



Det trygge valget

Svarene på spørsmålene
du ikke har tenkt på.



Det viktigste digitaliseringsprosjektet

Økonomisystemet er selve hjertet i virksomheten. Nå står mange økonomisjefer foran sitt viktigste skifte, skriver Ove Jørgen Carlsen, administrerende direktør i Xledger Norge.

Å bytte økonomisystem oppleves ofte som komplisert og tidkrevende. Det er ikke vår erfaring. Vi ser i stedet at alt for mange CFO-er venter alt for lenge med å skifte.

Analytikerne i Herbert Nathan bekrefter dette. De ser et tydelig skifte i holdninger, der tiden for å fikse og trikse med det gamle nå er over. Nå handler det i stedet om hvor raskt prosjektet startes – i det analytikerne beskriver som den største investeringsboomen i økonomisystemer på lang, lang tid.

Vi i Xledger står hver dag klar til å hjelpe. Helt siden starten har vi utfordret de etablerte økonomisystemene. Vår gründer Jarle Sky så ved årtusenskiftet hvordan skyen er et kinderegg som gir muligheter for økt automatisering, bedre skalering og økt innsikt – og der alt skjer i sanntid.



Ove Jørgen Carlsen, CEO i Xledger



Nå snakker alle leverandørene om dette. Mens Xledger er vokst frem til å være den viktigste og raskest voksende utfordreren – med over 100.000 fornøyde brukere – hos mellomstore og store virksomheter.

Det trygge valget

Å velge økonomisystem handler om å bruke både hodet og hjertet. Du er på jakt etter en partner du kan trives med og som du har tillit til. En partner som vil være en god match for de neste tiårene. Og aller viktigst: Et økonomisystem som kan være hjerte og pulsmåler i din digitale virksomhet.

Det opplagte valget er å velge en skyløsning. Alle anbefaler det i dag. Men like viktig er det å velge “ekte sky”. Ekte sky betyr at du er alltid oppdatert, og hele tiden får den siste og beste nye funksjonaliteten. Vi i Xledger er kjent for å ligge i front, og levere små og store forbedringer ukentlig. Og vi er et sikkert valg med alle data lagret på datasentre i Norge.

Men ekte sky handler om mer enn det. Det handler også om moderne virksomhetsstyring – på tvers av land og valutaer. Og det kan raskt vise seg å bli din viktigste brekkstang for digitalisering og gevinstrealisering.

Denne guiden gir deg innblikk i det du trenger å vite for å velge riktig. Og hvordan du kan gjøre skiftet enkelt og så smertefritt som mulig - for mange - bare på 3 måneder.

Kort sagt det som gjør virksomheten din smartere, sterkere og tryggere.

Vi ser frem til å hjelpe deg på ferden!

Sjekkliste for valg av et fremtidssikkert økonomisystem



Offentlig eller privat nettsky?

Å være i skyen er ikke nok. "Ekte sky" handler om å benytte public cloud, der alle kunder deler databasen og applikasjonen, noe som gir større grad av ressursutnyttelse. Public cloud er en forutsetning for å kunne dra nytte av deler av automatiseringen som finnes i en ekte skyløsning. Alternativet er private cloud - hver kunde har sin egen database og applikasjon som er tilgjengelig i skyen.



Automatisering av forretningskritiske prosesser

Automatisering handler om å sikre kvalitet og effektivisere tidkrevende manuelle prosesser, samt å unngå kostbare feil. Eksempler på automatisering: bokføring, håndtering av leverandørfakturaer, rapportering, abonnementsfakturering og ordrebehandling.



Tenk sikkerhet

Det er viktig å ha et bevisst forhold til sikkerhet, både for bedriften og de ansatte. Spørsmål du bør stille leverandørene: Er leverandøren ISO-sertifisert? Hvilken type kryptering brukes? Hvor ofte tas sikkerhetskopier? Hvem har tilgangsrettigheter til systemet, ulike rettighetsnivåer, plattformen og datasenteret? Hvordan sikres overvåking og hvordan avverges trusler fra eksterne cyberangrep? Hvor lagres dataene?



