

A photograph of a modern office interior with large windows. Several people are seated at desks, working on computers. A large, white, fluffy cloud is superimposed over the center of the image, partially obscuring the people and windows. The text 'Guiden till rätt affärssystem för energibolag' is overlaid on the cloud in white.

Guiden till rätt affärssystem för energibolag

- 1 Det viktigaste digitaliseringsprojektet
- 2 Förtroende är lika viktigt som funktioner
- 3 Den moderna ekonomiavdelningen – rätt förutsättningar för nya intäkter
- 4 Framgångsfaktorer för en lyckad implementering
- 5 Produktchefens mål – att bygga världens bästa ERP-system
- 6 Checklista för dig som ska byta affärssystem



1

Det viktigaste digitaliseringsprojektet

Att byta affärssystem kan vara något av det mest komplicerade och tidskrävande digitaliseringsprojekt en verksamhet kan ställas inför. Förändringsvilja är grunden för en lyckad digitalisering och övergång till ett system som eliminerar manuella, ineffektiva processer och rutiner. Med detta som utgångspunkt har vi på Xledger utvecklat denna guide.

Valet och övergången till ett nytt affärssystem inte behöver vara svår och komplicerad som det först verkar. När projektet styrs av erfarna experter med väl genomarbetade processer sker införandet snabbt och smidigt – samtidigt som verksamheten digitaliseras och moderniseras. Vi har många kunder från olika branscher som menar att övergången till ett nytt affärssystem är ett av de viktigaste projekten de har genomfört.

Det trygga valet

"Nobody gets fired for choosing IBM" har du säkert hört förut. Kände man oro vid byte av affärssystem var det var tryggt att handla hos de "stora blå". Dagens inköpare kan glädjas över ett enormt utbud av mogna och fram-

tidssäkrade lösningar och samtidigt ställas inför stora utmaningar i det komplexa valet av affärssystem. Det handlar inte bara om själva systemet – lika viktiga är processerna knutna till införandet av lösningen. Beslutsfattarna bakom inköpet måste vara trygga med att lösningen möter behoven idag och imorgon, samt att implementeringen fungerar som planerat. I slutändan handlar det om tillit. Människor är viktigast.

En gång var ekonomisystemet ett stöd för ekonomicheferna. Idag är det ett gemensamt och affärskritiskt verktyg tvärs över nivåer, avdelningar, företag och mot externa partners. Det är navet som styr alla projekt och systemet ska uppfylla behoven hos verksamheter av alla storlekar. Därför blir kraven på användarvänlighet viktigare – från beslutsfattare till controller och medarbetare som jobbar på mobil eller surfplatta ute på fältet.

Eftersom alla ekonomisystem på marknaden idag har hög och jämn kvalitet handlar beslutet allt som oftast om helt andra kriterier än själva systemet. Säkra processer, förankring i organisationen och kompetensöverföring är

kanske det som väger tyngst. Verksamheter måste använda både huvud och hjärta i jakten på samarbetspartners som är med hela vägen och som förbereder företaget för att hantera alla behov som uppkommer.

Född i molnet

Tidigare önskade sig de flesta ett system kunde anpassas efter företagets specifika behov. "Yes, sir" sa leverantören och tog in konsultteamet som levererade projekt som innehöll både överraskningar och oförutsedda kostnader. Interna förväntningar på utveckling var synonymt med "kanske nästa år". Ofta blev kunderna sittande med system vars bäst före-datum hade passerats redan innan kartongen öppnades.

