

Intelligent Business

Forår 2009

LET'S BUILD A SMARTER PLANET

Business Intelligence hjælper med at gøre verden mere intelligent

COLOPLAST

Styrkelse af dialogen med målinger af salgsstyrkens performance

ARCTIC GROUP

Planlægning af vareflow til Nordgrønland og Færøerne

LEDELSE I NEDGANGSTIDER

Eksperten David Axson om Performance Management

MOVIA

Budgettering af 590 sjællandske buslinjer

NNE PHARMAPLAN

Strategisk styring på tværs af landegrænser

IBM GLOBAL FINANCING OG GLOBAL SERVICES

Nye muligheder i IBM-familien

BUSINESS INTELLIGENCE I ARBEJDSSTILSYNET

Stigende interesse for Performance Management i det offentlige

Business as usual

Cognos er nu en integreret del af IBM. Det betyder ikke alene, at vi fysisk er flyttet sammen med IBM som en del af IBM Software Group. Det betyder også, at vi og vores kunder allerede nu mærker, hvordan integrationen styrker både vores egne kerneområder samt IBM-organisationen som helhed.

Ofte kan en virksomhedsfusion være besværlig, langvarig og resourcekrævende. Det har ikke været tilfældet hos os. Tværtimod. Det skyldes dels, at IBM Software Group har stor erfaring med at indsluse nye virksomheder, og dels at Cognos' og IBM's kompetenceområder er et fantastisk godt match. Vi har fra første færd kunnet give IBM's kunder et relevant og påskønnet supplement til deres forretningspraksis, ligesom IBM omvendt har tilført Cognos tillæggende kompetencer på væsentlige konkurrenceparametre. Og fordi IBM Cognos' software er baseret på åbne standarder, kan det nemt integreres med en given virksomheds øvrige løsninger. Det har vi vidst i årevis. Men vores første måneder med IBM har demonstreret, hvor rigtigt og vigtigt det også er.

Særligt i denne tid hører vi ofte fra kunder, der i et økonomisk presset marked får det fulde udbytte af deres Performance Management-løsninger. De kan fortælle, hvilken fordel det er i kritiske tider at vide nøjagtig, hvilken afdeling og hvilket produktområde der performer og skaber profit, og hvilken afdeling og hvilket produktområde der ikke gør. At kunne stole på den information, man har til rådighed og at kunne træffe beslutninger på et validt grundlag, kan være forskellen mellem succes og fiasko.

Det kan du blandt andet læse mere om, når vi går tæt på Coloplast, Arctic Group, Movia og NNE Pharmaplan, og hvordan de ved hjælp af værktøjerne fra IBM Cognos henholdsvis har effektiviseret salgsstyrkens performance; optimeret planlægningen af vareflowet til Færøerne og Nordgrønland; overskueliggjort budgetteringen af 590 buslinjer samt forsynet ledelsen med strategiske måleredskaber på tværs af afdelinger og datterselskaber.



I denne udgave af Intelligent Business kan du også få et indblik i Performance Management-eksperten David Axsons analyse af det økonomiske marked netop nu, og hvilken ledelsesstrategi han foreslår virksomhederne at anlægge. Derudover sætter vi fokus på to af de nye muligheder, vi kan tilbyde vores kunder som et integreret medlem af IBM-familien: IBM Global Financing, som kan hjælpe med finansieringen af løsningerne fra IBM Cognos samt IBM Global Business Services, som kan løfte drift og rådgivning. Endelig beskriver vi, hvordan Business Intelligence er en hjørnesten i IBM's nye initiativ om at udvikle et mere intelligent indrettet samfund og ser afslutningsvis også nærmere på, hvordan det offentlige i stigende grad benytter sig af Performance Management-løsninger belyst gennem en IBM Cognos-installation hos Arbejdstilsynet.

Med Intelligent Business håber vi at illustrere og eksemplificere mulighederne med softwaren i IBM Cognos-produktporteføljen. Muligheder, hvis værdi nærmest stiger ekspotentielt med den usikkerhed, den globale lavkonjunktur genererer på tværs af brancher og landegrænser. Når vi taler med vores kunder, er den bedste melding, vi kan få, derfor, at det er business as usual. Det betyder, at de er i stand til at styre deres virksomhed sikkert gennem stormen. Og det betyder, at IBM Cognos' løsninger er en væsentlig årsag hertil.

God læselyst.

Arne Hoff Jørgensen,
Country Manager, IBM Cognos

Intelligent Business

For yderligere information besøg www.cognos.com/dk

Har du kommentarer, spørgsmål eller forslag til Intelligent Business, er du velkommen til at sende en mail til marketingchef.Kattia.Paludan@dk.ibm.com

Udgiver: IBM Danmark A/S, Nymøllevej 91, 2800 Kgs. Lyngby
Telefon 45 23 30 00, Telefax 45 93 24 20, mail: cognos@dk.ibm.com

Redaktion: Arne Hoff Jørgensen (ansv.)

Tekst og layout: Discus Communications A/S

Foto: Torben Nielsen

Tryk: Glumsø Bogtrykkeri

Business Intelligence bliver en nøglefaktor i forsøget på at skabe en mere intelligent verden

Som én af verdens førende virksomheder bekymrer IBM sig om klodens store udfordringer på klimaområdet. IBM har derfor stillet sine førende udviklere den opgave at identificere bæredygtige løsninger på de store klimaudfordringer. Resultaterne er blevet præsenteret for USA's nye præsident Barack Obama i det Hvide Hus, og IBM og partnere er nu i gang med at gøre visionerne om et mere intelligent indrettet samfund til virkelighed.

Selv om nogle af visionerne har langsigtede fremtidsperspektiver, er en række bæredygtige løsninger til bl.a. miljø, transport og trafik meget tæt på at blive implementeret. Det skyldes, at der allerede i dag er adgang til intelligente infrastrukturer – bl.a. supply chains, der omfatter hele den globale økonomi. Men foruden de fysiske sammenkoblinger og de systemer, der sikrer logistik og varetransport, kommer komplekse informationsnetværk også til at spille en endnu større rolle i fremtiden. Og her bliver Business Intelligence en nøglefaktor.