Integrasjonsmuligheter

Økonomisystemet er ett av flere virksomhetskritiske systemer og skal enkelt, sikkert og raskt kunne både motta og sende informasjon for å få et helhetlig bilde av virksomhetens økonomiske situasjon. Integrasjonsmulighetene skal være flere, uavhengig av database, systemtype og filformat.



Oppgraderinger

Finn ut hvordan de ulike leverandørene sørger for at brukerne jobber i siste versjon. Er oppgraderinger inkludert i prisen og hvor ofte gjøres disse? Hva kreves av deg som kunde? Hva er leverandøren ansvarlig for under en oppgradering? Er du avhengig av eksterne konsulenter? Må oppgraderinger implementeres på nytt, og hva kreves i såfall?



Gjennomføring

Det er viktig å være forberedt og diskutere implementeringsprosessen helt i starten av prosessen. Hvilke krav stiller leverandøren til deg som kunde? For en vellykket implementering bør du vite dette på forhånd og leverandøren bør presentere teamet som styrer implementeringen. Et tips er å prøve å finne en leverandør hvis implementeringsteam har jobbet med regnskap og som forstår ditt daglige arbeid. De beste implementeringene er når alle involverte vet hva de kan forvente.



Tilpasningsdyktighet

Ulike kunder kommer med ulike krav og utfordringer. Derfor er det viktig for deg å kjenne deres tilpasningsevne, da det vil påvirke deg både i implementering og bruk. Viktige spørsmål å stille: Finnes det en global standard i selskapet eller er hver prosess laget lokalt? Er det begrensninger på bedriftens størrelse eller geografisk tilstedeværelse?



Støtte

Tilgangen til hjelp er et av de mest kritiske punktene etter implementering. Du må vite hvor du skal henvende deg og hvor lang den forventede løsningstiden er. Noen tilbydere outsourcer supportfunksjonen og andre tilbyr lokal støtte. Avtal internt hva dine krav er til støtte fra leverandøren. Er det viktig å kunne kontakte support på organisasjonens språk eller føles det behagelig å ta spørsmålene på et annet språk?



Morgendagens virksomhet

Tenk på dagens utfordringer og hvordan et økonomisystem kan løse dem, men ikke glem morgendagens behov. Skal du utvide, kjøpe nye selskaper, internasjonalisere eller trappe ned for å fokusere på kjernevirksomheten? Du ønsker ikke å bli sittende med nye implementeringer eller vente på hjelp for å gjøre endringer. Endringer kan skje raskt og et skalerbart skybasert økonomisystem hvor brukeren selv kan fjerne, legge til eller endre i systemet kan være løsningen.



Pris

Kostnadene for et skybasert økonomisystem består hovedsakelig av månedlige abonnementskostnader. Disse kostnadene varierer mellom tilbydere. For et skybasert økonomisystem betaler du kun for det du faktisk bruker. Implementeringskostnadene er lave, siden en ekte SaaS-løsning er "live" i skyen, og ingenting må installeres eller programmeres. Alle oppdateringer skjer uten ekstra kostnader eller implementeringer. Leverandøren skal kunne forklare prisen og forklare hva du betaler for.

Tør å ta de tøffe diskusjonene.

Færre systemer for markedets største

Malling & Co er Norges største og mest kjente totalleverandør av tjenester innen næringsseiendom. Med Xledger som system har Malling & Co redusert antall systemer de bruker og automatisert tidkrevende oppgaver. Xledger er integrert med fagsystemene for kontraktshåndtering, 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.

Selger kun til de riktige

Økonomisystemet er selve hjertet i virksomheten. Det stiller litt annerledes krav til salgsdirektøren.

– Fornøyde kunder er det absolutt viktigste for oss. Mange blir overrasket når vi sier at vår løsning ikke nødvendigvis passer for dem, sier Gaute Tinnes-Rimehaug.

Han er salgsdirektøren som er aller mest opptatt av å skaffe fornøyde kunder som blir Xledger-ambassadører.