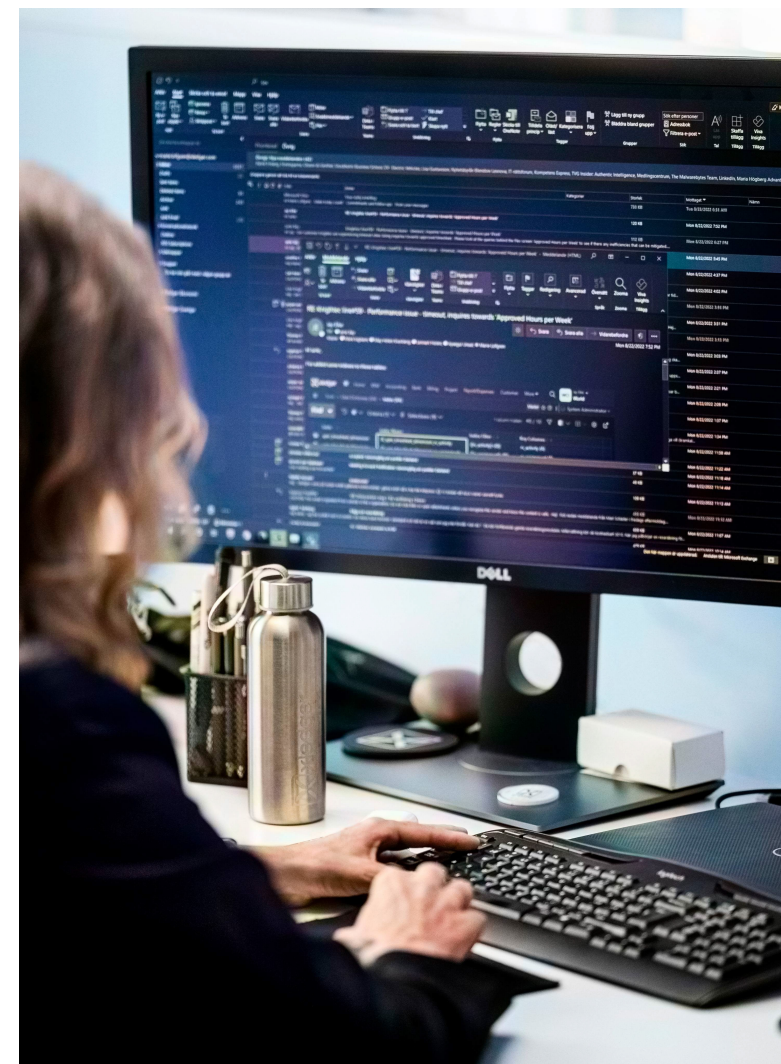
Xledger är klar att användas med standard-funktionalitet som möter alla företags behov oavsett storlek. Ju mer komplex koncernen är, desto fler är möjligheterna. Eftersom plattformen är "född i molnet" kan kunderna undvika dyra konsultfakturer och krävande

uppgifter. Systemet uppdaterar sig själv automatiskt hela tiden.

Snabb tillgång till bästa praxis

Beslutsfattare är trötta på system som är komplicerade att använda. Många önskar ett molnbaserat system som är redo att användas, där företaget och systemet möts på mitten. Flera funktioner kan anpassas, men lite måste företaget göra själva genom att anpassa arbetsformer och strukturer till systemet. Lyckas man med den kombinationen kan man skapa en vardag som är mer konstruktiv och kunskapsutvecklande.

Istället för att utveckla den bästa lösningen på egen hand för att motsvara dagens och framtidens krav, är det både snabbare och enklare att utnyttja erfarenheterna som har gjorts på flera stora företag i flera länder. Det ger förutsättningarna att enkelt och snabbt genomföra implementering och bli en nöjd och säker användare av systemet.



2

Förtroende är lika
viktigt som
funktioner



Många blir överraskade när vi säger att vår lösning inte nödvändigtvis passar för dem. Nöjda kunder är det absolut viktigaste för oss, därför säljer vi aldrig på fel premisser, säger Marie Löfgren COO på Xledger i Sverige.

Xledger har kunder av alla storlekar och i många branscher och passar särskilt bra för företag med koncernstruktur och som jobbar med tidrapportering och projekt. Till exempel entreprenörer, konsulter, arkitekter samt bygg- och fastighetsbranschen.

- Ju mer komplexa strukturer verksamheten har, desto bättre fungerar Xledger, säger Marie. De olika behoven för varje verksamhet kartläggs tidigt i säljprocessen.
- Vi använder samma team från första mötet tills systemet har varit i drift hos kunden i flera månader. Det ger en trygghet för kunderna.