IBM offentliggjorde i februar 2009 konklusionerne fra sin egen globale undersøgelse, hvor ca. 400 supply chain-chefer fra 25 lande blev interviewet. 70 pct. af respondenterne sagde, at deres største udfordring var at få styr på virksomhedens

overvældende og fragmenterede data samt at få mening ud af informationerne. 16 pct. anså sig selv for at arbejde effektivt og have tilstrækkelig gennemsigtighed i organisationen.

“Vi kan se, at Business Intelligence og Performance Management-løsninger kan hjælpe virksomheder og nøglepersoner med at arbejde smartere,” siger Arne Jørgensen, Country Manager IBM Cognos. “Derfor bliver Business Intelligence én af succesfaktorerne, når det drejer sig om at løse de globale problemer intelligent og bæredygtigt, da vi her kan give virksomhederne værktøjer til at analysere data og sikre, at den rigtige information når ud til den relevante beslutningstager.”

“Let’s build a smarter planet”

Med udtrykket “Let’s build a smarter planet” ønsker IBM at starte en dialog, der fokuserer på, hvordan verdens infrastrukturer kan optimeres og gøres mere intelligente til gavn for klodens milliarder af mennesker. Udgangspunktet for den dialog er tre klare tendenser, der tegner udviklingen af det globale samfund:

- Verden bliver mere og mere teknisk avanceret. Ved udgangen af 2010 vil der pr. person være én milliard transistorer, som hver især koster ti millionte dele af en femøre.
- Verden bliver mere og mere integreret. Alt er forbundet via teknologi: Biler, veje, husholdningsapparater, medicinalvarer – og mængden af data, der oprettes via disse indbyrdes forbindelser, vokser eksponentielt.
- Verden bliver mere og mere intelligent. Algoritmer og effektive systemer kan analysere disse enorme mængder af data og konvertere dem til faktiske beslutninger og handlinger, der får verden til at fungere bedre – og mere intelligent.

Hvis du er interesseret i at vide mere omkring IBM's initiativ, kan du klikke ind på ibm.com/smarterplanet.



Kristian Villumsen,
Senior Vice President
Coloplast

“ Det her er præcis det, et system som IBM Cognos kan. Det giver os muligheden for at se Coloplasts afdelinger fra oven og sammenholde virksomhedens strategi med konkrete præstationsmålinger af vores medarbejdere



Foto: Coloplast arkiv

Sundhedsløsninger og salgsp performance

I juni 2008 tog Coloplast et specialudviklet salgsdashboard i brug for at kunne måle salg i forhold til KPI'er og Scorecard på tværs af lande og regioner. Målet er en mere faktabaseret dialog mellem ledelse og salgspersonale.

Med datterselskaber og afdelinger i mere end 25 lande verden over er medarbejdere i Coloplast forbundet i et globalt netværk, der går på tværs af geografiske forskelligheder. Det medfører helt naturligt nogle sproglige udfordringer, da betydningen af begreber og termer ofte kan variere fra land til land. Det var præcis det forhold, der fik den danske farmagigant til at lede efter et it-system, der kunne ensrette målingen af salgspersonalets performance. Det behov har et specialudviklet salgsdashboard i IBM Cognos Scorecarding opfyldt, forklarer Kristian Villumsen, Senior Vice President hos Coloplast og projektleder Jesper Johnsen Steen, Business & Performance Manager.

“Der kan være stor forskel på, hvad der egentlig menes med de salgstermer, vores medarbejdere bliver målt efter. Hvad betyder et ‘visit’ f.eks.? Hvad betyder en ‘account’? Hvad betyder et ‘target’ osv.? Begreberne havde forskellige regionalt bestemte betydninger, og det gjorde sammenligning på tværs af landegrænser meget vanskelig og førte ofte til misforståelser,” siger Jesper Johnsen Steen og fortsætter:

“Det er meget banalt, men det er selvfølgelig vigtigt, at vores data måler på det, de skal. Vi skal basere vores analyser på valide data, som ledere og salgspersonale verden over forstår og accepterer definitionen af. Det er ikke bare udgangspunktet for en bedre og mere konstruktiv dialog; det er også udgangspunktet for en mere retfærdig og retvisende benchmarking af

delinger, regioner og lande imellem,” fortæller Jesper Johnsen Steen.

Intuitivt og brugervenligt

Det specialudviklede salgsdashboard og de rapporter, der bliver genereret, er bygget op omkring IBM Cognos' byggeklodser af en intern medarbejder hos Coloplast. Som Kristian Villumsen forklarer, er den største styrke ved systemet, at det er meget simpelt og overskueligt.

“Mange i Coloplasts salgsp styrke er tidligere sundhedspersoner med forskellige niveauer med hensyn til analytiske færdigheder. Derfor var det vigtigt, at systemet var intuitivt, overskueligt og brugervenligt, og på det område udmærker IBM Cognos' løsninger sig virkelig,” siger Kristian Villumsen og forklarer, at selve dashboardet er bygget op omkring en række forskellige parametre, som sælgerne performance defineres ud fra. F.eks. salgresultater, antal dage på landevejen, besøgte kunder per dag, antal besøgte strategiske kunder og calls on target. På baggrund af disse fakta mødes leder og sælger en gang om måneden og gennemgår rapporten. “Vores hidtidige erfaringer har været, at det har givet en god og meget mere fokuseret dialog,” fortæller Kristian Villumsen.

Smidig organisation

Udrulningen af dashboardet følger udrulningen af et større it-system, som skal dække størstedelen af Coloplasts datter-

selskaber i både modne og mindre modne markeder verden over. Så selvom dashboardet allerede er implementeret i foreløbig 10 lande, forventer Kristian Villumsen ikke at se det fulde udbytte af salgsdashboardet endnu. Men han forventer helt klart, at begge projekter er med til at effektivisere salgsp styrkens performance generelt og organisationen som helhed.

