

Ansøgning til iKRAFT innovationspuljen

## Projekt navn

[www.ERPstart.dk](http://www.ERPstart.dk)

Udvikling af interaktiv portal til brug i små- og mellemstore virksomheder

## Primær ansøger

Erhvervsakademi Århus, projektleder Ulla Haahr

Sønderhøj 30, 8260 Viby J.

7228 6004, 4188 6004

[ulha@akademiaarhus.dk](mailto:ulha@akademiaarhus.dk), [info@akademiaarhus.dk](mailto:info@akademiaarhus.dk)

## Øvrige deltagere/partnere

Skills Creator ApS

Direktør Christian Gausbo

Vesterbrogade 149

1620 København V.

ERP-gruppen

Konsulent Theodor Skov

Business Centret, Århus Købmandsskole

Sønderhøj 9

8260 Viby J.

7k Erfa-netværk v/erhvervsrådene i  
Odder, Århus, Skanderborg, Favrskov,  
Norddjurs, Syddjurs og Samsø  
kommuner.

Århus, den 20. oktober 2010

# Indholdsfortegnelse

---

<b>1</b>	<b>Sammenfatning</b> .....	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Baggrund</b> .....	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>Projektets formål</b> .....	<b>4</b>
<b>4</b>	<b>Anden finansiering</b> .....	<b>4</b>
<b>5</b>	<b>Projektbeskrivelse</b> .....	<b>5</b>
5.1	<i>Erhvervsfremmeperspektiv</i> .....	5
5.2	<i>Innovationshøjde</i> .....	6
5.3	<i>Samarbejde</i> .....	6
5.4	<i>Additionalitet</i> .....	6
5.5	<i>It-mæssigt fokus</i> .....	7
5.6	<i>Pilotprojekt</i> .....	8
5.7	<i>Formidling</i> .....	9
5.8	<i>Effektdokumentation</i> .....	9
5.9	<i>Forankring</i> .....	9
5.10	<i>Medfinansiering</i> .....	9
<b>6</b>	<b>Projektorganisation</b> .....	<b>10</b>
<b>7</b>	<b>Projektplan 2011</b> .....	<b>11</b>
<b>8</b>	<b>Projektbudget</b> .....	<b>12</b>

# 1 Sammenfatning

## Vision

Giv små og mellemstore virksomheder (herefter SMV-ere) bedre forudsætninger for effektiv virksomhedsdrift gennem brugen af integreret virksomhedssoftware<sup>1</sup>. Skab et nyt it-redskab, der giver virksomhederne mulighed for hurtigt, smidigt og uden en større investering at foretage udvælgelse og anskaffelse af erp-systemet. Sørg for, at det nye it-redskab kan give virksomhederne tilstrækkelig viden og kompetence, så de undgår unødvendige eller fejlagtige anskaffelser og spilder massevis af konsulentkroner. Og styrk på den måde virksomhedernes konkurrenceevne og overlevelsesmuligheder.

## Innovation

Det nye produkt vil støtte professionaliseringen i SMV-ere, og sætte dem i stand til at udnytte Business Intelligence i deres daglige forretnings- og ledelsespraksis. Projektet har som målsætning, at der udvikles et nyt it-produkt, som matcher SMV-eres behov for viden om og processen op til udvælgelse af erp-systemer. Der findes ikke et sådant it-redskab på markedet i dag. Det betyder, at anskaffelsesomkostningen for en lille eller mellemstor virksomhed ikke er proportional med virksomhedens størrelse. Derfor vil produktinnovationen skabe værdi for virksomhederne uanset om de vælger at anskaffe et erp-system eller ej.

## Forretning

Der vil med det færdige produkt være mulighed for at opdyrke et marked på tværs af brancher i Region Midtjylland, i Danmark og muligvis også uden for landets grænser. Når prototypen er færdigudviklet, står vi med et it-produkt, som har et potentielt marked blandt SMV-ere. Der er mulighed for at blive first-mover. Der findes ikke en opgørelse over, hvor stor en del af SMV-ere, der allerede har anskaffet et erp-system. Men markedspotentialet formodes alt andet lige at være betragteligt.

