsøge at styrke deres nuværende kunderelationer og generelt øge fokus på kvalitet og produktudvikling.

Den øgede konkurrence i segmentet af mellemstore energi- og forsyningsvirksomheder vil føre til, at aktørerne også undersøger nye muligheder i segmentet af de mindste virksomheder. Øget konsolidering blandt de mindste virksomheder i energi- og forsyningssektoren vil gøre det mere attraktivt for løsningsleverandørerne i højere grad at indgå i dette segment.

## Nicheløsningen

I det danske marked er KMD Easy Energy den klart mest udbredte løsning som en konsekvens af, at løsningen er rettet mod markedet for de mindste virksomheder i energi- og forsyningssektoren. Dette segment rummer markant flere virksomheder end segmenterne af mellemstore og store virksomheder.

KMD Easy Energy er placeret lavest i forhold til modenhed og kvalitet, da løsningens fokus på markedet for de mindste virksomheder resulterer i en naturlig begrænsning i funktionalitet og begrænset fokus på produktudvikling.

KMD Easy Energy ligger i den lave ende af prisskalaen, men er ikke undersøgelsens billigste løsning.

Løsningen vil fremover opleve en øget konkurrence, fordi den øgede konkurrence på markedet for mellemstore virksomheder vil brede sig til markedet for de mindste virksomheder.

### Valg af den rette ERP-løsning er kritisk og strategisk vigtigt

Denne undersøgelse kan ikke stå alene i forbindelse med valg af ERP-løsning.

Deloitte anbefaler en specifik analyse af virksomhedens forretningsbehov, processer og it-landskab. Formålet med analysen er at vurdere om der er et forretningsmæssigt rationale (business case) for udskiftning af ERP-systemet, samt en udbudsstrategi, som definerer omfang og fremgangsmåde for udbudsprocessen, med henblik på anskaffelse af den løsning, der passer bedst til din virksomhed.

I forbindelse med udvælgelse og implementering af ERP-løsninger er det Deloitte's vurdering, at det ikke er tilstrækkeligt at vurdere, om ERP-løsningen har den rette funktionalitet, men at energi- og forsyningsvirksomhederne også skal sikre, at leverandøren er i stand til at implementere løsningen. I den sammenhæng er det væsentligt at vurdere leverandørerne på flere områder, herunder:

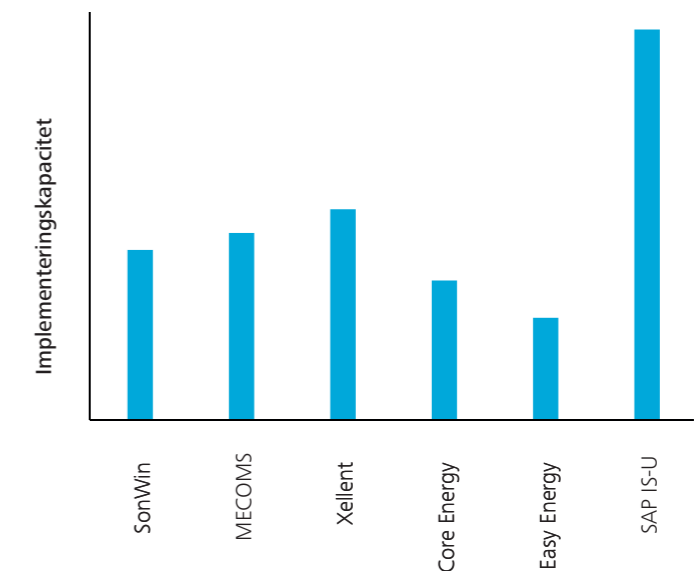
- Antallet af implementeringskonsulenter i Danmark, som har erfaring i at implementere ERP-løsningen, samt et eventuelt globalt leveranceapparat, som de internationale organisationer kan være i besiddelse af.
- Mængden af leverandørens partnere, som kan bidrage med at foretage en komplet implementering hos en kunde.
- Mængden projektledere, som er erfarne i at lede større ERP-implementeringer.
- Størrelsen af leverandørens udviklingsorganisation, hvilket kan give et indblik i leverandørens kapacitet i forhold til at foretage eventuelle tilpasninger/fejrløstelser i ERP-løsningen.