“ *Xledger er hjertet i våre kunders virksomheter. Kunden må forstå hva det betyr for dem å jobbe i Xledger, slik at de kan være trygge på at Xledger er det riktige hjertet for dem. Derfor selger vi aldri på feil premisser.*

Xledger har i dag mange mellomstore og store kunder på tvers av svært mange bransjer. Felles for mange av dem er at de består av flere selskaper, gjerne konsern, og mange har prosjekt som en viktig del av sin forretningsmodell. Eksempler finnes i hele

spennet fra entreprenører via sjømat og eiendom til teknologi og kunnskapsintensive virksomheter (se noen eksempler på de neste side).

Viktigere enn bransje er det at kundene er opptatt av å jobbe smartere og mer effektivt. Her er det avgjørende at toppledelsen blir med som pådriver. Han ser valg av nytt økonomisystem som en brekkstang både for digitalisering og gevinstrealisering i virksomhetene. Og stadig oftere er Xledger den viktige brikken som holder orden på økonomien, når virksomhetene setter sammen sin digitale forretningsarkitektur – der dataene flyter sømløst mellom applikasjonene.

– Vi er alltid 100 prosent ærlige, når vi løfter opp og diskuterer løsningen slik at det ikke skal bli noen overraskelser, sier Tinnes-Rimehaug – og legger til:



Vi hopper over fancy PowerPoint og viser i stedet hvordan Xledger vil fungere “live” i det daglige. Kundene får da en helt annen forståelse for hva de kan oppnå.

Alt handler om å hjelpe virksomhetene med å nå deres ambisiøse mål.

– Et godt og velfungerende hjerte er avgjørende, og det er det vi leverer med Xledger, avslutter Tinnes-Rimehaug.

Disse bransjene velger Xledger

Xledger er den viktigste og raskest voksende utfordreren innen økonomisystemer for mellomstore og store virksomheter. Her er noen av bransjene Gaute og hans team selger aller mest til:

Konsern/flerfirma

Xledger er skreddersydd for å håndtere konsern: Du får automatisk oversikt over alle selskaper fra konsernnivå, og regnskapsfører kan jobbe på tvers og dykke ned på detaljnivå i de underliggende selskapene. Systemet har innebygd konsolidering i sanntid. Du kan også enkelt skalere opp og ned aktiviteten i de ulike selskapene.

Våre kunder inkluderer blant annet Gjensidige, NAF, Personalhuset, Læringsverkstedet, BerGenBio, Photocure, Akershusgruppen, KANFA, Iris Salten, Vinje Industri, Tellusgruppen, Havila Service, Teco Maritime Group, Sevan SSP.

Les mer her:

<https://xledger.com/no/bransjer/konsern/>

Eiendom

En rekke av Norges største og viktigste eiendomsselskaper bruker Xledger. Det skyldes vår unike konsernfunksjonalitet kombinert med sterk funksjonalitet på prosjekt og bygg- og leietakerregnskap. Xledger håndterer også variable momsatser (forholdsmessig moms) og felles momsrapportering (via fellesregistrerte virksomheter) for flere selskaper.

Vår kunder inkluderer Malling, Rebel, Opplysningsvesenets fond, Backe Holding, TOBB, Bonum, Astrup Fearnley business management, Hathon Holding, Scala eiendom, Zenith eiendom, PS eiendom, Reitan Eiendom.

Xledger tilbyr integrasjoner til en lang rekke systemer deriblant Fenestra og Fazile.

Les mer her:

<https://xledger.com/no/bransjer/eiendom/>

Sjømat

Sjømat er en ny suksesshistorie i Xledger. Vårt sterke samarbeid med Maritech og Råfisklaget er en døråpner som sammen med Xledgers funksjonalitet for konsern og mulighet til å føre regnskap per båt, merd, konsesjon eller produksjonslinje gjør Xledger til en sikker vinner på sjømatområdet. Xledger er et godt valg i hele verdikjeden fra fiske, oppdrett, foredling, salg og distribusjon, og er det eneste moderne økonomisystemet som inkluderer lønssystem som håndterer lott og hyre.