Förenkla, förbättra och effektivisera

En viktig del i den inledande fasen handlar om hur ett nytt system gör det möjligt för kunden att jobba smartare och mer effektivt.

- Vi är ärliga med vad som är tidskrävande och komplext och delar med oss av bästa praxis för att lösa utmaningarna. Vi vill hjälpa våra kunder att nå sina ambitiösa mål, både i förhållande till tillväxt och utveckling men även förbättring av organisationen.

Det börjar med strategisk förankring hos ledningen som måste vara pådrivande. Under säljprocessen sopar vi inte utmaningar eller "showstoppers" under mattan. Ärlighet gör att överraskningar under implementeringen kan undvikas. Vi lägger vikt vid att kunderna förstår processen som ligger framför dem, så att de kan göra väl avvägda val, säger Marie.

"What you see is what you get"

Första steget i processen är en workshop där Xledgers specialister genomför djupintervjuer för att utreda behov, målsättningar, kriterier för valet som ska göras och som styr förväntningar. Därefter sätter kunden själv kriterier för vad som krävs för att få till en bra lösning. I Lösningssworkshopen har Xledger satt upp en demonstrationsmiljö med relevanta data för att kunden ska förstå lösningen både från ett process- och användarperspektiv.

- Vi hoppar över flådiga PowerPoints och går direkt på att presentera hur lösningen faktiskt kommer att fungera i vardagen. Kunderna får en helt annan förståelse för möjligheterna när de har sett det, säger Marie.
- Vårt team följer kunderna tills de är självgående i systemet. Vi är fokuserade på att involvera de centrala resurserna hos kunden så mycket som möjligt i själva implementeringsarbetet. Kundens projektresurser utbildas till superanvändare och kommer själva att kunna lära upp och stötta sina kollegor, fortsätter Marie.

Insikt som ger värde oavsett system

- Jag har jobbat med sälj i många år och anser att vår säljprocess ger kunderna trygghet och säkrar att de gör ett tryggt och väl övervägt val. Därför är vi noga med vilka kunder vi jobbar med. Om vi upptäcker något under säljprocessen som inte kommer att vara en bra lösning för kunden så väljer vi att avsluta för allas bästa, säger hon.

När systemet är implementerat kommer alla uppgraderingar automatiskt utan att det kräver varken konsultkostnader eller tid från kunden.

- Med många andra ERP-system kräver varje uppgradering faktiskt lika mycket som den första implementeringen.

Att processen fungerar ser Xledger bland annat genom att de förlorar väldigt få kunder och att de flesta gärna ställer upp som referenser.

- Vi menar att det beror på att vi haft en ärlig och öppen dialog tillsammans med kunderna, avslutar Marie.



3

Den moderna
ekonomiavdelningen
– rätt förutsättningar
för nya intäkter

Automatisering av uppgifter och processer har förändrat sättet att jobba på inom bokföring, ekonomi och finans, från registrering av data till konsolidering av koncernbokföring. Enligt en undersökning som Xledger gjort är insikt och automatisering de viktigaste funktionerna som beslutsfattare vill ha ut av sitt affärssystem.

- Det har blivit en förutsättning att använda data och analys för att skaffa sig konkurrensfördelar. Nya affärsmodeller och ny teknologi skapar behov för lösningar som ger bättre svar snabbt, säger Thomas Falk, vd på Xledger i Sverige.

Undersökningen visar att ekonomichefer vill skapa modernare driftsformer genom att samarbeta tätare internt, tvärs över avdelningarna.

- De måste frigöra tid till de uppgifter som ger störst företagsvinst, kommenterar Thomas. De måste ha en vision för framtidens arbetsform på den egna avdelningen och en tydlig uppfattning om vilka slags lösningar och kompetens man bör investera i.

”Xledger gör oss kostnadseffektiva och ger oss möjlighet att göra ännu mer nytta på marken i de länder där vi arbetar.”

Olof Sjögren, ekonomichef, ILAC

System för krävande behov

För att leverera önskade värden internt och externt behövs insikt från affärssystemet för att kunna ta rätt beslut i rätt tid.

