



**Peter I. Fenger**  
Sekretariatschef  
HMN Naturgas I/S

## HMN Naturgas I/S har en Xellent standard brancheløsning, der dækker alle centrale arbejdsprocesser



### HMN Naturgas I/S

HMN er et fælleskommunalt interessentskab, der ejes ligeligt af 32 kommuner i Hovedstadsområdet og 25 kommuner i Midt- og Nordjylland. HMN er en fusion mellem de to distributionsselskaber HNG I/S og Naturgas Midt-Nord I/S. HMN betjener godt 225.000 forbrugere landet over.

### Koncernen

HMN Naturgas I/S er moderselskab i en koncern bestående af 4 selskaber: HNG Midt-Nord Salg A/S, HNG Midt-Nord Erhverv A/S, HNG Midt-Nord Handel A/S, som ejes af HNG Midt-Nord Salg A/S, og som sælger naturgas på kommercielle vilkår til kunder i hele Danmark.

**HMN Naturgas I/S er en fusion mellem de to distributionsselskaber HNG I/S og Naturgas Midt-Nord I/S. Selskabet har en klar strategi for målet med it-systemerne. Forretningen skal drives på ét fælles system, baseret på en standard platform, der dækker alle de centrale arbejdsprocesser.**

”Målet for it-systemerne hos HMN Naturgas I/S er etableringen af én løsningsplatform med et sammenhængende system. Løsningen skal dække alle centrale arbejdsprocesser, hvor opgavevaretagelsen kan udføres på begge vores selskabsadresser. Vi ønsker at have en åben teknologisk platform, hvor man arbejder med afsæt i best practice processer inden for forsynings- og energisektoren. Processens afsæt var en eksisterende mindre, proprietær løsning, der gjorde os sårbare og afhængige af specialkompetencer”, fortæller Peter I. Fenger.

”Vi scannede markedet, og gik efterfølgende i et EU-udbud. Efter en prekvalificeringsrunde med 4 potentielle leverandører, stod SAP og Xellent fra EG Utility

tilbage. Vi valgte Xellent, fordi den imødekom ønsket om at få en standard brancheløsning. Den bygger på Dynamics AX platformen, og anvender Microsoft standardapplikationerne som tilgang. Dette gør det hele lettere for medarbejderne rent kompetencemæssigt.”

**>>> Xellent var den mest fleksible løsning, og den som passede bedst til vores forretningsmæssige behov**

### Attraktivt på drift og vedligehold

”Xellent var den mest fleksible løsning, og den som passede bedst til vores forretningsmæssige behov. Vi mente SAP var for stort et system, og prisen spillede naturligvis også ind. Vi så dels på selve investeringen, men ikke mindst på de fremtidige vedligeholdelsesomkostninger, der kan veje tungt i et system til vores størrelse. Her var Xellent også et attraktivt valg. Xellent er således i dag det realiserede fundament vi bygger og styrer HMN forretningen på”, siger Peter I. Fenger.

# ”Hele vores tilgang til forretningsdriften er effektiviseret med én samlet totalløsning, i én database med én tilgang til data”

## Én løsning til det hele

”Vi indgik aftale om en samlet Xellent-løsning, der dækker Økonomi, Afregning, Drift- og vedligeholdelse samt etableringen af et ebIX Gas-modul til håndteringen af leverandørskift. Vi har i forhold til afregningsprocesserne også fået en bred selvbetjeningsløsning til vores kunder og samarbejds partnere via webservices, og på business intelligence integrerer vi en Cognos TM1-løsning. Det er således en omfattende helhedsløsning vi har fået”, siger Peter I. Fenger.