“Det her er præcis det, et system som IBM Cognos kan. Det giver os muligheden for at se Coloplasts afdelinger fra oven og sammenholde virksomhedens strategi med konkrete præstationsmålinger af vores medarbejdere. Det giver en mere smidig organisation, der på baggrund af faktabaserede nedslag i performance kan justere på de nødvendige parametre,” afslutter Kristian Villumsen. ■

Om Coloplast

Coloplast udvikler produkter og services, der gør livet lettere for mennesker med meget personlige og private behov inden for sundhedspleje. Coloplast arbejder tæt sammen med brugerne af deres produkter og skaber løsninger, der tager hensyn til deres særlige behov. Coloplast kalder dette intim sundhedspleje. Coloplasts forretning omfatter stomi, urologi og kontinens og sår og hudpleje. Coloplast opererer globalt og beskæftiger mere end 7000 medarbejdere.

Knapt så koldt på toppen længere

Når man skal kunne levere 155.000 forskellige produkter til Færøerne og Nordgrønland, er planlægning en nøgledisciplin. Et skifte til IBM Cognos Planning overflødiggjorde 800 regneark og kortede 70 pct. af den årlige planlægningsbyrde.



Om Arctic Group

Arctic Group er en handelsvirksomhed med afdelinger i Danmark, Grønland og Færøerne, som leverer et stort udvalg af varer og tjenester til virksomheder og offentlige institutioner i Grønland og på Island og Færøerne. Gruppen har 160 ansatte, herunder 20 specialiserede salgsrepræsentanter, og driver fem egne detailforretninger og en dansk tømmerhandel samt tømmerhandel og detail-/cateringlager i Nuuk i Grønland. Derudover er Arctic Group medejer af Sp/f Blika på Færøerne.

Arctic Groups dagligdag handler meget om pakke- og transportoptimering samt logistik og stamdata, altså hele værdikæden.

“Det er stamdata og korrekt information, vi sælger”, fortæller Peter Freiesleben, CEO Arctic Group. “Det, vi leverer, er værdi i hele logistikkæden, og vi opfylder dermed vores kunders individuelle behov. Den proces afhænger fuldstændig af vores egen evne til at administrere og analysere mange data. For at opnå vores mål, som er en nettofortjeneste på 8 pct. i 2016 og en årlig vækst i salget på 10 pct., havde vi behov for en løsning, der kunne hjælpe os med at planlægge og reagere hurtigere på ændringer i kundeefterspørgslen,” siger Peter Freiesleben.

Arctic Group styrer forsyningskæden gennem et tilpasset Microsoft Dynamics AX ERP-system, men manglede værktøjerne til at analysere performance og planlægge fremad. Arctic Group havde i forvejen erfaring med IBM Cognos' løsninger, og valget faldt på IBM Cognos Business Intelligence samt IBM Cognos Planning. Det tidligere EDB-gruppen, nu EG, hjalp til med implementeringen og med at gøre Arctic Groups egne controllere selvhjulpne.

Indgang over web

Nøglebrugere har adgang til Arctic Groups system over en webportal, hvorfra de kan tilgå og udnytte analyseværktøjerne. Det betyder, at Arctic Group konstant kan jage optimeringer, hvilket har stor betydning for en virksomhed med et så bredt og specialiseret kundegrundlag.

“Leveringstiderne betyder i sig selv, at vi skal kunne agere meget tidligt, hvis der er ændringer i kundeefterspørgslen. Nu har vi mulighederne for at kunne monitorere efterspørgsel og lagerbeholdning dagligt. Det betyder, at vi kan nå at reagere hurtigt og rigtigt, ligesom vi undgår store lagerbeholdninger,” forklarer Peter Freiesleben.

Farvel til 800 regneark

Tidligere var planlægningsdelen afhængig af 800 regneark, og virksomheden brugte to måneder på den årlige planlægningscyklus.

“Med IBM Cognos får vi frigjort en masse tid, minimerer fejl og kan give vores kunder en hurtigere og bedre service. Og så undgår vi også mange af de ærgerlige meromkostninger, som nemt kommer oven i, når man betjener et vanskeligt tilgængeligt marked,” fortæller Peter Freiesleben.

“F.eks. kan vi med IBM Cognos sikre, at ændringer i efterspørgslen fanges tidligere, så vi kan få det tilstrækkelige vareantal med første gang. Vi kan også sikre, at alle varer til vinterforsyningen kommer med de sidste skibe, inden vejret gør det umuligt at sejle dem til eksempelvis Nordgrønland. Det sparer os for den dyre luftfragt,” siger Peter Freiesleben og afslutter:

“Alt i alt har vi med IBM Cognos-løsningen mulighed for at give forbrugere i de vanskeligt tilgængelige egne samme muligheder som andre forbrugere. At vi så samtidig kan forbedre processer og indtjening, er en ikke uvæsentlig sidegevinst.” ■



Peter Freiesleben,
CEO Arctic Group

“ Alt i alt har vi med IBM Cognos-løsningen mulighed for at give forbrugere i de vanskeligt tilgængelige egne samme muligheder som andre forbrugere. At vi så samtidig kan forbedre processer og indtjening, er en ikke uvæsentlig sidegevinst

Udfordringer skal overvindes

Hvordan styrker man sin virksomheds muligheder for at komme sikkert gennem den økonomiske nedgangsperiode? Svaret på det spørgsmål er omdrejningspunktet for David Axson – én af verdens førende Performance Management-eksperter – når han taler for topchefer verden over.



David Axson - Performance Management-ekspert

Udgangspunktet for David Axsons analyse af det økonomiske marked er at se tilbage på de seneste ti års generelle samfundsudvikling. I grove træk er den udvikling kendetegnet ved en lang række uventede begivenheder, som ingen havde kunnet forudse. Det være sig eksempelvis den bristede dot.com-boble i 2001, terrorangrebet på World Trade Center samme år, de store finansskandaler, som medførte Sarbanes-Oxley-lovgivningen og Barack Obamas jordskredssejr i 2008. I samme periode har verden også oplevet voldsomme økonomiske problemer i traditionelt stabile områder; lande såsom Kina, Indien og Rusland er på kort tid blevet finansielle nøglespillere; og klimadebatten har vundet global taletid som ét af de vigtigste samfundsspørgsmål netop nu.