## Samfund

Satsningen skaber værdi gennem det vækstlag, som består af små og mellemstore virksomheder. Disse virksomheder vil bidrage til indfrielsen af Vækstforums vision om it-i-alling. Udviklingsprojektet vil styrke virksomheders kompetence til at udtænke, hvordan it kan indgå i deres enterprise architecture. Herunder hvordan de kan styrke deres forretningsplatforme og udvikle nye, innovative forretningsmodeller.

---

<sup>1</sup> Se [http://da.wikipedia.org/wiki/Enterprise\\_resource\\_planning](http://da.wikipedia.org/wiki/Enterprise_resource_planning) for at få en definition af enterprise ressource planning (erp) og integreret virksomhedssoftware.

## 2 Baggrund

Idéen til projektet er opstået på baggrund af udsagn fra ERP-gruppens og Erhvervsakademi Århus' kunder og samarbejdsvirksomheder. SMV-ere har ofte efterspurgt lettilgængelig viden om erp-systemer. Så længe virksomhederne ikke har den fornødne viden, kan de ikke tage stilling til, om erp-løsningen er en relevant mulighed for dem.

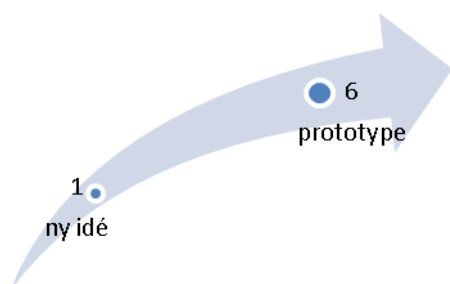
Virksomhederne har også efterspurgt en let måde til at få opbygget de fornødne kompetencer og ressourcer, så de på egen hånd kan udarbejde behovsanalyse, kravspecifikation og udfærdige et solidt udbudsmateriale, når de beslutter sig for at anskaffe et erp-system.

Men de er ikke i besiddelse af disse kompetencer i dag. Det betyder, at der er en risiko for, at anskaffelsen bliver tilfældig og leverandørstyret. Samlet set er der derfor behov for et it-redskab, som kan professionalisere virksomhedernes videnindsamling, forundersøgelse og anskaffelsesproces i forhold til et erp-system.

## 3 Projektets formål

Formålet med projektet er at udvikle et nyt it-redskab, som styrker og effektiviserer SMV-ere i deres valg af erp-system. Det nye it-system skal bidrage til flest mulige trin i anskaffelsesprocessen. Det nye system er i sin færdige form webbaseret, og dermed vil redskabet kunne tilgås af virksomheder i hele Region Midtjylland.

Teknologien skal testes på cirka 5-10 små- eller mellemstore virksomheder i Region Midtjylland. Testvirksomhederne udvælges i samarbejde med 7k Erfa-netværket.



It-systemet får på nuværende tidspunkt karakteren 1 på skalaen, fordi der er tale om en 'ny idé'. Gennem projektføreløbet vil vi arbejde os hen imod karakteren 6: 'gennemtestet koncept/prototype'.

## 4 Anden finansiering

Der er ikke ansøgt andre puljer om midler til udviklingsprojektet.

## 5 Projektbeskrivelse

### Proces frem til anskaffelse af erp-system

Inden anskaffelse, bør virksomheden gennemføre følgende faser:

- **Behovsanalyse**
  - Beskrivelse og analyse af forretningsprocesser og dertil knyttede informationsbehov
- **Kravspecifikation**
  - Omsætte behovsanalysen til konkrete krav til systemet
  - Ønsket funktionalitet, datamængder og antal brugere
- **Udbudsmateriale**
  - Tilbudsform, krav til leverandør, systemkrav osv.
- **Valg af leverandør**
  - Matche tilbud med udbudsbeskrivelse og kravspecifikation
  - Naturtro demoer fra udvalgte leverandører

At gennemføre disse vigtige faser med bistand fra eksterne konsulenter er kostbart, og alene denne kendsgerning får mange virksomheder til at undlade at gennemføre processen.

### 5.1 Erhvervsfremmeperspektiv

Udviklingsarbejdet skaber et godt erhvervsfremmeperspektiv. Skills Creator ApS har en unik kompetence inden for forretningsudvikling gennem it-systemer. Virksomheden har ikke direkte konkurrenter i Region Midtjylland, men en række konkolllegaer, som komplementerer Skills Creator ApS forretningsområde.

