



Markedets (h)ærligste fremgangsmåte for deg som skal bytte økonomisystem

En faktabok fra en trygg leverandør!





DET VIKTIGSTE DIGITALISERINGS- PROSJEKTET

Proessen med å bytte økonomi- og/eller ERP-system er noe av det mest kompliserte og tidkrevende virksomheten møter. Holdningen med «ikke reparer det som ikke er ødelagt» står derfor ofte i veien for innføringen av systemer som tar et oppgjør med manuelle og ineffektive prosesser og rutiner. Med dette som bakteppe har vi i Xledger utviklet denne faktaboken.

Hensikten er å sette søkelys på at overgangen til nytt system ikke behøver å være vond og vanskelig. Når prosjektet styres av erfarne eksperter med trygge prosesser forløper innføringen raskt og smidig – samtidig moderniseres driften av virksomheten. Vi har mange kunder fra ulike bransjer som peker på overgangen til nytt system som kanskje det viktigste prosjektet de har gjennomført.

Det trygge valget

«Nobody gets fired for choosing IBM» er blant de mest virkningsfulle budskapene en bedrift har bragt til markedet. Utsagnet treffer midt i blinken på den vanskeligste og viktigste delen av alle salgsprosesser: Evnen til å skape inntrykket av det trygge valget. Før

var det slik at uansett hvor usikker man var på det som skulle kjøpes inn; det var trygt å handle hos «store blå». Innkjøpere av ERP-/økonomisystemer kan fryde seg over et enormt tilbud av modne og fremtidsklare løsninger, og gremme seg over kompleksiteten i valget. Det handler ikke bare om selve systemet; like viktig er prosessene knyttet til det å innføre løsningene. Beslutningsgruppen bak innkjøpet må være trygg på at løsningen møter behov som endrer seg raskere, og at implementeringen fungerer som planlagt. Det koker til syvende og sist ned til tillit.

Mennesker er viktigst

En gang var økonomisystemet en støtte for økonomi- og regnskapssjefene. I dag er det en samarbeidsarena på tvers av nivåer, avdelinger, selskaper og mot eksterne partnere. Det er navet som styrer alle prosjekter, og systemet skal passe alle behov hos virksomheter av alle størrelser. Derfor blir kravene til brukervennlighet viktigere: Fra toppleder til controller, og de som jobber på mobil eller nettbrett i felten. Fordi alle økonomisystem på markedet i dag har jevnt over høy kvalitet, handler beslutningen som oftest om helt andre kriterier enn selve systemet. Trygge prosesser, forankring i organisasjonen,

og opplæring er kanskje de som veier tyngst. Virksomheter må bruke både hodet og hjertet i jakten på samarbeidspartneren som er med hele veien, og som gjør bedriften i stand til å håndtere alle behov som kommer.

Født i skyen

Tidligere var normen at de fleste ønsket et system som ble grundig tilrettelagt for bedriftens mest intrikate behov. «Yes, sir» sa leverandøren fornøyd og hentet inn konsulent-teamet som leverte prosjekter der hyppige overraskelser og kostnadsbomber var normen. Interne forventninger til utvikling var synonymt med «kanskje neste år». I mange tilfeller ble kundene sittende fast i system der «best før» var passert før kartongen ble åpnet. Med Xledger er plattformen klar til bruk med standard-funksjonalitet som møter alle bedrifters behov, uansett størrelse. Jo mer komplekst konsernet er, desto flere er mulighetene. Siden plattformen er «født i skyen» kan kundene vinke farvel til fremtidige konsulentregninger og krevende oppgraderinger. Systemet oppdaterer seg selv automatisk for evig og alltid.

Rask tilgang på beste praksis

Ledere er lei av system som er kompliserte å leve med. De ønsker skysystemer som er klare til bruk, der bedriften og systemene møter hverandre på midten. Noen funksjoner kan tilpasses, noe må bedriftens ansatte gjøre selv ved å tilpasse arbeidsformer og strukturer til systemet. Kombinasjonen gir et oppgjør med utdaterte prosesser og arbeidsformer, og skaper en hverdag som er mer konstruktiv og faglig utviklende. Istedenfor å utvikle beste praksis selv, er det raskere og enklere å lene seg på erfaringene som er gjort hos store bedrifter. Xledger er den eneste norske konsernløsningen som er bygd for å møte fremtidens driftsbehov. Det vil du merke fra første møte du har med oss; gjennom den enkleste og raskeste implementeringen, og frem til du er en fornøyd bruker av systemet.





SKYBASERT OG ÆRLIG

Da Ringerikskraft skulle ha nytt økonomisystem, var Xledger i en egen liga på skybasert løsning og estimert kostnadsnivå for implementering og drift.

Energikonsernet Ringerikskraft har vokst mye de siste årene. Fusjoner og oppkjøp har bidratt til en omsetning på godt over en milliard kroner fra oppunder 20 hel- og deleide selskap.

- Med arvede system fra oppkjøp hadde vi tre ulike ERP-system. Det haster å standardisere og forbedre driften på tvers av konsernet, sier økonomisjef Odd Birger Nilsen.