- Det kräver att affärssystemet är utvecklat för och testat på stora verksamheter med krävande behov och den funktionalitet som är mest relevant för företaget används, oavsett om varulagret är tillgångar på olika platser eller anställda som levererar tjänster/ timmar, säger Thomas. Automatiseringen i Xledger gör att onödiga fel kan undvikas samt sparar tid och resurser – och ger dessutom tillgång till konsoliderade rapporter på sekunder snarare än veckor.

Fem förändringar på ekonomiavdelningen:

En rapport från Accenture visar att dessa fem trender förändrar vardagen för ekonomiavdelningen:

- Fler krav och förväntningar från ledningen, toppchefer och verksamheten generellt
- Förändringar kommer snabbare och är mer omfattande
- Kraven på att bidra till tillväxt och större lönsamhet ökar konstant
- Enorm tillväxt av datamängder kräver nya funktioner för att utnyttja insikten
- Större och fler behov av skärpt kontroll och många nya regler och riktlinjer. Detta drivs fram av både myndigheter och kunderna själva.

- Den gemensamma nämnaren för verksamheter med en viss komplexitet är att de värdesätter hur lätt det är att växa med Xledger. När uppgifter automatiseras kan duktiga resurser fokusera på vidareutveckling av företaget, säger Thomas Falk.

Kännetecknande för den moderna ekonomichefen

Att system frigör tid är en förutsättning för att ekonomiavdelningen ska kunna möta förändringarna de står inför.

- En viktig förändring är att skifta tankegången från kontroll över kostnader till ökat fokus på vinstgenerering genom utveckling av affärsmodellen, säger Thomas.

Då krävs ny teknologi och det innebär nya processer där projektledning och kunskap om digitala omställningar är en nödvändighet. En artikel på McKinseys webbsida säger att tre av fyra ERP-projekt antingen levereras för sent eller missar budget och att två av tre införanden har en negativ avkastning på investeringen.

För att reducera riskerna är det därför viktigt att:

- Samla projektgruppen för att säkerställa gemensam målbild
- Se till att projektet leds av någon med relevant erfarenhet och kompetens från liknande projekt
- Säkerställa kompetens för integrationer så att system kan kommunicera med varandra
- Ha en tydlig förankring i vad som driver affären
- Använd arbetsmetoder som har tillfört värde till verksamheter med liknande utmaningar.



4

Framgångsfaktorer för en lyckad implementering

Alla projekt som innebär digital förändring påverkar verksamheten och förmågan att vara produktiv. Särskilt vid något så komplext som övergången till ett nytt affärssystem. För att göra processen både enkel och smidig har Xledger ett team med lång erfarenhet av att jobba i verksamheter/koncerner som ekonomichefer och controllers. Teamet tar hand om kunderna från första säljmötet och fram till tre månader efter att det nya systemet har tagits i bruk.

- Kommunikation och förväntningsstyrning är kritiska framgångsfaktorer för en lyckad implementering. Projektet måste förankras internt i organisation och kunderna måste själva avsätta tid och resurser i projektet, säger Karin Skoglund, konsultchef på Xledger i Sverige.

Bli uppmärksam på vad som är onödigt

Inledningsvis i processen lägger vi mycket tid på att sätta oss in i kundens behov. Syftet är att förstå behoven ingående för att kunna ge råd om hur systemet kommer att möta kundernas behov och därefter vad som måste göras för att säkra att resultatet blir bättre än vad kunden hoppats.

- I den första behovs-workshopen får kunden svara på frågor som de kanske inte har tänkt på. Eftersom vi frågar "varför" väldigt mycket, får vi intressanta diskussioner där kunderna blir uppmärksamma på processer och rutiner som kan vara ineffektiva och onödiga. Om det dyker upp särskilda behov som gör Xledger olämpligt ges råd om vart kunderna istället kan vända sig.
- Första workshopen ger oss viktig insikt om kundens organisation och processer, men även om människorna och deras arbetssätt. Nästa steg i processen genomförs några veckor senare. I lösnings-workshopen får kunden se en live-demo för att säkerställa att vi har förstått behoven och vi visar hur vi kan lösa dem, säger Karin.