Alt dette peger på, siger David Axson, at vi ikke længere kan arbejde ud fra et stationært udgangspunkt. Det gælder i verdenspolitikken, og det gælder i den enkelte virksomhed. Den CFO, der erkender, at det uventede nu er det forventede, må derfor bruge den viden som udgangspunktet for sine forecasts og sin planlægningspraksis. Vedkommende skal kort sagt bygge sine systemer op ud fra den antagelse, at der ikke bare *kan*, men *vil* ske forandringer i fremtiden, som har indflydelse på hele organisationen.

Navigér sikkert

Mange virksomheder har bygget deres regnskabspraksis op omkring et årsbudget. Og mange virksomheder bruger mange ressourcer på at fastlægge dette årsbudget. I nedgangstider giver den tilgang ikke længere samme mening. Som David Axson forklarer, er man i stedet

bedre hjulpet af en kortere og hyppigere opdatering af budgetterne, så man hele tiden er i stand til at ændre kurs og navigere efter det mest sandsynlige fremtids-scenario.

I forlængelse heraf oplever David Axson også, at mange virksomheder bruger for meget tid på at indsamle data. Det er således ikke et usædvanligt eksempel, når han ser virksomheder bruge to dage om ugen på at indsamle data, to og en halv dag om ugen på at sætte dem ind i regneark og trække rapporter, og derefter kun have en halv dag tilbage til egentlig analyse og efterfølgende beslutningstagning. Regnestykket er uhensigtsmæssigt og en dårlig udnyttelse af virksomhedens ressourcer, mener David Axson. Især når der findes Performance Management-løsninger, der automatisk kan trække de relevante data ud og sammensætte brugbare og overskuelige rapporter til ledelsen. Det frigør adskillige dage på månedsbasis til at gå i dialog med de relevante beslutningstagerne, så man kan fastlægge og sikre de nødvendige initiativer.

Tre succesparametre

David Axson har også analyseret virksomheder, der er gode til at agere under økonomisk vanskelige forhold og fundet tre karakteristika, der kendetegner disse virksomheder. For det første planlægger de succesfulde virksomheder de væsentligste beslutninger fra toppen af organisationen. Det har ellers længe været god virksomhedsskik at lade planlægningen begynde fra bunden for at sikre buy-in, men ifølge David Axson medfører det ofte en meget konservativ praksis, hvor afdelingslederne fokuserer mere på afdelingens ønsker end

på virksomhedens tarv. Ved i stedet at lægge skelettet ned over virksomheden fra oven, sikrer man, at de enkelte afdelingers input udvikles inden for de ønskede rammer.

For det andet mener David Axson, at man skal tænke i taktikker frem for i budgetter. I stedet for at fokusere entydigt på budgettet, arbejder de succesrige virksomheder taktisk, således at der foreligger en defineret handlingsplan i forhold til alle forudsigelige situationer. Lever performance ikke op til forventningerne, skyldes det enten årsag A eller B. Herefter kan man dykke ned i den enkelte årsag og lægge sig fast på en gældende taktik for at nå det ønskede mål. Denne tilgang betyder, at virksomheden kun skal justere på den operationelle taktik og ikke på den overordnede målsætning.

For det tredje er det karakteristisk for de virksomheder, der er gode til at agere i nedgangstider, at de skifter til såkaldt rul-lende handlingsplaner. Modsat den gængse opfattelse tager det kun få uger at omstille virksomhedens praksis, så den med hyppige målinger kan registrere evt. afvigelser og hurtigt tilpasse taktikken derefter. Dermed flyttes fokus fra numre og tal til mål og handlinger – og det er præcis den ændring, der er brug for i økonomisk turbulente tider.

Opsummerende er David Axsons hovedkonklusion, at det i en lavkonjunktur er særligt vigtigt at tænke taktisk og indrette sin Performance Management-praksis herefter. Effekten bliver, at virksomheden flytter sit fokus fra detailanalyse af fortiden til opstilling af konkrete modtræk i fremtiden.



Om David Axson

David Axson har næsten 25 års erfaring med at rådgive mere end 200 virksomheder på både strategisk, finansielt og ledelsesniveau. Fra 2003 til 2004 bestred David posten som Head of Corporate Planning i Bank of America, hvor han stod i spidsen for et gennemgribende transformationsprogram af bankens planning og forecasting-processer.

Som en dygtig offentlig taler har David været keynote speaker til konferencer i USA, Europa og Asien for virksomheder og organisationer såsom CFO Magazine, IBM, The Institute of Management Accountants, The National Retail Federation og The World Bank.

David stiftede i 2002 The Sonax Group og fungerer i dag som formand. The Sonax Group er en research-, uddannelses- og rådgivningsvirksomhed, der fokuserer på at forbedre effektiviteten i ledelsespraksis.

To måneders beregningsarbejde barberet ned til to uger

Med 590 buslinjer og ni lokalbaner fordelt på 45 kommuner og to regioner svarer budgetteringsopgaven i Movias økonomiafdeling til at håndtere næsten 600 individuelle afdelinger i en virksomhed. Danmarks største trafikskab valgte IBM Cognos Planning til at løfte opgaven.

Inden kommunalreformen trådte i kraft per 1. januar 2007 lagde det daværende HUR Trafik sine budgetter i et simpelt regneark. Men efter kommunalreformen og sammenlægningen af HUR Trafik med Storstrøms Trafikskab og Vestsjællands Trafikskab til Movia steg kompleksiteten i budgetteringen betragteligt. Som økonomichef i Movia Rene Bigandt forklarer, fulgte finansieringen af den enkelte busrute eller togstrækning tidligere en simpel fordelingsnøgle udregnet i forhold til skattegrundlaget i de daværende fem amter. Det var relativt simpelt og stillede ikke store krav til detaljeringsgraden.