Konsernets hovedsystem hadde vært i bruk i over 13 år. Det driftes på egen server, og er tungvint å forvalte.

- Det er kostbart å endre hver gang myndighetene kommer med nye krav, eller når vi selv ønsket nye funksjoner. Vi behøvde et felles system for alle våre virksomheter, og det skulle være moderne og brukervennlig, sier Nilsen.

Et krav var absolutt:

- Vi ville ha en skyløsning der mest mulig er standardisert. Vi vil heller tilpasse våre prosesser til systemet fremfor å fortsette med jevnlig krevende oppgraderinger og dyre konsulentprosjekter.

Skulle ha et skybasert system

En egen prosjektgruppe med deltagere fra avdelinger på tvers av konsernet var med i beslutningsgruppen. Denne forankringen skal bidra til en mer smidig innføring.

- Systemet skal fungere like godt for økonomer som prosjektledere, og montører som bruker løsninger på apper uansett hvor de befinner seg, sier Nilsen.

I anbudsprosessen fikk hver leverandør muligheten til å demonstrere egen løsning. Kombinasjonen system-løsning, ærlighet på innhold og systemdemonstrasjon var utslagsgivende i Xledgers favør.

- Det er et stort pluss at Xledger er skybasert og kan brukes av alle våre ansatte. Dessuten var det bra at Xledger utfordret oss på hvordan vi burde modernisere arbeidsformene fremfor å lage system tilpasset våre prosesser og rutiner, sier Nilsen.

Vil unngå skreddersøm

Nilsen fremhever at måten Xledger gjennomførte salgsprosessen var nesten like viktig som kvaliteten på systemet. Tett oppfølging fra erfarne konsulenter ga et beslutningsgrunnlag som opplevdes tryggest og mest solid.

- Xledger er i en egen liga når det kommer til tid og kostnader knyttet til implementeringen, og besparelser på driften av systemet over tid. Xledger er ikke opptatt av å selge konsulenttimer og tilpasninger, de mener det er viktigst å ha så mange kunder som mulig på plattformen sin, sier Nilsen.

Lover bare det de kan holde

Forskjellen i anslått implementeringstid var tre til fire måneder i Xledgers favør.

- De var ærlige i anbudsprosessen. Da vi ba om funksjoner de ikke hadde, eller kunne tilpasse, fikk vi råd om hvordan vi burde tilpasse oss. De var nøye med ikke å love ting de ikke kan holde. Det tror vi gjør alle senere prosesser enklere, sier Nilsen.

Ved oppstart av implementeringen hadde både kunde og leverandør hver sin prosjektgruppe, med de samme deltagerne som i anbudsprosessen. En felles styringsgruppe med medlemmer fra begge selskaps ledergruppe får oversikt fra et prosjektverktøy der de følger fremdriften i alle faser av prosjektet. Prosjektgruppen som gjennomfører arbeidet møtes hver uke, og alle prosesser kjøres etter Xledgers spesialutviklede metode for beste praksis ved implementeringer.

Har tro på betydelige gevinster og færre frustrasjoner

- Endringsprosjekt gir mulighet til å modernisere interne strukturer og justere hvordan ting gjøres, sier Nilsen.

Frigjort tid gjennom automatisering og smartere arbeidsformer kan vies mer strategiske og inntektsbringende formål. Bedre datakvalitet vil bidra til raskere beslutninger.

- Vi reduserer antallet systemer, og vil spare minst en tredjedel av kostnadene knyttet til våre forretnings-



Odd Birger Nilsen

systemer. I tillegg vil vi over tid hente hjem mange andre typer gevinster i form av smartere prosesser på tvers av virksomheten, sier han.

Fra et risikoperspektiv mener han at det er en stor fordel at alle Xledgers kunder er på det samme systemet. Dette både i form av bedre IT-sikkerhet rundt plattformen, og om leverandør mot formodning skulle få uplanlagt nedetid så haster det å få alle kunder opp igjen. Derfor vil alle prioriteres like høyt. I tillegg gir den standardiserte løsningen også umiddelbar tilgang til de nye smarte funksjonene som utvikles og leveres gjennom året via oppdateringene av Xledger.

- Vi er fornøyd med det Xledger har prestert så langt i implementeringen og har tro på at de vil være en god systemleverandør til vår bransje fremover. Vi har blitt forespurt av andre potensielle kunder av Xledger og forteller de om vår erfaring så langt, avslutter han.

SELGER KUN TIL DE RIKTIGE

Møt salgsdirektøren som ikke nøler med å si nei til nye kunder.

- Mange blir overrasket når vi sier at vår løsning ikke nødvendigvis passer for dem. Fornøyde kunder er det absolutt viktigste for oss, derfor selger vi aldri på feil premisser, sier Tinnes-Rimehaug.

Xledger har kunder av alle størrelser med ulike kjennetegn og i mange bransjer, og mener at deres økonomisystem er særlig bra for selskaper med konsernstruktur, og de som jobber med timeføring og prosjekter:

Entreprenører og konsulenter, eiendomsbransjen, kraft og energi, og fiske og oppdrett.

