



NorgesGruppen

DOVRE

SBN

27. Oktober 2021

Agenda

- ❑ Om NorgesGruppen
- ❑ SAP og NorgesGruppen
- ❑ Strategi og Drivere
- ❑ DOVRE
- ❑ RISE with SAP



The logo for DOVRE features the word in a bold, blue, sans-serif font. The letter 'O' is replaced by a circular arrow icon, indicating a process or cycle. The background consists of a pattern of light blue dots of varying sizes, creating a textured effect.

Dynamisk | **O**ptimal | **V**erdikjedefokusert
Resultatorientert | **E**ffektiv

John Christian Hveding

John.Hveding@norgesgruppen.no

DOVRE Arkitekt

Styremedlem SBN





15 000

Kunder

1 200

Leverandører





Kundens førstevalg

Konkurransedyktig
verdikjede

Bærekraftig og
klimanøytral

NorgesGruppen i korte trekk

2020 kort oppsummert

1 820

dagligvarebutikker

3,8

milliarder kroner
i årsresultat ekskl. IFRS 16

52 %

kjøpmannseide
butikker

3,7

milliarder kroner
i investeringer

1,2

millioner
kundebesøk
hver dag

101,6

milliarder kroner
i driftsinntekter ekskl.
IFRS 16

43 800

medarbeidere

En effektiv,
landsdekkende
verdikjede



Markedet og
NorgesGruppen i
et annerledes år





2020

Et ekstraordinært år med
ekstraordinær omsetningsvekst.

Verdikjeden for mat viste seg
robust og samarbeidet godt i
unntakstilstand.

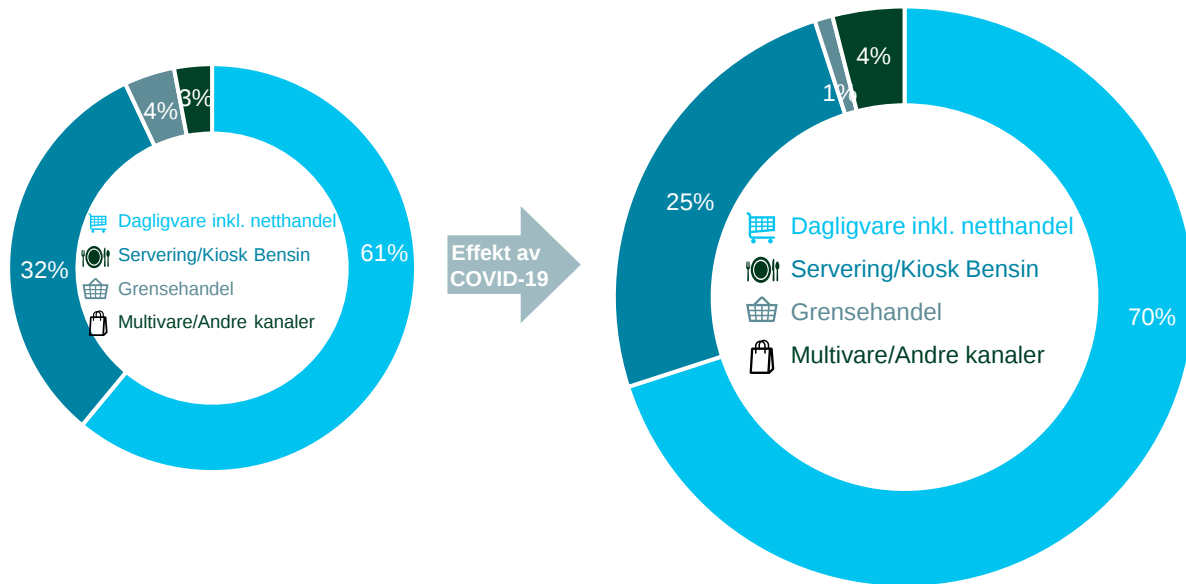
Stengte grenser og måltider hjemme ga
rekordomsetning i dagligvare

Korona påvirker matmarkedet betydelig

- Kraftig vekst i dagligvare
- Netthandel > doblet omsetningen
- Bortfall av grensehandel
- Stor nedgang innen servering
- Nedgang for kiosk i by og ved trafikk-knutepunkt
- Vekst for bensin langs vei
- Vekst for multivarebutikker

Det totale matmarkedet > 300 mrd.