“Men efter kommunalreformen har kommunerne selv fået ansvaret for busdriften, mens regionerne har fået ansvaret for at drive trafikskabet – herunder lokalbaner

og det regionale busnet. Den fordeling kræver en mere sammensat beregningsmodel, der udregner den enkelte buslinjes finansiering ud fra, dels hvor mange timer den kører gennem den pågældende kommune, og dels hvor mange pendlere der findes på hver rute,” fortæller Rene Bigandt og kommer med et eksempel, der illustrerer kompleksiteten:

“To buslinjer med to forskellige ruter kører gennem to forskellige kommuner – lad os sige Frederiksberg og København. Frederiksberg Kommune skal betale syv pct. af én buslinjes omkostninger og 40 pct. af den anden buslinjes omkostninger, mens Københavns Kommune skal betale henholdsvis 17 og 63 pct. Når man skal køre den beregning igennem for 590 buslinjer og 45 kommuner bliver det hurtigt meget komplekst – især når nogle af buslinjerne krydser op til ni kommunegrænser.”

Budgettering og simulering

Det daværende HUR henvendte sig til IBM Cognos Danmark i 2006 og lagde, nu som Movia, sit første budget i IBM Cognos Planning-modulet i 2007. Derudover har Movia ydermere implementeret IBM Cognos Business Intelligence, så man også kan analysere på de data, it-systemet leverer.

“Vi har delt projektet op i faser. Første fase var at finde et it-system, der overhovedet kunne levere overskuelige beregninger til

vores meget nuancerede budgettering af hver kommune. Det har vi nu fået. Med IBM Cognos Planning kan vi løbende ændre på forskellige parametre såsom oliepris, passagertal og indtægter og derefter lave et overslag, der beregner konsekvenserne for finansieringen på tværs af alle buslinjer, og vi kan hurtigt foretage gennemregninger, når der foreligger opdaterede data. Det betyder en langt mere dynamisk budgetproces, hvor økonomiafdelingen på en helt anden måde kan understøtte det politiske og ledelsesmæssige arbejde med at finde de rigtige løsninger på de budgetmæssige udfordringer.”

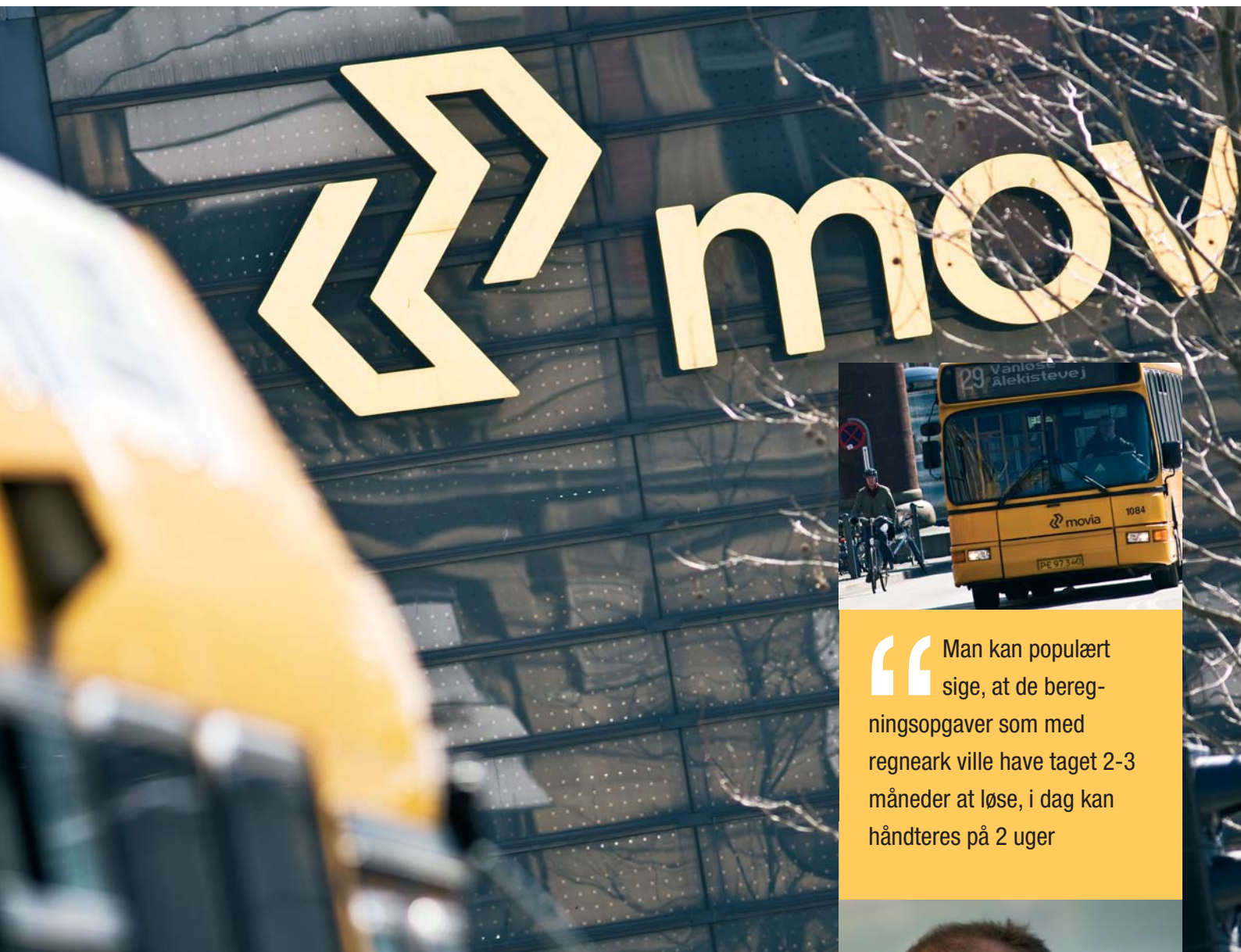
“Man kan populært sige, at de beregningsopgaver som med regneark ville have taget 2-3 måneder at løse, i dag kan håndteres på to uger,” siger Rene Bigandt og fortæller videre, at Movia har udviklet en beregningsmodel i IBM Cognos, hvor man kan lave simuleringer af evt. nedlagte eller afkortede ruters konsekvenser for finansieringen. Det gør dialogen med kommunerne mere faktabaseret og effektiv, hvilket er vigtigt for Movia, da det er kommunerne, der betaler for bustjenesterne.