- Jo mer komplekse strukturer virksomheten har, desto bedre egnet er Xledger, sier han.

De ulike behovene til hver virksomhet kartlegges tidlig i salgsprosessen.

- Vi stiller med det samme teamet fra første møte til systemet har vært i drift hos kundene i flere måneder. Det gir en unik trygghet for kundene, sier han.



Gaute Tinnes-Rimehaug

Forenkle, forbedre og effektivisere

En viktig del av de innledende fasene handler om hvordan nytt system gjør det mulig for kundene å jobbe smartere og mer effektivt.

- Vi er ærlige på hva som er tidkrevende og komplekst, og synliggjør beste praksis for å løse det. Vi ønsker å hjelpe våre kunder med å nå deres ambisiøse mål, både i forhold til vekst og utvikling og forbedring av organisasjonen.

Det starter med strategisk forankring hos toppledelse som må være pådrivere.

- I løpet av salgsprosessen feier vi ikke utfordringer eller «show-stoppere» under teppet. Ærlighet gjør at det ikke blir noen overraskelser i implementeringen. Vi legger vekt på at kundene forstår prosessen som ligger foran dem, slik at de kan gjøre et veloverveid valg, sier Tinnes-Rimehaug.

”What you see is what you get”

Første steg i prosessen er en workshop der Xledgers fagspesialister gjennomfører dybdeintervjuer for å avklare behov, målsetninger, kriterier for valget som skal tas, og styrer forventninger. Deretter setter kunden selv kriterier for hva som skal til for å få en god løsning.

I løsningsworkshopen har Xledger satt opp et demonstrasjonsmiljø med relevante data for at kunden skal forstå løsningen både fra et prosess- og brukerperspektiv.

- Vi hopper over fancy PowerPoint og går rett på å presentere hvordan løsningen faktisk vil fungere i det daglige. Kundene får en helt annen forståelse for mulighetene når de har sett det, sier han.

Xledgers rådgivere følger kundene frem til de er selvgående på systemet.

- Vi er svært opptatt av å involvere de sentrale ressursene hos kunden så mye som mulig i selve implementeringsarbeidet. Kundens prosjektersurser blir utdannet til superbrukere, og vil selv kunne lære opp og støtte sine kolleger.

Innsikt som gir verdi uansett system

- Jeg har jobbet med salg i mange år, og mener at vår salgsprosess gir kundene trygghet og sikrer at de gjør et trygt og veloverveid valg. Derfor er vi nøye på hvilke kunder vi jobber med. Om vi avdekker noe i løpet av salgsprosessen som ikke vil være en god løsning for kunden, så velger vi å avslutte til kundens beste, sier han.

Når systemet er implementert vil alle oppgraderinger komme automatisk uten at det krever hverken konsulentkostnader eller bruk av intern tid hos kunden.

- Med mange andre ERP-systemer vil hver oppgradering faktisk kreve like mye som den første implementeringen.

At salgsprosessen virker, ser Xledger blant annet ved at de mister svært få kunder, og de fleste gjerne stiller opp som referanser.

- Vi mener dette skyldes at vi har kjørt ærlige og grundige prosesser sammen med kundene, avslutter Tinnes-Rimehaug.

Full kontroll over luselaseren

Stingray Marine Solutions er en av flere virksomheter innen akvakultur som bruker Xledger med stort hell. Selskapet har utviklet et system som dreper lakselus med laser samtidig som vekst og helsetilstand til fisken overvåkes døgntilstand. Stingray har frigjort strategisk tid ved å sette ut alt regnskap til Xledger-partner VIEW Ledger, og bakgrunnen var behovet for bedre økonomistyring for å vite at driften i selskapet støttet vekstambisjonene. I 2019 hadde omsetningen økt fra drøye 30 millioner til 92 millioner kroner på kun to år. «Vi skal være best i verden på havbruksteknologi, ikke på regnskap. Vi har ambisjoner om å mangedoble oss flere ganger, og må spille på lag med de som kan hjelpe oss», uttaler økonomisjefen.

PREMISSGIVEREN FOR NYE INNTEKTER

Innsikt og automatisering er hva økonomisjefer ønsker mest fra økonomisystemene. Det løses enklest i skyen.

Automatisering av oppgaver og prosesser har forandret måten å jobbe på innenfor regnskap, økonomi og finans, fra registrering av data til konsolidering av konsernregnskap. Ifølge en undersøkelse gjort av Dagens Næringsliv, er innsikt og automatisering de viktigste funksjonene ledere vil ha fra sitt økonomisystem.

– Det er blitt en forutsetning å bruke data og analyse for å skaffe seg konkurransefortrinn. Nye forretningsmodeller og ny teknologi skaper behov for løsninger som gir bedre svar raskere, sier Ove Jørgen Carlsen, administrerende direktør i Xledger.

Økonomiledere må skape mer moderne driftsformer ved å samarbeide tettere internt på tvers av avdelinger, frigjøre tid til oppgavene som gir størst forretningsgevinst, ha en visjon for fremtidens arbeidsform i egen

avdeling, og en tydelig formening om hva slags løsninger og kompetanse det bør investeres i.