Omsetningen i matmarkedet har flyttet seg mellom salgskanalene i løpet av året med korona-tiltak



Største bonus til kundene noensinne via Trumf

- 1,45 milliarder kroner i Trumf-bonus til kundene i 2020
- En økning på 225 MNOK fra 2019

1,45 mrd.

Opparbeidet Trumf-bonus blant kundene i 2020



Agenda

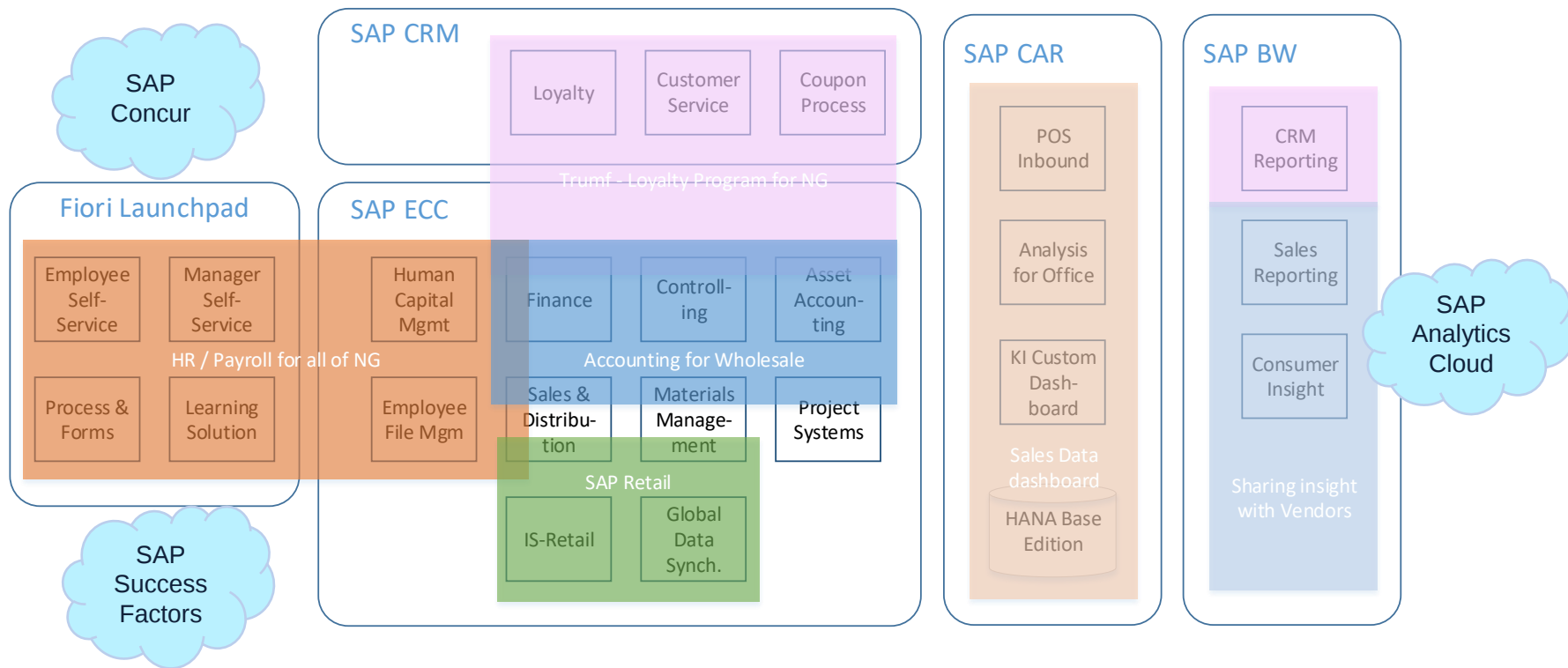
- ✓ Om NorgesGruppen
- ❑ SAP og NorgesGruppen
- ❑ Strategi og Drivere
- ❑ DOVRE
- ❑ RISE with SAP



DOVRE

Dynamisk | **O**ptimal | **V**erdikjedefokusert
Resultatorientert | **E**ffektiv

SAP Landskap hos Norgesgruppen 2021



Agenda

- ✓ Om NorgesGruppen
- ✓ SAP og NorgesGruppen
- ❑ Strategi og Drivere
- ❑ DOVRE
- ❑ RISE with SAP

The logo for DOVRE features the word in large, bold, blue capital letters. The letter 'O' is replaced by a circular arrow icon, indicating a cycle or process. The background consists of a pattern of light blue dots of varying sizes, creating a textured effect.