Nyt fokus

I takt med at Movia hurtigt kan gennemføre store og meget komplekse beregninger, flyttes fokus mod sikring af datakvaliteten. “De produktionssystemer, som leverer data til IBM Cognos-softwaren, kommer under pres for at kunne levere til-

Om Movia

Trafikskabet Movia er fra 1. januar 2007 det nye trafikskab for hele Østdanmark efter en fusion af HUR, STS og VT. Navnet "Movia" er sat sammen af de to latinske ord "movere", som betyder at bevæge sig, og "via", som betyder vej, rute eller rejse. Selskabet er Danmarks største trafikskab med omkring 220 mio. buspassagerer om året, 590 buslinjer og ni lokalbanestrækninger. Driftsopgaven er udliciteret til private, som beskæftiger godt 4600 chauffører.



“ Man kan populært sige, at de beregningsopgaver som med regneark ville have taget 2-3 måneder at løse, i dag kan håndteres på 2 uger

strækkeligt præcise data til at understøtte de detaljerede beregninger, systemet genererer,” fortæller Rene Bigandt. Så selv om man får et hurtigt og pålideligt beregningsystem, er der fortsat behov for en meget grundig kvalitetskontrol.

Eksternt net til brugerne

“Fase to med IBM Cognos er at analysere mere på de data, systemet leverer, ved hjælp af IBM Cognos Business Intelligence. Business Intelligence bruger alle indsamlede data fra virksomheden og omformer det til rapporter. Den viden vil vi gerne udnytte på tværs af organisationen, så ledelsen bliver bedre i stand til at træffe de rigtige beslutninger på de rigtige tidspunkter. Og så arbejder vi i en fremtidig

fase tre også på at etablere et eksternt net, hvor brugerne i de kommunale og statslige myndigheder selv kan få adgang til informationerne i IBM Cognos-systemet,” fortæller Rene Bigandt.

Indtil videre glæder han og Movia sig mest over, at budgetteringsprocessen er blevet mere overskuelig og baseret på fakta frem for antagelser. “Vores specielle finansieringssystem havde været umuligt at løse uden et it-system som IBM Cognos. Og i sidste instans er det med til at sikre, at den offentlige transport på Sjælland fungerer optimalt,” slutter Rene Bigandt. ■



Rene Bigandt,
Økonomichef i Movia



“ Vores IBM Cognos-løsninger understøtter helt klart vores forretning og er med til at drive vores finansielle mål. Specielt under en global finanskriser som denne, hvor det er afgørende at kunne agere hurtigt



Charlotte Dreyer Nielsen,
Manager, Business Controlling, NNE Pharmaplan

Timely and accurate reporting

Med højkonjunktorens pludselige omslag til lavkonjunktur har NNE Pharmaplan for alvor mærket værdien af at have et analyseværktøj, der kan give ledelsen den relevante information på det rigtige tidspunkt.

“Det er skræmmende så mange penge, man kan tabe, hvis man ikke handler hurtigt.” Ordene er Charlotte Dreyer Niensens. Hun er Manager, Business Controlling hos verdens førende rådgivende ingeniørvirksomhed inden for farmaceutisk og bioteknologisk industri NNE Pharmaplan. “I et marked, der er så omskifteligt, er det ekstremt vigtigt, at ledelsen fra uge til uge kan overvåge, hvordan hver afdeling performer, så man er i stand til at justere og handle i tide. Der er IBM Cognos Business Intelligence med årene blevet et uundværligt værktøj og en helt naturlig del af hverdagen. Den betydning er blot blevet forstærket under krisen,” forklarer Charlotte Dreyer Nielsen.

“Selvom det er en proces, der begyndte for et års tid siden og følger NNE's stigende selvstændiggørelse fra Novo Nordisk, har vi i denne tid et øget fokus på styringen af forskellige business drivers: Hvor høj er udfaktureringsgraden per afdeling? Hvad er variable omkostninger per medarbejder? Hvilke projekter går godt? Hvordan er hele måneden forløbet osv.? Simpelthen for at hver enkelt afdelingsleder bedre kan sætte ind der, hvor det er nødvendigt,” siger Charlotte Dreyer Nielsen og forklarer, at der i virksomheder af NNE Pharmaplans størrelse cirkulerer en meget stor mængde af data, som først skal sættes i system, før den tilfører organisationen reel værdi. “IBM Cognos Business Intelligence forsyner os med troværdige data, og det er strengt nødvendigt for at kunne agere i tide. Hos os plejer vi at kalde det *timely and accurate reporting*.”

En tagsten i hovedet

NNE Pharmaplan har længe kørt med IBM Cognos 7 Business Intelligence, men det var først i efteråret 2008, at de fik IBM Cognos 8 Planning implementeret. På budgetteringsområdet opererede man inden da med manuelle regneark – ét per afdeling – hvilket løb op i 150 forskellige ark. Det var ikke alene uhensigtsmæssigt, fordi der ikke kunne undgå at snige sig regnefejl ind; det var samtidig en risiko for organisationen som helhed, fordi det gjorde NNE Pharmaplan afhængig af enkelte personer.

“Èt af argumenterne i forbindelse med implementeringen af IBM Cognos Planning var, at man skulle væk fra at have nøglepersoner. Vi kan alle få en tagsten i hovedet en eller anden dag, og så går det ikke, at en afdeling lægges ned i et halvt år og ikke er i stand til at levere den nødvendige information. Et andet argument var, at vi med vores ekspansion og stigende antal datterselskaber også havde brug for at kunne sammenligne på tværs af landegrænser. Her drager vi i dag fordel af, at vi kører med det samme it-system internationalt,” fortæller Charlotte Dreyer Nielsen.

Som følge af NNE Pharmaplans udvidelse har man også implementeret IBM Cognos 8 Controller i 2007, så man kan konsolidere de forskellige datterselskabers regnskabspraksis til koncernpraksis.