System for krevende behov

For å levere ønsket verdi internt og eksternt trenger man innsikt fra økonomisystemet for å være trygg på bedriftens handlingsrom.

– Det fordrer at økonomisystemet er utviklet for- og testet på store virksomheter med krevende behov, og at man tar i bruk den funksjonaliteten som er mest relevant for selskapet, uavhengig om varelageret er eiendeler på ulike lokasjoner eller om ansatte leverer tjenester/timer, sier Carlsen.

Automatiseringen i Xledger reduserer feilkilder, sparer tid og ressurser – og gir tilgang til konsoliderte rapporter på sekunder fremfor uker.

Fem endringer i økonomiavdelingen

En rapport fra Accenture viser at disse fem trendene endrer hverdagen til CFO:

- Flere krav og forventninger fra styret, toppleder og virksomheten generelt
- Endringer som kommer raskere og er mer fundamentale
- Kravene til å bidra til vekst og større lønnsomhet øker konstant
- Enorm vekst i datamengder krever nye funksjoner for å utnytte innsikten
- Større og flere behov for skjerpet kontroll, og mange nye regler og retningslinjer. Dette drives frem av både myndigheter og kundene selv

– Fellesnevneren for virksomheter med en viss kompleksitet er at de verdsetter hvor enkelt det er å vokse med Xledger. Når oppgaver automatiseres kan dyktige ressurser ha fokus på videreutvikling av bedriften, sier Carlsen.

Kjennetegnene på den moderne økonomidirektøren

At system frigjør tid, er en forutsetning for omstillingen som økonomiavdelingen står overfor.

- En viktig endring er å snu tankegangen fra kontroll på kostnader til å være pådriver for gevinstrealisering gjennom utvikling av forretningsmodellen, sier Carlsen

Da kreves ny teknologi, og det innebærer nye prosesser der prosjektledelse og kunnskap om digitale omstillinger er en nødvendighet. En artikkel på nettsidene til McKinsey sier at tre av fire ERP-prosjekter enten leveres for sent eller bommer på budsjett, og at to av tre innføringer har en negativ avkastning på investeringen.

For å redusere risiko er det derfor viktig å:

- Samle prosjektgruppen rundt de samme tydelige målene
- Sørge for at prosjektet ledes av noen med beviselig kompetanse på lignende prosjekt
- Sørge for kompetanse på integrasjoner slik at systemer kan snakke med hverandre
- Ha en tydelig forankring på hva som driver forretningsverdi
- Ta i bruk arbeidsmetoder som har gitt verdi til virksomheter med de samme utfordringene

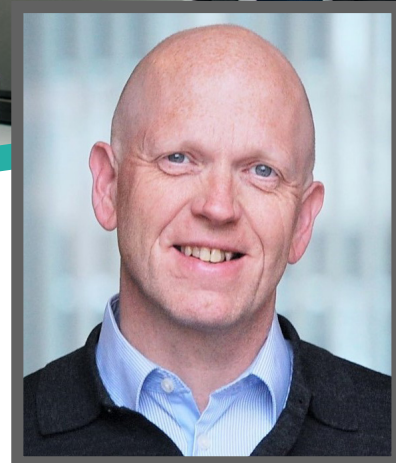


Ove Jørgen Carlsen

SELGER SÅ LITE SOM MULIG



XIM sikrer at kundene må kjøpe færrest mulige timer.



Peter Faarlund

Alle prosjekter med digital endring virker inn på virksomhetens og ansattes evne til å være produktive. Det er særlig sant for noe så komplekst som overgangen til nytt drifts- og økonomisystem.

For å gjøre prosessen både enkel og kvalitetstung har Xledger et spesialteam med tekniske rådgivere som kan systemet inngående, og som selv har lang erfaring med å jobbe i virksomheter/konsern som økonomisjefer og kontrollere.

Peter Faarlund er en av disse ressursene. Han følger opp kundene fra første salgsmøte og frem til tre måneder etter at det nye systemet er tatt i bruk.

– Kommunikasjon og forventningsstyring er kritiske suksessfaktorer for en vellykket implementering. Det må forankres internt i organisasjonen og kundene må selv sette av tid og ressurser i prosjektet, sier Faarlund.

Blir oppmerksom på hva som er unødvendig og ineffektivt

Innledningsvis i salgsprosessen bruker Faarlund mye tid på å sette seg inn i kundens detaljerte behov. Hensikten er å forstå dette opp mot hva Xledger kan løse, slik at man først kan gi råd om hvordan systemet vil møte kundenes behov, og deretter hva som må gjøres for å sikre at resultatet blir bedre enn kunden håpet.

– Den første behovs-workshopen er en interessant øvelse der kunden får brynt seg på spørsmål de kanskje ikke har tenkt på. Fordi vi spør mye «hvorfor», får vi interessante diskusjoner der kundene blir oppmerksomme på prosesser og rutiner som kan være ineffektive og unødvendige.