I forhold til ovenstående kriterier vurderes leverandørernes implementeringskapacitet som angivet i figur 4.

Af figuren fremgår det, at SAP IS-U er den løsning på det danske marked, som vurderes at have den største implementeringskapacitet. En af faktorerne, som bidrager til denne vurdering, er, at løsningen kan håndteres af en stor del af SAP's partnere i det danske marked, og at SAPs egen organisation kan tilbyde både teknisk kompetence og erfarne projektledere.

I den anden ende af skalaen ses KMD Easy Energy, som er en løsning, der ikke er baseret på et standardsystem, hvilket begrænser implementeringskapaciteten til KMD's egen organisation. Kapaciteten er her den mindste på markedet, men det skal bemærkes, at løsningen er målrettet de mindre energi- og forsyningsvirksomheder, hvilket medfører, at implementeringsopgaverne er mindre, og dermed at implementeringskapaciteten ikke behøver at være så stor.

Figur 4. Implementeringskapaciteten hos leverandørerne bag ERP-løsningerne



SonWin, Xellent, MECOMS og KMD Core Energy vurderes samlet set at have nogenlunde samme implementeringskapacitet. Det må forventes, at KMD Core Energy og MECOMS i takt med kommende implementeringer i Danmark vil få opbygget et leveranceapparat, som i dag er af begrænset størrelse.



---

# Kontakt

## Mikkel Boe

### Partner

Industrileder af Energi og Infrastruktur  
Business Consulting  
Tlf. +45 36 10 24 94  
mikboe@deloitte.dk

## Robert Mortensen

### Manager

Business Consulting  
Tlf. +45 36 10 31 31  
rmortensen@deloitte.dk

## Henrik Thorndal Poulsen

### Manager

Business Consulting  
Tlf. +45 36 10 28 25  
hpoulsen@deloitte.dk

### Om Business Consulting – Fra idé til virkelighed

Business Consulting fokuserer på udvikling og effektivisering af kundernes organisation, kerneprocesser, økonomistyring og it for at bidrage til realisering af kundernes strategiske målsætninger. Vi kender energi- og forsyningssektoren til bunds og kombinerer vores faglige kompetencer med evnen til at lede, styre og gennemføre projekter i komplekse miljøer. Vi bistår kunderne fra strategi til implementering som rådgiver eller implementeringspartner.

Deloitte har mere end 1.500 konsulenter på globalt plan, som er dedikeret til energisektoren – herunder et dedikeret dansk industriteam af konsulenter med erfaring fra industrien.

Vi servicerer store kunder i alle økonomiske regioner, herunder 90 procent af energiselskaberne på Fortune 500, 94 procent af Fortune 500-el- og forsyningselskaber samt 80 procent af Fortune 500 og 1000-olie og gasselskaber, inklusive de tre største olieraffinerier.

### Om Deloitte

Deloitte leverer ydelser inden for Revision, Skat, Consulting og Financial Advisory til både offentlige og private kunder i en lang række brancher. Vores globale netværk med medlemsfirmaer i mere end 140 lande sikrer, at vi kan trække på stærke kompetencer foruden en dybtgående lokal indsigt, når vi skal hjælpe vores kunder overalt i verden. Deloitte mere end 168.000 medarbejdere arbejder målrettet efter at sætte den højeste standard. Deloitte medarbejdere understøttes af en virksomhedskultur, der fremmer integritet og merværdi til kunderne, en forpligtelse over for hinanden og en styrke gennem forskellighed. De arbejder i et miljø præget af konstant udvikling, udfordrende oplevelser og berigende karrieremuligheder. Deloitte medarbejdere arbejder målrettet på at styrke ansvarlighed, opbygge tillid og sikre positiv indflydelse i deres lokalsamfund.

### Deloitte Touche Tohmatsu

Deloitte er en betegnelse for Deloitte Touche Tohmatsu, der er en schweizisk organisation (Verein), og dets netværk af medlemsfirmaer. Hvert medlemsfirma udgør en separat og uafhængig juridisk enhed. Vi henviser til [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) for en udførlig beskrivelse af den juridiske struktur i Deloitte Touche Tohmatsu og dets medlemsfirmaer.