"Leverantörsfakturaprocessen är det allra bästa med systemet! Från inscanning, attest till betalning och automatisk matchning."

Maria Swedenrose, ekonomiansvarig
och Erik Löb, vd Sitowise

Sparar stora kostnader

Efter workshoparna följer eventuella uppföljningsmöten fram till att systemvalet görs.

- Processen ska ses som ett förprojekt som levereras gratis, men detta tar andra ofta betalt för och det kan kosta 100 000-tals konor, säger Karin. Hon menar att kvalitén på teamet talar starkt till Xledgers fördel.
- Vårt team har lång erfarenhet och bred kompetens inom affärssystem. Det gör att vi snabbt ser både kundernas problem och har identifierat lösningar innan de frågar. Vår roll är att vägleda kunden. Eftersom vi är med genom hela processen skulle det vara dumt att sälja något vi inte kan leverera, säger Karin.

Grundlig implementering

Om kunden väljer Xledger signeras två kontrakt, ett för själva systemet och ett för implementeringsprojektet. Under den grundliga införsäljningsprocessen så definieras införandeprojektets omfattning och beroende på storlek på kund och antalet



processer som ska införas kan ett implementeringsprojekts storlek variera mycket. Karta och kompass i alla projekt är Xledger Implementation Methodology (XIM).

- Vi levererar bara programvara i molnet och metoden är därför skräddarsydd för detta ändamål. Vi lär av varje projekt och uppdaterar XIM fortlöpande. Även om kunderna är olika kan vi använda samma process, säger Karin. Metoden har samlat erfarenheter från alla våra implementeringar globalt under 15 års tid.

XIM reglerar alla steg i implementationen som är indelad i sex faser

1. Planering: Här utarbetas en projektplan som reglerar och styr hela implementeringen för de olika leveranserna och det totala omfånget för de olika delprojekten.
2. Analys och design: I denna fas genomförs en grundlig analys av kundens behov och design av den framtida lösningen in i minsta detalj. Detta är en mycket viktig fas

i projektet som sätter grunden för implementeringen.

3. Implementering: Sätta upp designlösningen, etablera integrationer och genomföra kompetensöverföring. Här uppmanas kunden att göra så mycket som möjligt själv, så att de lär sig systemet. Ju bättre kunden behärskar systemet, desto mindre behov har de av konsult hjälp senare.
4. Test och verifiering: Grundlig testning av alla delar av den designade och implementerade lösningen, verifiera att lösningar har gjorts i relation till design och bekräfta att kunden är klar för driftstart.
5. Go-live och uppföljning: Formell driftstart av Xledger och efterföljande period med driftstöd.
6. Avslutning: Vi avslutar projektet och överlämnar till support och Customer Success.

Kunderna ska klara så mycket som möjligt själva

Hela processen leds av en erfaren projektledare, och implementeringsteamet följer kunden tätt fram till att lösningen har fungerat väl i minst tre månader. Karin vill att kunderna ska slippa använda henne eller någon av hennes kollegor senare.

- Det bästa är när kunderna klarar det mesta själva. Det ger ett helt annat ägarskap till systemet. Mesta möjliga kunskap hos kunderna säkrar att de klarar av att utnyttja hela potentialen i systemet. Vi ser ett klart samband mellan kunskapsnivå och kundnöjdhet. Vi får väldigt fin återkoppling på hur vi gör implementeringen, utbildningen och kompetensöverföringen, avslutar Karin.

”En av de största vinsterna med Xledger är att hanteringen av leverantörsfakturor har underlättats betydligt.”

Anneli Johansson, Ekonomiansvarig Innovatum

5

Produktchefens mål – att bygga världens bästa ERP-system

Historien om det norska programvaruföretaget börjar strax efter den berömda dotcomkraschen år 2000. Näringslivet vaknade abrupt efter flera år med klondykeliknande tillstånd där grundare fick pengar kastade efter sig från investerare om bara affärsidén innehöll orden internet och/eller kunddatabas.