Om det dukker opp særbehov som gjør Xledger uegnet, gis råd om hvor kundene er bedre tjent med å henvende seg.

Første workshop gir Xledgers rådgivere viktig innsikt om kundens organisasjon og prosesser, og om menneskene og deres arbeidsmåter. Neste fase gjennomføres noen uker senere.

– I løsningsworkshopen får kunden se en live-demo der de med en gang får tryggheten for at vi har forstått behovene, og hvorvidt vi kan løse dem, sier han.

Sparer inntil 100 000 kroner

I kjølvannet av workshopene kommer eventuelle oppfølgingsmøter frem til systemvalget fattes.

– Ærligheten gjør kundene mer aktive i prosessen. Mange er ikke vant med leverandører som sier nei og er konstruktivt kritiske, sier han.

Proessen er å anse som et forprosjekt som leveres gratis.

– Dette tar andre seg ofte betalt for, og kan koste inntil 100 000 kroner, sier Faarlund. Han mener at kvaliteten på innføringsteamet er det som virkelig tipper vektsskålen i Xledgers retning.

– Vårt team har lang erfaring og bred kompetanse med økonomisystemer. Det gjør at vi raskt ser både kundenes problemer og har identifisert løsninger før de spør. Vår rolle er å rettleder kundene. Siden vi er med gjennom hele prosessen ville det være særlig dumt å selge noe vi ikke kan levere på, sier han med et smil.

Grundig implementering

Om kunden velger Xledger signeres to kontrakter. En på selve systemet, og en på implementeringsprosjektet. Det siste kan også gjøres sammen med en av selskapets partnere. En tommelfingerregel er at et implementeringsprosjekt tar 3-4 måneder, med 300-400 konsulenttimer om det gjøres for et stort og komplekst konsern. For mindre aktører er fasiten en helt annen.

Kart og kompass i alle prosjekt er Xledger Implementation Methodology (XIM). Metoden gir den raskeste og riktige implementeringen gjennom beste praksis prosesser utviklet over 15 år av noen av Norges dyktigste eksperter på skybaserte ERP-systemer.

– Vi leverer kun programvare i skyen og metoden er derfor skreddersydd dette formålet. Vi lærer av hvert prosjekt og oppdaterer XIM fortløpende. Selv om kundene er ulike kan vi kjøre samme prosess, sier Faarlund.

XIM regulerer alle stegene i seks hovedfaser:

- **Planlegging:** Her utarbeides en prosjektplan som regulerer og styrer hele implementeringen for de ulike leveransene og det totale omfanget for de ulike delprosjektene.
- **Analyse og design:** Grundig analyse av kundens behov og design av den fremtidige løsningen ned til minste detalj. Dette er den viktigste fasen og kan ta opptil en måned.
- **Implementering:** Sette opp designet løsning, gjøre integrasjoner og gjennomføre opplæring. Her oppfordres kunden til å gjøre så mye som mulig selv, slik at de lærer seg systemet. Jo mer kunden får opplæring i å mestre selv, desto mindre behov har de for konsulenthjelp senere. Xledger har god erfaring med at kunden leier inn vikarer til å håndtere de daglige gjøremålene, mens egne spesialister knyttes tett opp til implementeringen.
- **Test og verifisering:** Grundig test av alle elementer, verifisere at løsningen er satt opp i henhold til design, og bekrefte at kunden er klar til lansering.
- **Go-live og oppfølging**
- **Avslutning av innføringsprosjektet**