Med det færdige it-produkt er der mulighed for at opdyrke et marked på tværs af brancher i Region Midtjylland og i Danmark. Der findes ikke en opgørelse over, hvor stor en del af SMV-ere, der allerede har anskaffet et erp-system. Men markedspotentialet formodes alt andet lige at være betragteligt.

På sigt vil konkurrerende virksomheder penetrere dette marked. Det kan være traditionelle it-virksomheder, eller virksomheder som arbejder med it-baseret kompetenceudvikling. Dette vil afstedkomme øget konkurrence, leverandørerne bliver mere synlige, og dette kan udmønte sig i et mere gennemsigtigt marked for erp-systemer. Dette vil gavne SMV-erne.

Udvikling af den interaktive portal er samtidig med til at synliggøre kundernes behov, hvilket yderligere kan motivere leverandører til at udvikle løsninger, som er tilpasset denne kundegruppe.

## 5.2 Innovationshøjde

Der findes i dag ikke et produkt på markedet, hvor der er et struktureret skift mellem analyse af interne forretningsprocesser, og e-læringsmoduler, som er tilpassede dette specifikke område. Innovationshøjden i projektet er derfor til stede.<sup>2</sup>

Aftagerne til dette produkt er SMV-ere. Derfor er der ikke for potentielle leverandører nævneværdige kommercielle interesser i at udvikle dette produkt til enkeltvirksomheder. For at tilvejebringe et produkt, som matcher SMV-eres behov, er der derfor behov for en tværgående indsats, hvor flere parter bidrager til udviklingsomkostningerne. Det er samtidig essentielt, at SMV-erne samarbejder om projektet i forhold til at opnå den fornødne tilpasning af produktet.

## 5.3 Samarbejde

**Skills Creator A/S** ser som privat virksomhed en åbning for at etablere et nyt marked med et betragteligt markedspotentiale. Skills Creator A/S har en unik kompetence inden for udvikling af it-løsninger og –moduler, og den efterspørger et netværks- og udviklingsmiljø, hvor flere parter bidrager til udvikling og test.

**Erhvervsakademi Århus** indgår som vidensinstitution og er projektleder og administrator på opgaven. Der er fokus på at strukturere udviklingsprocessen, og på at involvere en række private aktører, som er potentielle kunder til det nye produkt.

**ERP-gruppen** indgår som virksomhed, og bidrager med den nyeste viden om forskning og praktisk anvendelse af erp-systemer. Denne viden vil indgå i opbygning af prototypen.

**Erhvervsrådene** i 7k Erfa-samarbejdet er med til at udvælge testvirksomheder. Erhvervsrådene vil på sigt stå for at etablere erfa-grupper, som kan styrke udvikling og ejerskab i projektet samt den samlede forhandlingsstyrke for virksomhederne.

## 5.4 Additionalitet

Projektet kan kun gennemføres med ekstern finansiering. For at skabe interesse for udvikling af den interaktive portal er det vigtigt med en vis udviklingsvolumen i kraft af flere pilotvirksomheder på tværs af brancher, beliggenhed og størrelse i Region Midtjylland. Der henvises her til punkt 5.2 Innovationshøjde.

---

<sup>2</sup> Virksomheder udbyder web-baserede løsninger, hvor der er et kort spørgeskema, som giver en kort standardbeskrivelse af virksomheden på baggrund af en besvarelse. Se fx [www.organisationsprofil.dk](http://www.organisationsprofil.dk).