Vår kunder inkluderer Råfisklaget, Aalesundfisk, Kenfish, Fjordlaks, Villa Seafood, Holmøy Maritime, Babord group, Fjord Maritime, Isfjord Norway, Gamvik Seafood, Pure Norwegian Seafood og Silver Seafood.

Xledger tilbyr integrasjoner til en lang rekke systemer deriblant Maritech og Råfisklaget.

Les mer her:

<https://xledger.com/no/bransjer/sjomat/>

Kraft

Norge er en kraftnasjon og Xledger har de siste årene tatt en sterk posisjon blant norske kraftselskaper. Xledgers system passer som hånd i hanske med vekt på konsern og prosjekt, og mulighet for å føre regnskap per anlegg, kraftverk eller annet objekt. Xledger er også ett av få systemer som oppfyller kravene som stilles i kraftberedskapsforskriften.

Vår kunder inkluderer Tussa Kraft, NTE, Salten Kraftsamband, Fredrikstad Energi, Ymber, Varanger Kraft, ON Energi.

Xledger tilbyr integrasjoner til en lang rekke systemer deriblant SpeedyCraft, Contracting Works, SmartDok og Elwin.

Les mer her:

<https://xledger.com/no/bransjer/kraft-og-energibransjen/>

Entreprenør

Xledger er en sterk alt-i-ett-leverandør til norske entreprenører. Vi gir ledere god oversikt i sanntid, og prosjektledere styrket kontroll på lønnsomhet i prosjekter.

Våre kunder inkluderer HAB, Norsk Gjenvinning, Site Service, Tinde hytter, Selbuhus, Agaia, Repstad, SBA, GL Bygg, Maskinentreprenør Olav Martin Sørli AS, Braathen Landskapsentreprenør.

Xledger tilbyr bransjeledende integrasjoner mot de viktigste fagsystemene, som Smartdok, SpeedyCraft og ContractingWorks.

Les mer her:

<https://xledger.com/no/bransjer/entreprenor/>

Konsulent og IT

Tunge prosjekter eller rask vekst. Xledger er som skapt for virksomheter som trenger god kontroll over lønnsomheten i sanntid.

Vår kunder inkluderer Bouvet, Computas, Devoteam Fornebu Consulting og Norkart.

Xledger tilbyr integrasjoner til mange viktige systemer – noen få eksempler er Huma (HR), Salesforce (CRM), Ignite Procurement (SRM, Contract Management), Maestro (årsoppgjør), Harvest (timeføring).

Les mer her:

<https://xledger.com/no/bransjer/konsulenttjenester/>

Organisasjon og frivillig sektor

En rekke kjente og tunge samfunnsaktører fra NHO og Virke til Humanetisk Forbund og Frelsesarmeen benytter Xledger. Vi tilbyr funksjonalitet som gjør det enkelt å være en stor eller kompleks organisasjon.

Våre kunder inkluderer NHO, Virke, Parat, Frelsesarmeen, Human Etisk Forbund, Norges Blindforbund, Diakonissehuset Lovisenberg AS, Norsk Arbeidsformandsforbund.

Les mer her:

<https://xledger.com/no/bransjer/medlems-og-giverorganisasjoner/>

Fremtiden - levert på tre måneder

Ditt valg i dag handler om å velge et system som kan utvikle seg i takt med deg og fremtiden.

Å bytte økonomisystem oppleves ofte som komplisert og tidkrevende. Det handler om å bytte selve hjertet i virksomheten, altså pulsen som sørger for at virksomhetens ressurser fordeles på best mulige måte.

Når oppgaven er å bytte hjertet av din virksomhet, må det gjøres så raskt og smertefritt som mulig. I Xledger har vi en prosess for dette, hele veien fra innsalg til fornøyde brukere, og en gruppe spesialister som vet akkurat hva våre kunder trenger.

Frøydis Thorsrud er en disse. Hun følger kundene fra første salgsmøte til tre måneder etter at systemet er tatt i bruk. Oppgaven er å forstå behovene og sikre at skysystemet settes opp tilpasset hver enkelt kunde.