Kundene skal klare mest mulig selv

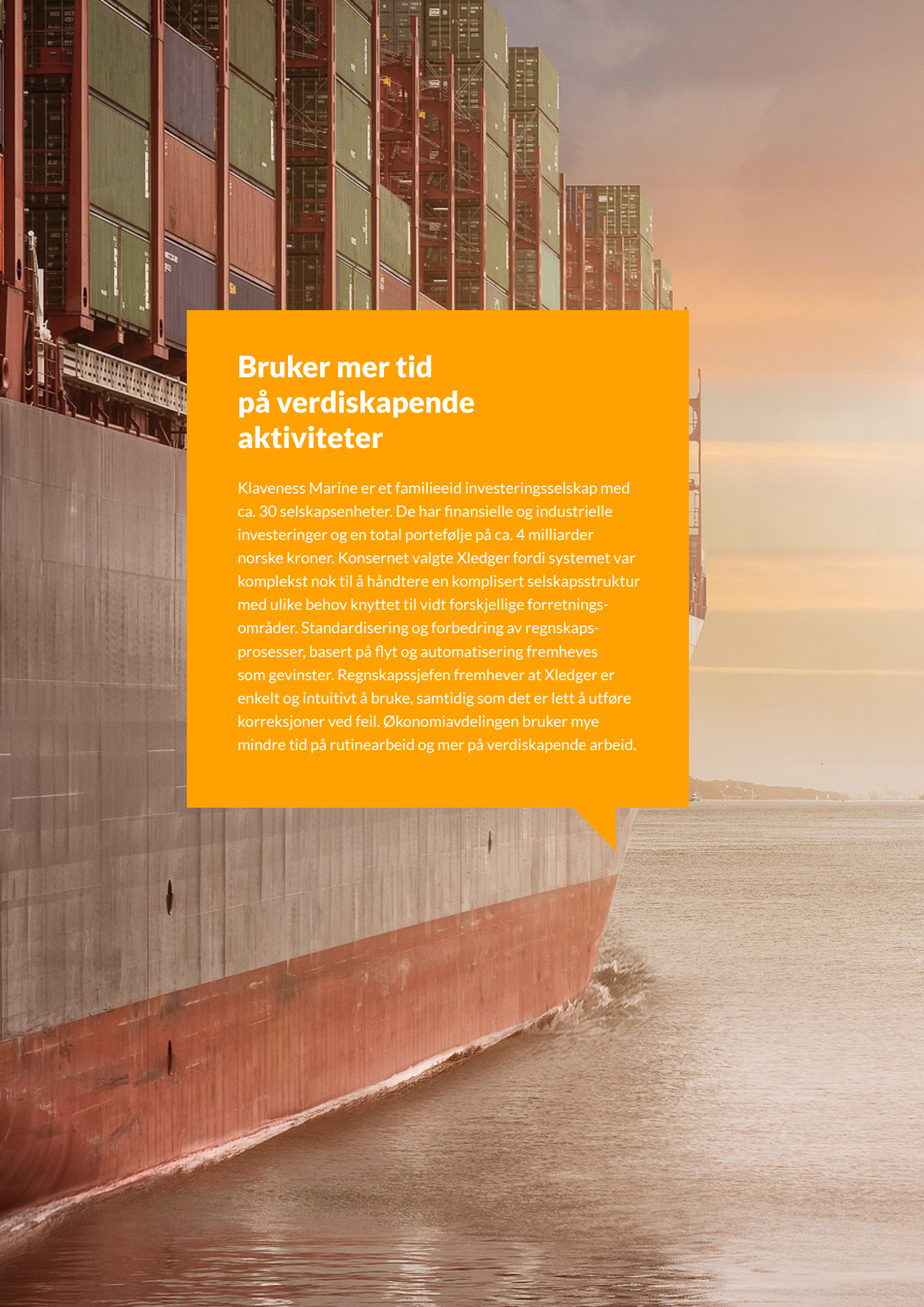
Hele prosessen ledes av en erfaren prosjektleder, og implementeringsteamet følger kunden tett frem til løsningen har fungert godt i minst tre måneder.

– Nesten viktigst er de detaljerte planene for kunnskapsoverføring og opplæring, sier Faarlund.

Faarlund vil at kundene skal slippe å bruke han senere.

– Det beste er når kundene klarer det meste selv. Det gir et helt annet eierskap til systemene. Mest mulig kunnskap hos kundene sikrer at de klarer å utnytte hele potensialet i systemet. Vi ser en klar sammenheng mellom kunnskapsnivå og tilfredshet.

– Vi får veldig gode tilbakemeldinger på hvordan vi gjør implementeringene og opplæringen.



Bruker mer tid på verdiskapende aktiviteter

Klaveness Marine er et familieeid investeringsselskap med ca. 30 selskapsenheter. De har finansielle og industrielle investeringer og en total portefølje på ca. 4 milliarder norske kroner. Konsernet valgte Xledger fordi systemet var komplekst nok til å håndtere en komplisert selskapsstruktur med ulike behov knyttet til vidt forskjellige forretningsområder. Standardisering og forbedring av regnskapsprosesser, basert på flyt og automatisering fremheves som gevinster. Regnskapssjefen fremhever at Xledger er enkelt og intuitivt å bruke, samtidig som det er lett å utføre korreksjoner ved feil. Økonomiavdelingen bruker mye mindre tid på rutinearbeid og mer på verdiskapende arbeid.

SELGER IKKE XLEDGER



May Helen Kvarberg

Produktdirektørens karrieremål er å bygge verdens beste ERP-system.

Historien om det norske programvareselskapet starter rett etter den berømte dåttkåmm-mageplasken i 2000. Næringslivet bråvåknet etter flere år med klondykelignende tilstander der gründere fikk penger kastet etter seg fra investorer bare forretningsideen inneholdt ordene internett og/eller kundedatabase.

På den tiden jobbet May Helen Kvarberg i et stort norsk ERP-selskap. Over tid var hun gått lei av å utvikle systemer som la større vekt på eiere som ønsket de beste kvartalsresultatene, fremfor funksjonene som løftet kundene inn i fremtiden.

- Drømmen var å lage en produktorientert organisasjon som utviklet verdens beste ERP-system. Den grunn tanken gjennomsyrrer selskapet den dag i dag, sier Kvarberg.

Underveis har beilerne stått i kø. Nasjonale og internasjonale giganter forsøker jevnlig å kjøpe selskapet, alle får vennlige avslag.

- Om vi selger kan vi miste kontrollen over strategi, retning og fokus på videreutviklingen av systemet. Det vil vi unngå for enhver pris, sier hun.