## 5.5 It-mæssigt fokus

### Funktionalitet og indhold – lineær og iterativ proces

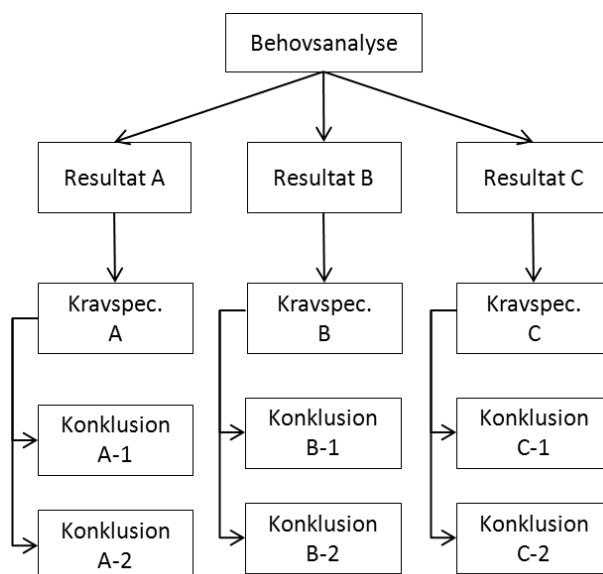
Vi vil udvikle en interaktiv portal, hvor virksomheden ledes trinvis gennem en veldefineret proces.

Processen kan være lineær eller iterativ alt afhængig af kundens behov og udviklingsønsker. Vi forventer, at portalen skal indeholde følgende:

- **Forside**
  - Forsiden introducerer begrebet erp, brugeren kan få en introduktion til sitet med formålsbeskrivelse og 'hvordan kommer vi i gang'.
  - Forsiden indeholder 4-5 korte e-lærings sekvenser, der illustrerer organisation og forretningsgange i et erp-system. Beskriver forskellige udfordringer, som små og mellemstore virksomheder står over for ved valg af erp-systemer. Sekvenserne understreger, hvornår der er behov for at implementere et erp-system, overvejelser inden anskaffelsen, og hvorfor det er vigtigt at foretage det rigtige valg.
  - Førstegangsbbrugere tilmelder sig sitet for at få adgang til spørgeskemaer og yderligere information om erp. Brugeren vil kunne logge på igen, informationer om brugeren gemmes.
  - Mulighed for løbende at opdatere spørgeskema, virksomhedens voksende viden om erp skal muliggøre en ændring af profilen på portalen. Derved vil der fremkomme en anden konklusion end den, det oprindeligt udfyldte spørgeskema gav. Virksomheden gennemløber en iterativ proces, og portalen bliver en øjenåbner i forhold til egne interne forretningsprocesser.
  - De virksomheder, som tilmelder sig, får adgang til spørgeskemaer og yderligere materiale.
  
- **Spørgeskema til behovsanalyse**
  - Virksomheden udfylder først spørgeskema for behovsanalyse. Spørgeskemaet forventes at indeholde 10-15 spørgsmål, der relaterer sig til virksomhedens størrelse, it-modenhed og forretningsstyringssystemer.
  - Spørgsmål suppleres med materiale, der hjælper brugeren til at udfylde skemaet korrekt. Materialet kan være uddybende information, links til andre portaler, E-lærings moduler, der illustrerer baggrunden for spørgsmålet, mm.
  - Analysen afsluttes med en kort, overskuelig rapport, der opsummerer behovsanalysen. Behovsanalysen vil danne baggrund for det næste spørgeskema, der er kravspecifikationen.
  
- **Spørgeskema til kravspecifikation**
  - Når brugeren har afdækket sit behov, skal der laves en kravspecifikation. Afhængig af svarene i behovsanalysen vil portalen vælge det skema for kravspecifikation, der passer virksomheden bedst, da det ikke er de samme krav det vil gælde alle virksomheder.

- De enkelte spørgsmål suppleres med online hjælp til udfyldelsen af spørgeskemaet. Materialet kan være uddybende information, links til andre portaler, e-lærings moduler, der illustrerer baggrunden for spørgsmålet, mm.
  - Spørgeskemaet består af åbne og lukkede spørgsmål, der tilsammen danner grundlag for en færdig kravspecifikation.
- **Færdig kravspecifikation og konklusion**
    - Brugeren kan printe konklusionen på kravspecifikationen.
    - Konklusionen består af en skabelon til udarbejdelse af udbudsbrev.
    - Derudover kan brugeren printe en matrix, som efterfølgende kan anvendes som tjekliste i forbindelse med vurderingen af de indkomne tilbud fra leverandørerne.
- **Andet indhold**
    - En tjekliste der holder styr på de processer, der skal gennemføres ved valg af leverandør.
    - Med udgangspunkt i tjeklisterne opsummeres en rapport, der på relevant vis beskriver fordele og ulemper ved de modtagne tilbud.
    - Efter erp-leverandøren er valgt. Forslag til den videre proces efter leverandør er valgt.