Fra 7'eren til 8'eren

Fremtiden for NNE Pharmaplan og IBM Cognos byder på en forhåbentlig snarlig

Om NNE Pharmaplan

NNE Pharmaplan er verdens førende rådgivende ingeniørvirksomhed med særligt fokus på farma- og biotekindustrien. NNE Pharmaplan dækker hele den farmaceutiske værdikæde fra produktudvikling til produktion med knowhow, ekspertise og gennemprøvede løsninger baseret på mere end 80 års erfaring inden for lægemiddelindustrien. Med flere end 1500 medarbejdere fordelt på over 20 kontorer rundt om i verden tilbyder virksomheden verdensomspændende og lokalt forankrede rådgivningsydelser på alle farma- og biotekindustriens hovedmarkeder. NNE Pharmaplan er en virksomhed i Novo-gruppen.

overgang fra IBM Cognos 7 Business Intelligence til IBM Cognos 8 Business Intelligence, så alle moduler kommer på samme platform, og man kan trække rapporter på tværs af alle modulerne på den samme platform. “Vi kan alt i dag, men vi vil gerne kunne udnytte det lidt bedre. Det kan en overgang fra 7'eren til 8'eren hjælpe os med,” siger Charlotte Dreyer Nielsen og forklarer samtidig, at det langsigtede mål med værktøjerne i IBM Cognos er at forbedre profitmargenen.

“Det handler om, at afdelingslederne skal bruge mindre tid på administration og mere tid på salg. Med systemerne i IBM Cognos bliver alle de relevante parametre fremhævet ugentligt, så afdelingslederne kan trykke på de rigtige knapper og sikre, at der bliver lagt en rettidig strategi,” siger Charlotte Dreyer Nielsen og afslutter:

“Vores IBM Cognos-løsninger understøtter helt klart vores forretning og er med til at drive vores finansielle mål. Specielt under en global finanskriser som denne, hvor det er afgørende at kunne agere hurtigt.”

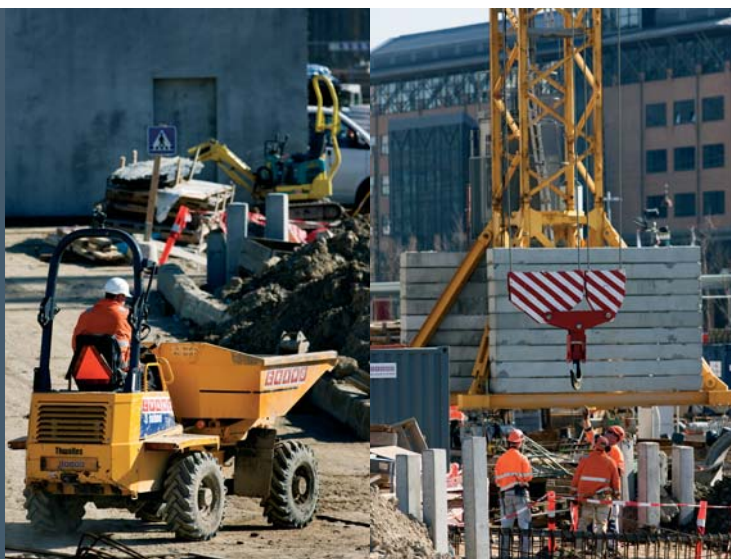
Stigende offentlig interesse for Performance Management-løsninger

Offentlige organisationer drives i dag i højere og højere grad som private virksomheder. Internt og i medierne er der stort fokus på, at de ansatte skal levere den bedst tænkelige service over for borgerne, ligesom det forventes, at beslutningsgangene på ledelsesniveau strømlines efter forbillede fra kommercielle organisationer. Dertil kommer, at disse krav ofte skal honoreres, samtidig med at der skæres i budgetterne og trimmes på personale-ressourcerne.

De skærpede krav til det offentliges servicegrad og effektivitet har nærmest ekspotentielt øget interessen for Performance Management-løsninger. Med den enorme mængde af data, en kommune eller en lignende offentlig organisation løbende genererer, er der et stort behov for at kunne forvandle uoverskuelig information til anvendelige rapporter. Dels fordi det øger handlekraften blandt

nøglemedarbejderne; og dels fordi det er en effektiviseringsparameter, der sparer det offentlige store beløb, når man på ledelsesniveau forsynes med et overblik over rentable og ikke-rentable projekter.

“Vi har længe oplevet en stor efterspørgsel på løsninger, der kan hjælpe erhvervslivet med at udnytte alle data på en enkel og overskuelig måde, men nu kommer det offentlige også med. Fælles for både private virksomheder og offentlige organisationer er, at de ser en stor værdi i, at den enkelte medarbejder kan trække den relevante rapport på det relevante tidspunkt på en brugervenlig måde. Alle de krav honorerer vores løsninger,” forklarer Arne Hoff Jørgensen, Country Manager i IBM Cognos.



Arbejdstilsynet har for nylig implementeret IBM Cognos 8 Business Intelligence på tværs af organisationen med 200.000 brugere koblet på løsningen. Som projektleder Jakob Wetterslev forklarer, tjener Performance Management-softwaren primært to formål i Arbejdstilsynet.

“For det første implementerer vi en løsning, der er mere brugervenlig og rettet mod offentlighedens behov. I praksis betyder det, at eksempelvis journalister selv kan definere egne relevante parametre inden for arbejdsmiljøtilstande – eksempelvis branche og geografi – og trække en rapport ud med de aktuelle data. Det giver en meget større åbenhed i forhold til rapportering og præsentation af resultater,” siger Jakob Wetterslev og fortsætter:

“For det andet forventer vi internt, at vi bedre kan målrette informationsstrømmene mod den enkelte medarbejder, som dagligt, ugentligt eller månedligt vil kunne modtage besked om, hvordan han eller hun opfylder de målsætninger, der er aftalt. Desuden kan centercheferne nemmere og hurtigere rapportere op igennem systemet til ledelsen,” afslutter Jakob Wetterslev.

IBM Cognos 8 Business Intelligence indeholder på en enkelt arkitektur rapportering, analyse, scorecards, resultattavler, styring af forretningsmæssige aktiviteter og dataintegration.

Jakob Wetterslev,
Projektleder, Arbejdstilsynet



Nye muligheder i IBM-familien

Som en del af IBM-familien får Cognos-kunder direkte adgang til drift- og konsulentytelser fra IBM Global Business Services og IBM Global Financing. Her fortæller de to organisationer om, hvad de hver især kan tilbyde IBM's kunder.