Et modig oppgjør

Grunntanken til Xledger var annerledes og modig i en tid der ERP-systemer kostet millioner å kjøpe, og nesten like mye for å tilpasse virksomhetens kjerneprosesser.

Sammen med Jarle Sky og Lennart Grøtt Holen lagde Kvarberg verdens første ERP-løsning som baserte all utvikling på et standardisert system med internett som plattform. Dette markedet betegnes i dag som Software as a Service, og er nå et ønsket fundamentet i forretningsmodellene til alle programvareselskap.

Det norske selskapet er en internasjonal suksesshistorie. Driften har vært lønnsom i mange år, og Xledger er kanskje det eneste systemet med så lang fartstid som har beholdt sitt norske gründer-eierskap, fremhever Kvarberg.

- Xledger sin databasemodell er designet fra grunnen, utviklet for å håndtere store datamengder og levere tjenester i skyen. Det har blitt en fantastisk plattform for å drive innovasjon og ligge i forkant av markedets og kundenes behov, sier hun.

Den usynlige hånden

All utvikling baserer seg på tre kjerneverdier:

- **Innsikt:** Fokus på å gi nyttig innsikt i data til ledere og beslutningstagere på alle nivåer av bedriften. Systemet bidrar til at riktige beslutninger kan fattes raskere, at faresignaler kommer tidligere fram i lyset og at regnskapstall kan gi innsikt og forstås også for «ikke-økonomer». Like viktig er det med den detaljerte sanntidsoversikten systemet gir over pengeflyt, fordringer og selskapets økonomiske situasjon.
- **Automatisering:** Visjonen om den usynlige hånden som bare «fikser» ting har vært med fra starten. Prosesser skal flyte automatisk uten manuelle og tidkrevende repeterende oppgaver for brukerne.
- **Skalerbarhet:** Xledger imøtekommer behovene til alt fra små bedrifter til store konsern som skal skalere opp til betydelig volum. Xledger skal være den trygge fremtidsplattformen som følger kundenes behov i vekst og ved strategiske endringer.

- Systemet er designet for å sentralisere prosesser samtidig som man delegerer oversikt og kontroll. Dermed kan regnskapsoppgavene raskt fordeles, eller settes ut til en tredjepartsleverandør som et regnskapsbyrå, sier hun.

De beste løsningene for hver kunde

Evnen til å forstå kundenes behov og sette kravene i en større sammenheng er viktige forutsetninger for videreutviklingen av systemet.

- Mange kunder tror de er unike. Når vi får skrellet av noen lag er det gjerne de samme problemene de ønsker å få løst. Vi bruker innovativ teknologi for å løse felles behov og utfordringer.

- Dette kan være funksjoner som kundene etterspør, eller løsninger som kunden «burde» etterspurt, sier hun med et lunt smil rundt munnen.

Xledger har også utviklet deler av systemet som retter seg mot spesielle bransjer og bransjebestanden, men det må være løsninger til felles nytte for mange kunder før utviklingen iverksettes.

Behovene til et regnskapsbyrå er for eksempel sammenfallende med de behovene et stort konsern har når det gjelder forvaltning av mange selskap.

- Det samme gjelder når shippingbransjen etterspurte den smarteste funksjonen for valutahåndtering. Løsningen var også til nytte for andre internasjonale kunder med lokasjoner og konsolidering på tvers av flere land, sier Kvarberg.

Produktledelsen er brukere av løsningene

Utviklingen av Xledgers løsning preges av at de som sitter med kjerneutviklingen også er brukere av systemet.

- Vi føler selv på kroppen de behovene våre kunder har, og utvikler dermed funksjoner og løsninger som forenkler og forbedrer hverdagen både for oss selv og våre kunder. Våre mange dyktige og erfarne konsulenter, samt våre gode samarbeidspartnere i partnernettverket er også viktige bidragsytere til at vi utvikler produktet i riktig retning, sier produktdirektøren.

Innovasjonsiveren har ført til at Xledger har vært først ute med mange smarte løsninger.

- Robotisering startet vi med på tidlig 2000-tallet og nå er det automatisering og AI som gjelder. Felles kjøring for alle våre kunder av for eksempel utbetalinger og innlesing av OCR (betalinger med bildet) var i full drift allerede fra 2003. Bankreskontro og bankavstemming som en integrert del av økonomisystemet var også unikt, sier hun stolt.

Selv om systemet leveres som en standard løsning kan man i Xledger fortsatt rendyrke behovene for forskjellige markeder, forskjellige land og løse oppgaver på tvers av konsern, og alt spiller sammen i ett og samme miljø. Xledger gir innsikt i sanntid til ledelse på alle nivåer i en organisasjon.

- Vi fjerner tidkrevende økonomiprosesser og manuelle operasjoner, slik at kundenes flinke ansatte kan frigjøre tid som så kan brukes til innovasjon og videreutvikling av sine egne tjenester, avslutter Kvarberg.