Illustration af spørgeskema-flow



## 5.6 Pilotprojekt

Snævert betragtet er projektet relevant for private og offentlige virksomheder, organisationer og foreninger, som har behov for at få viden om og på sigt også anskaffe et erp-system.

Bredere betragtet er projektet relevant for samme målgruppe, som har behov for at anskaffe andre virksomhedsværktøjer, som har en kompleks struktur og komplekst informationsniveau.



## 5.7 Formidling

Projektets succes er afhængig af omtale i forskellige lokale netværk, interesseorganisationer, foreninger, Væksthus Midtjylland med flere. Vi vil derfor bruge disse netværk til at promovere projektet. Der skabes endvidere interesse for projektet via en opsamlingsworkshop, brug af sociale medier samt en konkret hjemmeside. Initiativerne er følgende:

- Hjemmeside: Kom i gang med ERP: [www.ERPstart.dk](http://www.ERPstart.dk)
- Twitter-profil. Målgruppen er virksomheder og personer med interesse for projektet. Der udsendes en ugentlig nyhed via profilen. Målet er 500 followers.
- Facebook-side for projektdeltagere og andre interesserede. Der udsendes en ugentlig nyhed via denne side. Målet er at gruppen i alt får 1.000 medlemmer.
- Websites for partnerne i projektet 1 nyhed hver anden måned om projektets fremdrift. Der oprettes et crowd sourcing redskab på mindst 1 af hjemmesiderne.
- Opsamlingsworkshop er åben for alle interesserede. Målet er 100 deltagervirksomheder.

## 5.8 Effektdokumentation

Effekten bliver målt på antal besøgende på sitet (på sigt antal brugere) – der registreres både nye brugere og gengangere. Målet er, at mellem 500 og 600 virksomheder besøger sitet i projektperioden. Effekten vil også blive målt kvantitativt på antal testvirksomheder i projektføreløbet. Målet er, at 5-10 SMV-ere deltager.

Effekten beskrives desuden som en case med status for virksomheden før, under og efter pilotforløbet. Der lægges vægt på, hvordan virksomheden ved hjælp af erp-systemet har fået styrket sin værdikæde.

## 5.9 Forankring

Partnervirksomhederne er alle vigtige for projektets overlevelse på sigt.

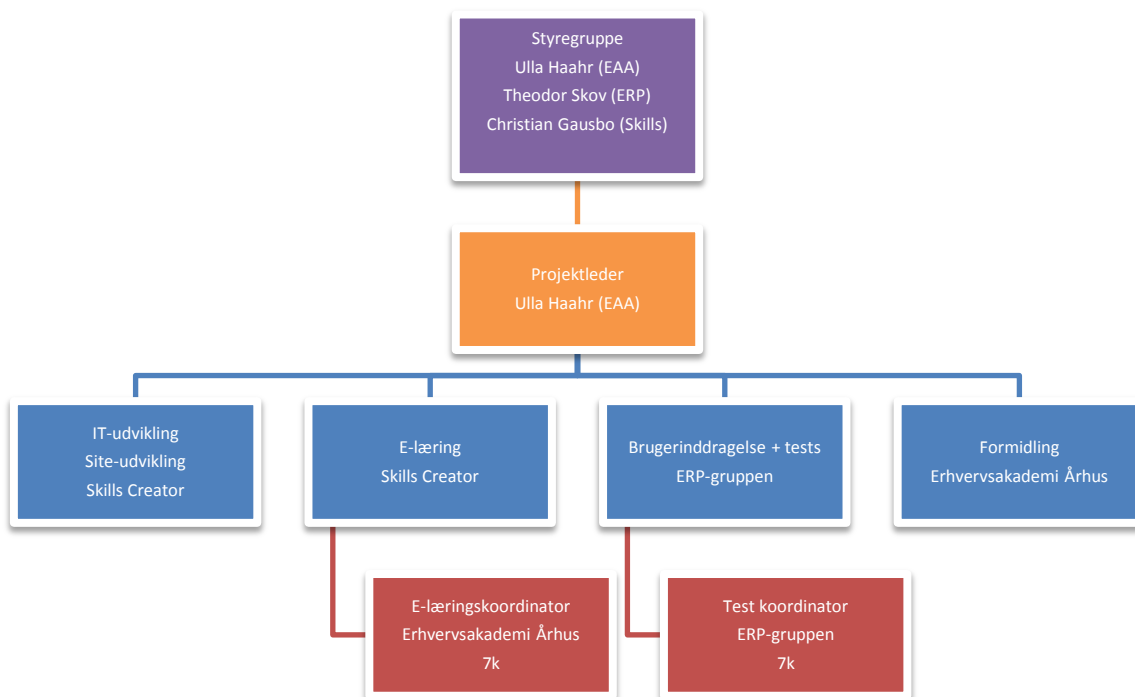
- Skills Creator ApS forankrer projektet fordi det skaber øgede forretningsmuligheder.
- ERP-gruppen forankrer projektet, fordi det er en udvikling af deres forretningsområde.
- 7k Erfa-grupperne kan vælge at indlemme området i deres eksisterende erfa-struktur.
- Erhvervsakademi Århus forankrer projektet ved at integrere redskabet i fagmoduler.