Dynamisk | **O**ptimal | **V**erdikjedefokusert
Resultatorientert | **E**ffektiv

Overordnet strategisk ambisjon

NorgesGruppens IT-strategi er å bygge en digital plattform som gir oss et konkurransefortrinn i markedet

Vår digitale plattform skal tilrettelegge for:

- ☐ tilgjengelig data gjennom hele verdikjeden i sanntid
- ☐ digital samhandling og automatisering
- ☐ fleksibilitet og omstillingsevne for å møte markedsendringer
- ☐ selvstendige forretningsområder
- ☐ samspill med kunder, leverandører, myndigheter og andre partnere
- ☐ en sømløs kundeopplevelse



Hybrid modell for digital plattform....



Digitale produkter

1. Innovasjon
2. Differensiering
3. Standard systemer



Digitale produkter for forretningsnære løsninger:

- Hvert produkt er et autonomt område bestående av IT og forretning med ansvar for helheten av en IT leveranse
- Støtter e-handel og nye forretningsmodeller
- **Agil arbeidsform** for produkter der dette er hensiktsmessig
- Deler data i sanntid ved hjelp av APIer
- Fokus på **fleksible** løsninger

Grunndata, innkjøp, ordre og salgstransaksjoner, økonomi, varebeholdning, andre transaksjonsdata

Digital kjerne



Digital kjerne for tilgjengeliggjøring av data:

- En digital kjerne skal dekke grunnleggende forretningsprosesser og **tilgjengeliggjøre data** i sanntid gjennom hele verdikjeden
- En standard, integrert kjerne reduserer kompleksitet og forenkler samspill med omkringliggende løsninger
- Fokus på **stabile** løsninger

Agenda

- ✓ Om NorgesGruppen
- ✓ SAP og NorgesGruppen
- ✓ Strategi og Drivere
- ❑ DOVRE
- ❑ RISE with SAP

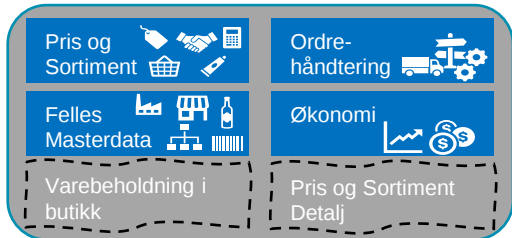
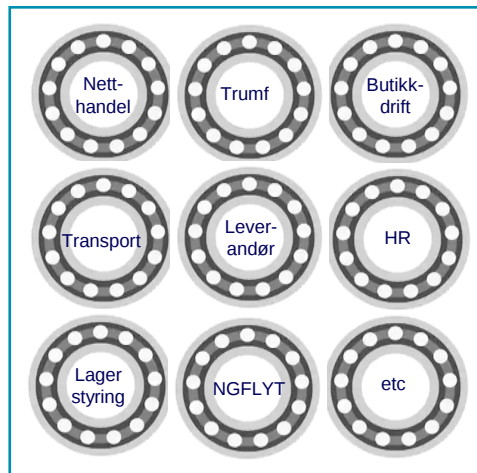


DOVRE

Dynamisk | **O**ptimal | **V**erdikjedefokusert
Resultatorientert | **E**ffektiv

DOVRE betegner prosjektene for å etablere en digital kjerne

Hybrid modell for digital plattform....



Digitale produkter

1. Innovasjon
2. Differensiering
3. Standard systemer



... med digitale produkter og digital kjerne

Digitale produkter for forretningsnære løsninger:

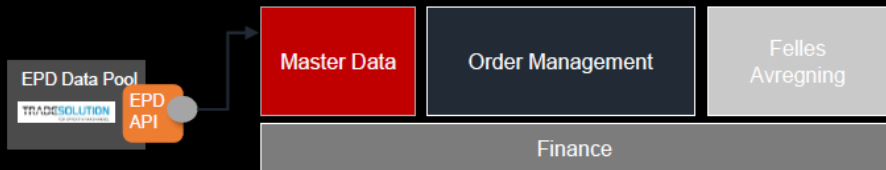
- Hvert produkt er et autonomt område bestående av IT og forretning med ansvar for helheten av en IT leveranse
- Støtter e-handel og nye forretningsmodeller
- **Agil arbeidsform** for produkter der dette er hensiktsmessig
- Deler data i sanntid ved hjelp av APIer
- Fokus på **fleksible** løsninger

