UNIT4 AGRESSO

Applikasjonsforvaltning: Et strøkent samarbeid

Jotun
Kundereportasje

AGRESSO

EMBRACING **CHANGE**

Jotun er en av verdens ledende produsenter av maling og pulverlakker. Produktene de leverer holder topp kvalitet, en kvalitet de gjenkjenner i løsningene fra UNIT4 Agresso.

I årene som har gått siden Sandefjord-mannen Odd Gleditsch grunnla Jotun i 1920, har malingsprodusenten hatt en imponerende utvikling. De første årene besto virksomheten i hovedsak i å selge maling til Sandefjords mange hvalfangerskuter. Siden den gang har Jotunkonsernet seilt i medvind, og har i dag 7800 ansatte på verdensbasis, fordelt på 38 produksjonsanlegg på alle kontinenter. Også når det gjelder omsetning kan malingprodusenten vise til gode resultater. Omsetningen i 2010 var på NOK 13 452 millioner.

God innsikt

Slike tall kommer ikke av seg selv. For å oppnå suksess også i framtiden, er Jotun avhengige av å kunne fokusere mest mulig på sin kjernevirksomhet – nemlig produksjon av maling. Og for å få til dette, er det økonomisk og praktisk gunstig å frigjøre interne ressurser.

— Når vi så oss om etter en leverandør og samarbeidspartner på driftstjenester, overvåkning og oppgradering av Agresso programvaren, var det viktig å finne en aktør som hadde innsikt i hva dette handler om. Denne innsikten fant vi – ikke helt overraskende – hos UNIT4 Agresso, sier Trond Riise Pedersen, Lean-manager IT i Jotun.

Felles forståelse

En viktig årsak til at samarbeidet mellom Jotun og UNIT4 Agresso fungerer så bra, er at partene har en felles oppfatning av hvordan utfordringer skal løses. Før samarbeidet tok til ble hele installasjonen gjennomgått. Det ble etablert en driftshåndbok og satt opp det de kaller en kommunikasjonsrute.

— Selv om det er en treveiskommunikasjon mellom brukerne, Jotuns servicefolk og UNIT4 Agresso, er det aldri noen tvil om hvordan kommunikasjonen skal gå. Fordi UNIT4 Agresso fra første stund har stilt ressurser til disposisjon for tilrettelegging, kan vi med vår terminologi si at samarbeidet fungerer helt strøkent, smiler Riise Pedersen.

UNIT4 Agresso legger til rette for at ansatte i Jotun skal få en mest mulig problemfri hverdag. Blant annet sammenfaller ikke datoer for vedlikehold med Jotuns lønnsutbetalinger. Jotun får dessuten månedlige rapporter fra UNIT4 Agresso om hva som har blitt gjort den siste tiden.

— Vi er veldig fornøyd med å bli holdt kontinuerlig oppdatert på den IT-tekniske siden. Det gjør at vi får enda bedre forståelse for hvordan systemet fungerer, sier Riise Pedersen.

Mange gevinster

Etter at samarbeidet med UNIT4 Agresso ble inngått, har Jotun oppnådd en rekke gevinster. En av de største fordelene er at de til enhver tid føler seg trygge på at systemet fungerer, fordi UNIT4 Agresso har personell som kjenner systemet ut og inn.

— Vi opplever at systemet er vel så tilgjengelig for brukerne, som før vi inngikk samarbeidet. En annen fordel er at Agressoløsningene er oppdatert etter de siste regler. Et regelbasert system krever oppdatering, noe løsningene ivaretar gjennom automatiserte prosesser. Dette er betryggende, konstaterer Riise Pedersen.

Applikasjonsforvaltningsavtalen med UNIT4 Agresso gjør at Jotun er mindre sårbar og ikke så avhengig av enkeltpersoner. Systemene tikker og går, og UNIT4 Agressos overvåkning av prosessene sikrer kontinuerlig drift og rask reaksjon hvis problemer skulle inntreffe.

— Vi har aldri opplevd å komme i tidsklemme. Når småproblemer har oppstått, fikses de raskt av UNIT4 Agresso. Dermed unngår vi krisesituasjoner. Det er ytterst betryggende, avslutter Rise Pedersen.

— Vi har aldri opplevd å komme i tidsklemme. Når småproblemer har oppstått, fikses de raskt av UNIT4 Agresso. Dermed unngår vi krisesituasjoner. Det er ytterst betryggende.

Trond Riise Pedersen,
Lean-manager IT i Jotun.

Din virksomhet kan utvikle seg med Agresso

UNIT4 Agresso henvender seg til virksomheter på tvers av vertikale bransjeinndelinger og markedssegmenter. Felles for dem er at de er dynamiske og stadig endrer og utvikler seg. Det krever en ERP-løsning som enkelt kan avspeile endringene og enkelt lar seg justere til nye behov. Felles-betegnelsen for disse virksomhetene er BLINC™ (Businesses Living IN Change™). Svært mange av dem er tjenesteytende virksomheter innen privat eller offentlig sektor.

Agresso Business World høster internasjonal anerkjennelse som ERP-løsningen for BLINC-virksomheter. I dag benytter ca. 1,7 millioner brukere i 2.750 virksomheter verden rundt, en Agresso ERP-løsning. Et av de viktigste kriteriene for å velge Agresso er nettopp at systemet lar seg smidig justere til nye behov ETTER implementering.

I Norge utgjør selskapene UNIT4 Agresso AS og UNIT4 R&D et stort kompetansesenter og utviklingsmiljø. UNIT4 Agresso AS leverer ERP-systemet Agresso Business World med tilhørende konsulenttjenester og kundeservice til det norske markedet og betjener sammen med sine partnere nær 800 kunder i Norge. UNIT4 R&D er konsernets inter-nasjonale utviklingsselskap. Begge selskapene tilhører data-konsernet UNIT4 NV som har sitt hovedkontor i Holland, er notert på børsen i Amsterdam og er representert med distributører og egne datterselskaper over hele verden.

For mer informasjon:

se www.unit4agresso.no eller send en henvendelse til marked.no@unit4.com

www.unit4agresso.no

UNIT4 Agresso AS
Gjerdrums vei 4
Postboks 4244 Nydalen, 0401 Oslo
T 22 58 85 00 **F** 22 95 21 50
E marked.no@unit4.com

06 2011