## 5.10 Medfinansiering

Medfinansiering leveres i form af virksomhedstimer, udstyr og materialer fra Skills Creator ApS, projektmedarbejderes timer fra ERP-gruppen, Erhvervsakademi Århus samt 7k Erfa-netværket. S sammensætningen er specificeret under punkt 8 Budget.

## 6 Projektorganisation

I projektperioden er der et tæt samarbejde mellem de involverede partnere. Skills Creator ApS spiller en væsentlig rolle i forhold til udvikling af portal, indhold og e-læringsmoduler. ERP-gruppen og Erhvervsakademi bidrager til processen omkring e-læringsmoduler, og står for at koordinere testarbejdet med 7k Erfa-netværket. Erhvervsakademi Århus er projektleder og administrator, og vil stå for den samlede markedsføringsindsats i samarbejde med Erhvervsakademi Århus markedsføringsafdeling.



## 7 Projektplan 2011

	jan	feb	Mar	apr	maj	jun	jul	aug	sep	okt	nov	dec
<b>Markedsføringsindsats</b>												
Lancering af <a href="http://www.ERPstart.dk">www.ERPstart.dk</a>												
<b>Prototype</b>												
Behovsanalyse												
Kravspecifikation												
Prototype												
Research design												
Planlægning testforløb												
Forinterview												
Udvælgelse af testpanel												
Planlægning introworkshops												
<b>Test</b>												
Introworkshops												
Testforløb 1												
Testforløb 2												
Behandling af resultater												
Justering portal og e-læring												
Præsentation af færdigt produkt												
<b>Opfølgning og aflevering</b>												
Evaluering												
Revision												
Slutdokumentation												
<b>Milepæle</b>	A B C		D		E F			G				H I

- A. Afklaring af finansiering og kontraktlige forhold
- B. Tids- og handlingsplan for prototype
- C. Lancering [www.ERPstart.dk](http://www.ERPstart.dk)
- D. Færdig prototype
- E. Tids- og handlingsplan for testforløb
- F. Udvælgelse af testvirksomheder
- G. Igangsætning testforløb
- H. Præsentation af færdigt produkt på opsamlingsworkshop
- I. Evaluering og afklaring af fremtid for produkt

## 8 Projektbudget

	Erhvervsakademi Århus	Skills Creator ApS	ERP-gruppen	7k Erfa	I alt
<b>Udgifter</b>					
Timeforbrug	338.200	*250.000	102.000	60.000	750.200
Udstyr		*338.750			338.750
I alt	338.200	588.750	102.000	60.000	1.088.950
<b>Finansiering</b>					
Innovationspuljen	205.725	338.750	0	0	544.475
Egenfinansiering	132.475	250.000	102.000	60.000	544.475
I alt	338.200	588.750	102.000	60.000	1.088.950

Budgettet er i danske kroner, og beløb med \* er inkl. moms. En væsentlig del af udgiften til udstyr hos Skills Creator ApS vedrører serverlease og drift.