– Vi utfordrer kundene, og stiller spørsmål de ofte ikke har tenkt på. Når vi spør «hvorfør», får vi interessante diskusjoner der kundene ofte innser at dagens prosesser og rutiner kan være ineffektive eller unødvendige, sier Thorsrud.

Hun er opptatt av at tilliten som bygges via spørsmålene i det første møtet og frem til endelig løsningsforslag, gang på gang tipper kundenes valg i retning av Xledger. Mange er ikke vant med leverandører som sier nei og er konstruktivt kritiske.

Denne prosessen er i praksis et forprosjekt som leveres gratis. Og hvis det dukker opp spesielle behov som gjør at Xledger ikke passer så godt, gir Xledgers spesialister tips om hvilke alternativer som finnes og hvor de kan henvende seg.

– For oss som er med i hele prosessen straffer det seg raskt å anbefale noe vi ikke kan levere på, sier Thorsrud.

Mette Tonstad leder avdelingen for konsulentene. Etter et langt liv med implementering av en rekke ERP-systemer, vet hun hvor avgjørende innsalget er for resultatet.

– Vi i Xledger er opptatt av å ha riktige kunder. Det gir en rask, forutsigbar og smertefri overgang – gjerne via 3 intensive måneder, sier Tonstad.

Hun vektlegger at Xledgers prosess for behovsworkshop kan koste hundretusener av kroner hos andre leverandører. Men også i selve implementeringsfasen leverer Xledger noe ekstra.

– Vår metode for implementering bygger på at kunden involveres hele veien, og får mye kompetanse om løsningen før de tar den i bruk, sier Tonstad.

Målet for prosjektet er at kunden skal bli i stand til å gjøre alt selv. Det gir styrket eierskap til systemene, økt tilfredshet og mindre behov for konsulenthjelp senere.

Hele implementeringsprosessen ledes av en erfaren prosjektleder, i tråd med en overordnet prosjektplan.



Vi ser at de kundene som er aktive i implementeringsprosessen bedre utnytter det fulle potensialet i systemet. Det er en klar sammenheng mellom kunnskapsnivå og tilfredshet

Slik jobber Xledger med å få fornøyde kunder

- **Finne de riktige kundene:** I Xledger er vi på jakt etter de riktige kundene fra vi velger bransjer og prospekterer kunder til vi gjennomfører det første salgsmøte.
- **Løsningsworkshop:** Xledgers erfarne løsningsarkitekter gjør en grundig analyse av kundens behov og viser en “live demo” av den fremtidige løsningen ned til minste detalj.
- **Design, implementering og opplæring:** Når Xledger er valgt starter prosjektarbeidet. I første fase går man i dybden på den individuelle kundes behov, gjennomfører implementering av løsningen med integrasjoner og opplæring. Kunden involveres så mye som mulig selv, slik at de lærer seg systemet.
- **Test og verifisering:** Xledger testes daglig av titusener av brukere. Enhver ny løsning går likevel gjennom en grundig verifisering for å sikre at all funksjonalitet fungerer og det testes at dataene flyter på riktig måte via integrasjonene.
- **Go-live og oppfølging:** Kunde følges opp tett i tre måneder etter go-live, før prosjektet avsluttes.

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 håndterte 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.



Slik bygges fremtidens økonomisystem

Xledger er en av Norges fremste – og mest ukjente – gründereventyr. 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 ordet internett.

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 grunntanken gjennomsyrrer selskapet den dag i dag.

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 gründerierskap, 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.

“ **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.** ”

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.

Innovasjonsiveren har ført til at Xledger har vært først ute med å automatisere en rekke funksjoner.

– Nå er det automatisering og AI som gjelder. Vår oppgave er å fjerne 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.

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 er bygget for å imøtekomme behovene til alt fra store konsern til mindre selskaper som skal skalere opp til betydelig volum. Xledger skal være den trygge fremtidsplattformen som følger kundenes behov i vekst og ved strategiske endringer.

Er Xledger riktig for din bedrift?

La oss vise deg systemet.

[Book demo](#)