På den tiden jobbade May Helen Kvarberg på ett stort norskt ERP-företag. Med tiden blev hon trött på att utveckla system som la större vikt på ägare som strävade efter de bästa kvartalsresultaten snarare än funktionerna som lyfte kunderna in i framtiden.

- Drömmen var att skapa en produktorienterad organisation som utvecklade världens bästa ERP-system. Den grundtanken genomsyrar företaget än idag, säger May Helen. Stora nationella och internationella företag försöker ständigt köpa företaget, men alla får vänligt men bestämt avslag.
- Om vi säljer kan vi förlora kontrollen över strategi, riktning och fokus på vidareutvecklingen av systemet. Det vill vi undvika till varje pris, säger May Helen.



En modig strategi

Grundtanken till Xledger var annorlunda och modig i en tid då ERP-system kostade miljoner att köpa och nästan lika mycket att anpassa till verksamhetens kärnprocesser. Tillsammans med Jarle Sky och Lennart Grøtt Holen skapade May Helen världens första ERP-lösning som baserade all utveck-

ling på ett standardiserat system med inter-net som plattform. Det norska företaget är en internationell framgångssaga som varit lönsam i många år och Xledger är kanske det enda systemet med så lång historia som har behållit sitt norska grundarägarskap, säger May Helen.

Xledgers databasmodell är designad från grunden och utvecklad för att hantera stora datamängder och leverera molntjänster. Det har blivit en fantastisk plattform för att driva innovation som ligger i framkant av marknadens och kundens behov.

Den osynliga handen

All utveckling baseras på tre kärnvärden:

- **Insikt:** Fokus är att ge värdefull insikt i data till chefer och beslutsfattare på alla nivåer i företaget. Systemet bidrar till att korrekta beslut kan fattas snabbare, att risksignaler kommer tidigare och att bokföringssiffror kan ge insikt och förstås även av "icke-ekonomer". Lika viktigt är den detaljerade realtidsöversikten systemet ger över pengaflöden, fordringar och företagets ekonomiska situation.

- **Automatisering:** Visionen om den osynliga handen som utgör uppgifter har varit med från start. Processer ska flyta automatiskt utan manuella och tidskrävande repetitiva uppgifter för användarna.
- **Skalbarhet:** Xledger tillgodoser behoven för allt från små företag till stora koncerner som ska skala upp till betydande volymer. Xledger ska vara den trygga plattformen som möter kundernas behov vid tillväxt och strategiska förändringar.
- Systemet är designat för att centralisera processer samtidigt som man delegerar översikt och kontroll. Därmed kan bok-

"Den största vinsten är att det är mycket smidigt att kunna ha tillgång till all information var vi än är. Vi har idag ekonomin outsourcad men jag har ändå full koll på allting hela tiden, var jag än befinner mig."

Klas Edgren, Managing Partner, Adaptit

föringsuppgifterna snabbt fördelas eller läggas ut på en tredjepartsleverantör som en bokföringsfirma, säger May Helen.

Bästa lösningarna för varje kund

Förmågan att förstå kundernas behov och ställa krav i ett större sammanhang är viktiga förutsättningar för vidareutveckling av systemet.

- Många kunder tror att de är unika. När vi skalat av några lager är det ofta samma problem de önskar att lösa. Vi använder innovativ teknologi för att lösa gemensamma behov och utmaningar. Xledger har också utvecklat delar av systemet som riktar sig till speciella branscher och branschbehov, men det måste vara lösningar som är till gemensam nytta för många kunder innan utvecklingen sjösätts.

En stor koncern och en bokföringsbyrå har liknande behov när det gäller förvaltning av många företag. Detsamma gäller verksamheter inom exempelvis sjöfart som efterfrågade smarta funktioner för valutahantering. Lösningen kom även till nytta för internatio-

nella kunder med lokalisering och konsolidering i flera länder.

Produktledningen är användare av lösningarna

Utvecklingen av Xledgers lösning präglas av att de som sitter med utvecklingen också är användare av systemet.