Færre systemer for markedets største

Malling & Co er Norges største og mest kjente totalleverandør av tjenester innen næringseiendom, og en av landets største aktører innenfor eiendomsforvaltning. Med Xledger som system har Malling & Co redusert antall systemer de bruker og automatisert tidkrevende oppgaver. Xledger er integrert med fagsystemene for kontrakts-håndtering, teknisk forvaltning, årsoppgjør og kundeforvaltning (CRM). Med frigitt tid kan selskapet jobbe enda tettere med kundene og gi dem merverdi i form av flere analyser og rapporter. I tillegg får de økt kapasitet til nye oppdrag.





HUSKELAPPEN VED VALG AV NYTT ØKONOMISYSTEM

Digitalisering, automatisering, effektivisering og kunstig intelligens. Alt dette får man på kjøpet når man kjøper et system som er «født i skyen».

Å bytte økonomisystem kan være en omfattende prosess. Det handler om selve systemet, og måten det jobbes på: Rutiner, kunnskap, roller og ansvar. Nytt system skal fjerne manuelle prosesser og dobbeltarbeid, og fjerne risikoen for å ta beslutninger basert på gammel informasjon og feil grunnlag.

- Økonomi- og ERP-systemet skal gi deg oppdatert innsikt og oversikt over den økonomiske situasjonen – til enhver tid. Med en ekte skytjeneste får bedriften umiddelbar tilgang til data i sanntid for alle deler av din bedrift. Har dere flere lokasjoner eller selskaper så kan alle ledere ha innsikt i sin del av virksomheten, sier Ove Jørgen Carlsen, administrerende direktør i Xledger.

5 viktige elementer på sjekklista

Automatiserte prosesser: Målet er effektivisering. Det krever automatiserte arbeidsprosesser. Oppgaver som bilagsregistrering, bankavstemming og utarbeidelse av rapporter til topp- og mellomledelse bør løses ved automatisert arbeidsflyt og liten eller ingen manuell innsats.

Enkel tilgang til rapporter og styringsinformasjon: Systemet bør gi enkel oversikt og tilgang til oppdaterte data. Velger du et skybasert økonomisystem, vil du alltid ha tilgang til sanntidsdata. Sørg for at systemet tilbyr et godt utvalg av ferdigdefinerte rapporter og gode spørremuligheter mot både regnskap, likviditet, kun-

der, leverandører og budsjett. I Xledger har du tilgang til omfattende visninger og rapporter. Alle brukere har et eget dashboard basert på sin rolle og kan gjøre spørringer på flere nivåer. Du kan drille deg ned til enkelt-transaksjoner for å se alle sammenhenger, eller få en 360 graders visning av situasjonen i bedriften.

Alt du trenger i ett system: Målet er en enklere arbeidsdag for de som jobber i økonomisystemet og for de som drifter systemet. I et system som Xledger får du all funksjonalitet og alle data samlet på ett sted.: Økonomi og regnskap, prosjektstyring og timeregistrering, ordre og fakturering, bankintegrasjon, lønn og reise samt innkjøp og lager. Ingen dobbel registrering av data. Ingen sidesystemer.

En løsning som kan skaleres etter behov: Vær sikker på at systemet er skalerbart. Det er kjedelig og dyrt å velge feil. Systemet skal kunne utvikles i takt med bedriftens behov. Selv ved kraftig vekst eller satsing globalt skal det være enkelt å fortsette med samme system uten at det krever store endringer. Velger du et system hvor du kun betaler for faktisk bruk har du full frihet til å skalere opp eller ned. Du kan enkelt legge til nye forretningsenheter uten behov for ekstra tilpassing av systemet.

Smart ny teknologi: Et system som er «født» i skyen har ingen gammel teknologi som må oppdateres. Et ekte skybasert system er bygget på multi-tenant arkitektur. Det betyr at alle kunder er koblet til ett og samme system. Nye oppdateringer rulles ut jevnlig og blir tilgjengelige for alle brukere umiddelbart. Det er din systemleverandør som tar ansvar for drift, forvaltning og sikkerhet. Hver organisasjon kan benytte systemet ut fra sine behov, og du slipper tidkrevende og kostbare utviklings- og implementeringsprosjekter lokalt. Kundene slipper frittstående løsninger som skal tilpasses og videreutvikles på utsiden av kjernesystemet, Xledgers utviklere ligger som regel i forkant av de mest tekniske krevende behovene i markedet. De har lang tradisjon å være de første til å ta i bruk de mest nyskapende funksjonene.

- Velg en leverandør som stiller deg de riktige spørsmålene og som forstår verdien av en grundig kvalifisering før du tar ditt valg. Det handler ikke bare om systemet. Det handler om måten å jobbe på og viljen til å endre etablerte rutiner for å oppnå noe bedre, sier Carlsen.



Er Xledger riktig for din bedrift? Du får svar på fem minutter...

Xledger passer ikke for alle. Fordi vi misliker å kaste bort kundenes tid på unødvendige prosesser har vi en smart svartjeneste. På under fem minutter får du vite hvorvidt du bør beholde Xledger i utvalget av de plattformene dere er nysgjerrig på.

Vi lover å være raske og ærlige. Les mer her >



www.xledger.com/no