Digital kjerne for tilgjengeliggjøring av data:

- En digital kjerne skal dekke grunnleggende forretningsprosesser og **tilgjengeliggjøre data** i sanntid gjennom hele verdikjeden
- En standard, integrert kjerne reduserer kompleksitet og forenkler samspill med omkringliggende løsninger
- Fokus på **stabile** løsninger

Master Data, Order Management and Finance in One Single Core

Dagens løsning :



1. HØY GRAD AV AUTOMASJON + INNSIKT:

- Automatisere ordreprosesser hele veien gjennom til økonomiposteringen.
- Innbygd analyse rett på transaksjonsdata for hurtig avvikshåndtering

2. DIFFRENSIERE VARESTRØMMER PER PRODUKTTYPE OG ØKE KUNDETILFREDSHET

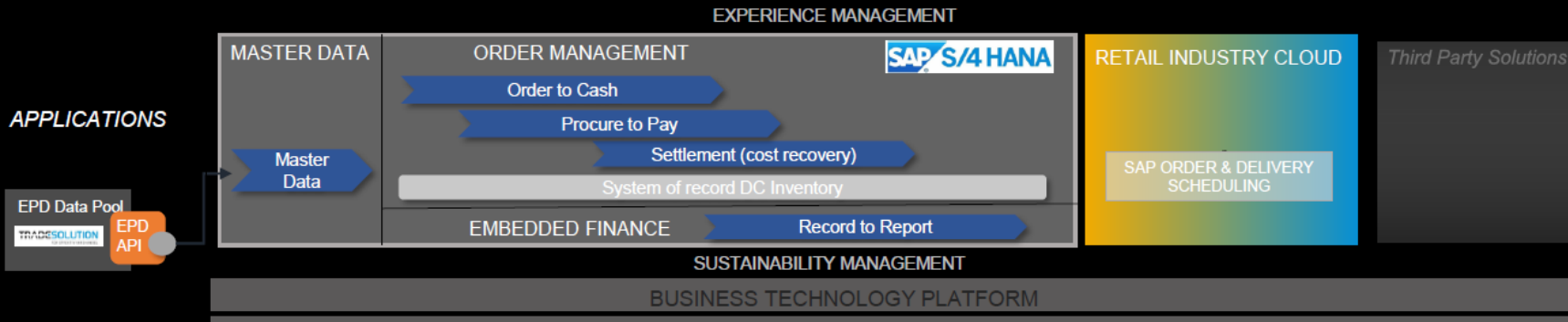
- Diffrensiere bestillingsfrister og leveringsrytme basert på produkttyper
- Innføre nye vareflyter som allokering av sesongvarer
- Smidige returprosesser med sømløs integrasjon av vare&pengeflyt

3. REALISER INNOVASJON OG STANDARD DIGITAL KJERNE MED SUPPORT TIL 2040

- Modularisert løsningsarkitektur muliggjør innovasjon og prosessstilpasninger side-om-side. (Digital kerne i kombinasjon med Business Technology Platform)
- Utnytt SAP Model Company – Beste Praksis Prosesser i prosjektet
- SAPs Commitment – SAP S/4 HANA digital kerne med standard support til 2040

4. MULIGHETSRUM

- Avregning av rabatter mot leverandør også understøttet i SAP S/4 HANA digital kerne
- Koble SAP CAR + BW4/HANA mot digital kerne og benytte grunndata og transaksjonsdata for kategoristyring og sortimentsplanlegging.
- Finansiell planlegging/budsjettering i SAP S/4 HANA
- Forlenge ordreprosessen med integrerte logistikk-løsninger fra SAP



Greenfield approach

Hvorfor?