**» Vi ser især gevinsterne, i den fulde fleksibilitet vi har fået**

## Gevinsterne er mange

- Med Xellent har vi erstattet et utal af sub-systemer med én totalløsning, i én database med én tilgang til data,
- Vi har fået en overskuelig it-infrastruktur og en lang række procesforbedringer - ikke mindst med webbaserede selvbetjeningsløsninger til kunder og leverandører.
- Microsoft platformen sikrer en nem tilgang for medarbejderne, og samarbejdet i Xellent brugergrupperne er et aktiv i udvekslingen af erfaringer.
- Vi har sikret os gode fordele og omkostningsbesparelser fremadrettet, men vi ser især gevinsterne, i den fulde fleksibilitet vi har fået.

## Implementeringsprocesens forløb

”Hvis jeg skal beskrive implementeringsforløbet med den brede pensel, så kørte projektets første fase på Lager, Indkøb og Økonomi nemt igennem. Integrationen af Kundeafregning var en mere kompliceret del, hvor bl.a. den online selvbe-



tjeningsplatform til vores kunder blev etableret. Vi havde mange krav og ønsker undervejs. Det var en udfordrende proces, men vi kom godt i land. I Drift og vedligeholdelsesfasen blev håndteringen af vores udkørende gas-mekanikere etableret via en selvbetjenings webløsning. Vores mobile medarbejdere kan koble sig direkte på systemet og indberette anmeldelser. Implementeringen af Drift og vedligehold kørte fint igennem, med en større udviklingsproces, der ikke mindst takket være indsatsen fra EG Utility's direktør kom godt i hus. Etableringen af et ebIX Gas-modul til håndteringen af leverandørskifte er i proces, og fulden der ved realiseringen hele systemet. Vi ser frem til også at få det i drift.”

## Cognos - Business Intelligence

”EG's Performance Management folk har implementeret Cognos TM1, til styringen af budgetter, rapporter og konsolidering m.m. Vores økonomifolk er rigtig, rigtig glade, og de forventer sig meget af TM1-løsningen. Med en troværdig business case tegner det til at blive en god investering. Jeg hører kun positive meldinger og høje forventninger til løsningens samlede muligheder for at løfte vores BI-performance.”

## Attraktive aftaler til drift og support

”Sidste forår indgik vi en ny ydelsesaftale, der afløste en række del-aftaler, der blev samlet under Supportaftale, Ramme-

aftale og en Release/udviklingsaftale, hvor vi er koblet på de Xellent opgraderinger der kommer. Vi ser det som en budgetkonto, der sikrer, at man ikke pludselig står med én stor udskrivning. Vi har på forhånd købt x-antal timer til support eller udvikling på Take or Pay vilkår. Hvis du ikke bruger timerne på året, er de tabt - til gengæld er prisen lav. Det mener vi er et godt koncept, med gode incitament for begge parter, som vi forventer os en del af. Med aftalen oplever vi, at have fået god kundeopmærksomhed. Her har EG Utility et aktiv som vil knytte os sammen fremadrettet.”

## Overordnede betragtninger

”Vi er den første store gaskunde hos EG Utility, og selvom der overvejende er mange lighedspunkter mellem el og gas, så er der også væsentlige forskelle. Vi kommer fra et dedikeret, proprietært system, og har nok været lidt for gode til at være krævende til standardløsningen.

Det gav flere udfordringer, men det vidste vi fra starten. EG Utility gik til opgaven med stor optimisme, men kender nu gas til bunds og ikke mindst forskellene mellem gas og el-områderne. Vi har således sat os sammen, hvis processer drejede ind på et skævt spor, og har aftalt nye fælles mål. Vi er afhængige af hinanden, og i samarbejdet er det lykkedes os at løse opgaverne.

Så når tingene strammede til, så blev de løst. EG Utility's engagement og vilje til at levere det ønskede er stor, og vi er tilfredse med Xellent løsningen og samarbejdet”, afslutter Peter I. Fenger.

**Kontakt EG Utility for at høre mere om Xellent**

**Tlf.:** +45 7013 2211

**E-mail:** [egutility@egutility.dk](mailto:egutility@egutility.dk)

**Web:** [www.egutility.dk](http://www.egutility.dk)