Få hjælp til at optimere din investering i Business Intelligence

“Groft sagt kan man sige, at hvor IBM Cognos leverer kerneydelsen til Performance Management og Business Intelligence og ofte hjælper virksomhederne med den mere basale udvikling og implementering, kan IBM Global Business Services rådgive om de forretningsmæssige aspekter og hjælpe med mere komplicerede implementeringsprojekter. Kort sagt alt det, der ligger uden for IBM Cognos' traditionelle ydelser,” forklarer Jesper Vraa Nielsen, Nordisk Leder for BI Consulting hos IBM Global Services.

Hvis virksomhederne eksempelvis har brug for rådgivning om etablering af styringssystemer, udvikling af deres Finance-funktion eller strategisk forankring af deres Business Intelligence-initiativer, har IBM Global Business Services kompetencerne, og hvis behovet er drift og support af selve løsningerne, kan IBM Global Business Services også træde til.

“IBM Global Business Services er opbygget til at yde virksomheder hjælp med

såvel forretningsmæssige som teknologiske udfordringer og er ét af verdens største konsulent- og driftshuse. Vi har længe rådgivet omkring Business Intelligence og er derfor meget glade for at have fået Cognos med i familien. Tilsammen har vi bl.a. kompetencerne til at sikre, at Business Intelligence spiller perfekt sammen med eksempelvis ERP- og datawarehouse-løsningerne,” afslutter Jesper Vraa Nielsen.

For mere information kontakt:

Jesper V. Nielsen fra IBM Global Business Services på tlf.: 41 20 21 72 eller mail: jvniel@dk.ibm.com

Ny finansieringsmulighed for IBM Cognos-løsninger

Virksomheder oplever ofte, at banker og finansieringsselskaber har svært ved at evaluere og forstå organisationens behov for forskellige it-løsninger. Derfor har IBM, i lighed med andre større it-virksomheder,

en egen finansieringsafdeling. “Som en del af en it-koncern har vi nemmere ved at forstå de teknologiske behov og kan derfor hjælpe med finansiering, så virksomheden kan vælge den rigtige løsning fra begyndelsen af,” forklarer Kalle Lagermann, Country Manager for IBM Global Financing Danmark. Han kan også fortælle, at man allerede har haft kunder, der har valgt IBM Cognos-løsninger.

“Vi oplever, at banker lige nu er meget tilbageholdende med at finansiere it-løsninger – dels på grund af det økonomisk trængte marked, og dels fordi de ikke kan forstå de forretningsmæssige fordele ved løsningerne. Men vi kan se på bl.a. de IBM-Cognos-løsninger, vi har været involveret i, at de styrker såvel økonomiafdelingen som topledelsens behov for opdateret virksomhedsinformation. Det er to forhold, der er med til at sikre optimering af driften, og som vi er glade for at kunne etablere finansiering af,” slutter Kalle Lagermann.

For mere information kontakt:

Kalle Lagermann fra IBM Global Financing på tlf.: 41 20 71 48 eller mail: lagermann@dk.ibm.com

Aktivitetsoversigt 2009

■ 14. maj

- Follow up på Finance Forum hos IBM, Lyngby

■ 2. juni

International event

- Information on Demand, Berlin.

Mere information på: www-01.ibm.com/software/uk/data/conf/

■ 16. juni

Cognos Brugergruppemøde, Jylland

Mere information på: www.cognos.com/dk

■ 14. august

Tech Talk

- Hør om nye produkter og funktioner

Mere information på: www.cognos.com/dk

■ 24. september

- Rolling Forecast med speaker fra IBM's tyske innovationscenter

Mere information på: www.cognos.com/dk

■ 6. oktober

IBM Softwaredag 2009, København

■ 16. oktober

Tech Talk

- Hør om nye produkter og funktioner

Mere information på: www.cognos.com/dk

■ 22. oktober

Performance Day, København

Mere information på: www.cognos.com/dk

■ 25. november

- Business Intelligence med speaker fra IBM's tyske innovationscenter

Mere information på: www.cognos.com/dk

■ 14. december

Tech Talk

- Hør om nye produkter og funktioner

Mere information på: www.cognos.com/dk

Datoer og indhold kan ændre sig i løbet af året.

Du kan altid finde en opdateret aktivitetsoversigt på vores hjemmeside www.cognos.com/dk

Om Cognos

IBM Cognos' løsninger til Business Intelligence (BI) og Performance Management omfatter virksomhedsplanlægning på et førende internationalt niveau samt konsoliderings- og BI-software, support og services, der kan hjælpe virksomheden med at planlægge, forstå og styre sin økonomiske og driftsmæssige performance. IBM Cognos-løsningerne samler teknologiske applikationer og best practice og giver kunderne en åben og fuldstændig løsning med tilpasningsmuligheder. Der er mere end 23.000 kunder i mere end 135 lande i verden, som bruger IBM Cognos-løsninger.

Kunder i Danmark

Abena Holding, Aktieselskabet Beauvais, Ambu, Arctic Group, Arla Foods amba, Arovit Pet Food, B.O. Bøger, Boehringer Ingelheim Danmark, Brock & Michelsen, Broen, Brødrene A & O Johansen, Brødrene Dahl, Brødrene Hartmann, Catering Engros, Center for Ledelse, Chr. Hansen, Coloplast, COOP, Corus, Danske Bank, Dantherm, Datea, DFDS, Disa Industries, Eitel Networks, Fonden Realdania, GlaxoSmithKline Pharma, IC Companys, Intersport Denmark, Lactosan, Lantmännen Schulstad, LEO Pharma, Linak, Magasin du Nord, Mahé Freight, Movia, Nic. Christiansen, Nomeco, Nordea, Nordisk Wavin, NNE Pharmaplan, Ole Flensted Holding, Peter Bodum, Pfizer, Rambøll Gruppen, Scanvaegt International, Schouw & Co., Semler Gruppen, Skandia Pension, Skandinavisk Tobakskompagni, Superfos, Søndagsavisen, TeliaSonera Danmark, Thrane & Thrane m.fl.