Starter på et nytt funksjonelt område som ikke er i SAP i dag

Ønsker å tenke helhetlig og ikke bli begrenset av tidligere moro

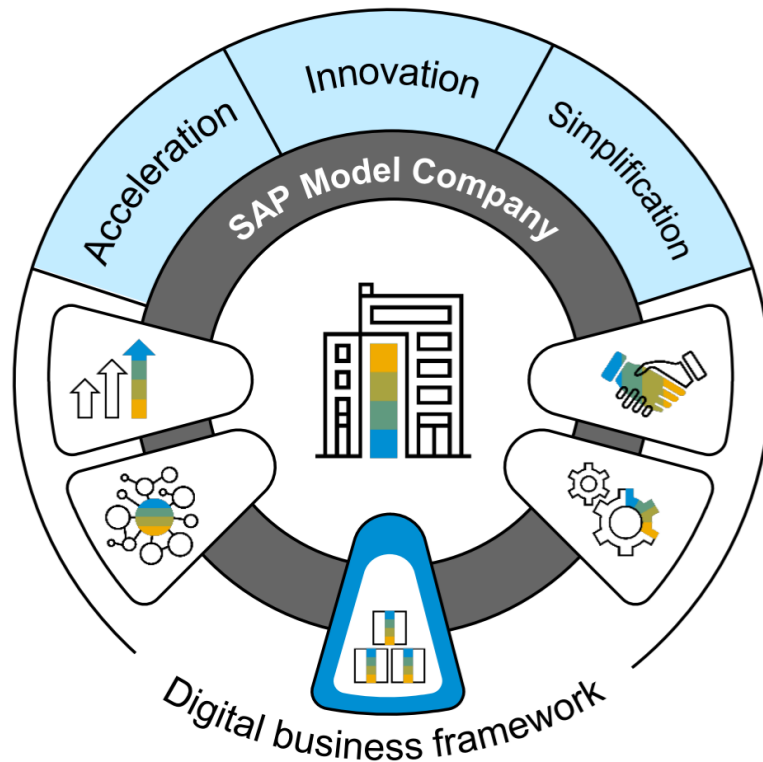


Prototypebasert tilnærming

«Bruker ikke nok tid på tilnærme seg best praksis»

Ønsker en prototypebasert tilnærming

Evaluerer på SAP Model Company



Agenda

- ✓ Om NorgesGruppen
- ✓ SAP og NorgesGruppen
- ✓ Strategi og Drivere
- ✓ DOVRE
- ❑ RISE with SAP

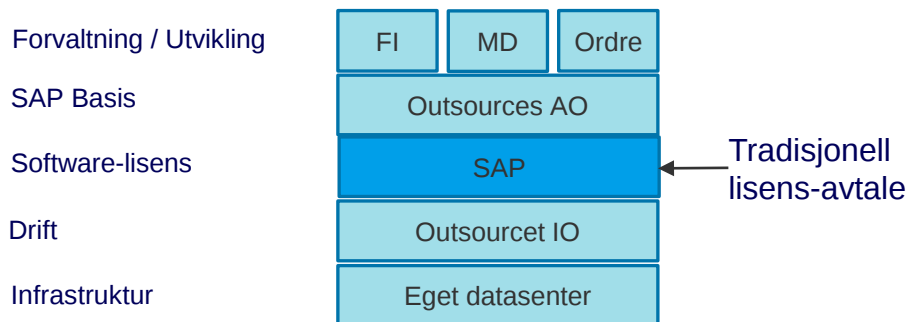


DOVRE

Dynamisk | **O**ptimal | **V**erdikjedefokusert
Resultatorientert | **E**ffektiv

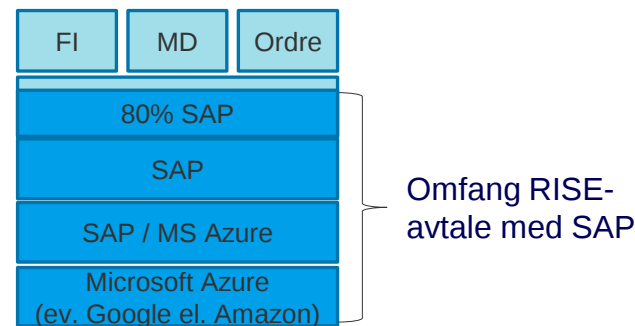
Hva er RISE with SAP?

Tradisjonell modell



Prismodell for SAP-avtale:
Innkjøp lisens år 0 +
årlig vedlikehold

SAP RISE

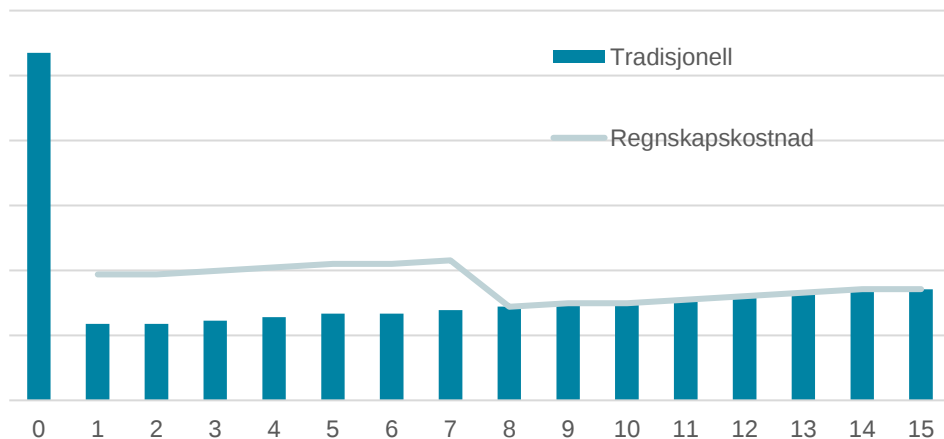


Prismodell for SAP-avtale:
Fast (volumbasert) pris pr år
Microsoft er underleverandør til SAP

Investeringsanalyse – abonnement versus lisenskjøp

Software abonnement med stegvis innfasing gir en annen kostnadsprofil enn tradisjonell lisensmodell

Tradisjonell lisensmodell



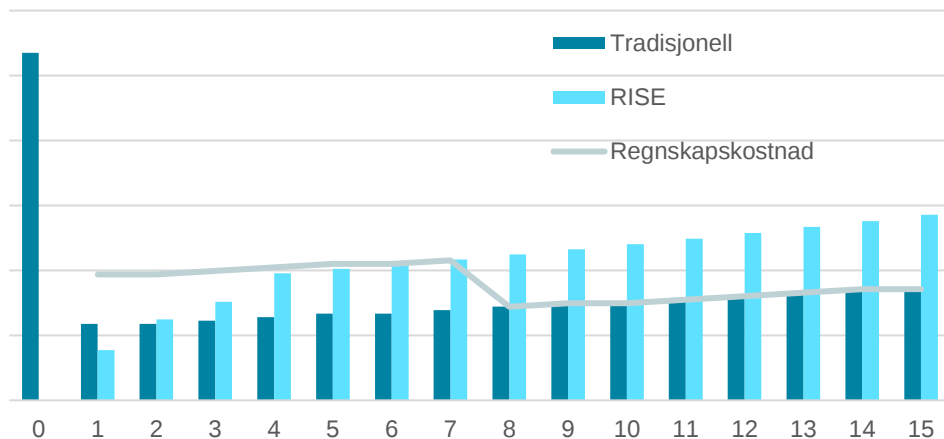
- 1) Tradisjonell lisensmodell:

- forutsetter et betydelig kontantutlegg ved oppstart til lisenskjøp, samt årlig vedlikeholdsavgift fra oppstart uavhengig om systemet er tatt i bruk
- forventet lavere årlig regnskapskostnad etter at initiell lisenskjøp er avskrevet i år +- 7, men signifikant høyere regnskapskostnad enn RISE første 3-4 år

Investeringsanalyse – abonnement versus lisenskjøp

Software abonnement med stegvis innfasing gir en annen kostnadsprofil enn tradisjonell lisensmodell

Tradisjonell lisensmodell vs RISE



- **1) Tradisjonell lisensmodell:**
 - forutsetter et betydelig kontantutlegg ved oppstart til lisenskjøp, samt årlig vedlikeholdsavgift fra oppstart uavhengig om systemet er tatt i bruk
 - forventet lavere årlig regnskapskostnad etter at initiell lisenskjøp er avskrevet i år +- 7, men signifikant høyere regnskapskostnad enn RISE første 3-4 år
- **2) RISE with SAP software abonnementsmodell:**
 - gir bedre nåverdi i et 10-15 års perspektiv -«dagens verdi av fremtidig kontantstrøm til SAP er lavere» - enn tradisjonell lisensmodell gitt identisk TCO
 - gir gradvis økt kostnad med stegvis innfasing år 1-4 i takt med implementering av systemet

Refleksjoner RISE with SAP

En ansvarlig

Abonnement

Tettere på SAP

RISE WITH SAP



Status

Siste finpuss
tilbudsforespørsel

Forhandlinger med SAP

Bygge organisasjon



**Takk for
oppmerksomheten!**