– Vi förstår själva de behov som våra kunder har och utvecklar därmed funktioner och lösningar som förenklar vardagen både för oss själva och våra kunder. Våra många duktiga och erfarna konsulter samt våra partners lämnar också viktiga bidrag till att vi utvecklar produkten i rätt riktning, säger produktchefen. Viljan att tänka nytt har lett till att Xledger har varit först ut med många smarta lösningar.

– Robotisering började vi med på tidigt 2000-tal och nu är det automatisering och AI som gäller. Gemensam körning för alla våra kunder av till exempel utbetalningar och inläsning av OCR var i full drift redan 2003. Bankreskontra och bankavstämning

som en integrerad del av ekonomisystemet var också unikt, berättar May Helen. Även om Xledger levereras som en standardlösning kan du renodla behoven för olika marknader, olika länder, lösa uppgifter tvärs över koncernen och allt samspelar i en och samma miljö. Xledger ger insikt i realtid till ledningen på alla nivåer i en organisation.

– Vi eliminerar tidskrävande ekonomiprocesser och manuella uppgifter, så att kundernas duktiga anställda kan frigöra tid som kan användas till innovation och vidareutveckling av sina egna tjänster, avslutar May Helen Kvarberg.

”Vi valde Xledger eftersom det systemet bäst tillgodosåg de krav vi hade. Varje leverantör fick möjlighet att presentera sitt system muntligen och utifrån mötet och kravlistan valde vi Xledger.”

Ewa Rutqvist Holmstedter, Kanslichef We Effect



A man with a beard and a woman with blonde hair are looking at a laptop screen. The man is pointing at the screen. The woman is smiling. The background is blurred.

6

Checklista för
dig som ska byta
affärssystem

Checklista för dig som arbetar inom energibranschen och ska byta affärssystem

Digitalisering, automatisering, effektivisering och artificiell intelligens. Allt detta får du på köpet när du väljer ett system som är "fött i molnet".

Att byta ekonomisystem kan vara en omfattande process. Det handlar om själva systemet och arbetssättet, men även om rutiner, kunskap och ansvar. Ett nytt system ska eliminera manuella processer och dubbelarbete samt minimera risken att ta beslut baserat på inaktuell eller felaktig information.

Affärssystemet ska ge dig en uppdaterad bild av den ekonomiska situationen – hela tiden. Med en äkta molntjänst får du omedelbar tillgång till data i realtid för alla delar av företaget. Har ni flera filialer eller företag så kan alla chefer ha insikt i sin del av verksamheten.

1. Skalbart, byggt för långsiktighet

Energiprojekt är ofta omfattande och sträcker sig över lång tid, med flera inblandade parter – från kommuner och myndigheter till privata entreprenörer. Det ställer höga krav på uppföljning, både inom enskilda bolag och över flera bolag i en koncernstruktur.

Välj ett system med projekthierarkier. Då kan du samla projekten på flera nivåer för att skapa en struktur på projektverksamheten. Det kan handla om projektportfölj, program, huvudprojekt och delprojekt. Det är viktigt att kunna särskilja, likväl som att samla, projekten för att kunna styra och följa upp projektekonomin, samt göra analyser på kostnadsutveckling, kostnadsstrukturer och lönsamhetsutveckling. Rätt data hjälper dig möta kommersiella och regulatoriska krav.

2. Tidrapportering överallt, när som helst, för fältpersonal och konsulter

Spara tid och effektivisera enkla vardagsrutiner med tidrapportering direkt i mobilen. Eller attestering av dem. När som helst, var som helst.

3. Realtidsuppföljning

Varje registrerad timme räknas. Intäkter och kostnader kan följas upp i realtid för att få en överblick över lönsamheten. När tid sparas genom realtidsrapporter, kan du snabbt fånga upp avvikelser mot budget.

4. Projektfakturerings

Timmar, reseräkningar, utlägg och vidarefakturerings av leverantörsfakturer är en naturlig del av projektfakturerings. Men projekten kan variera i omfång, så projektfakturerings behöver vara så smidig som möjligt. Välj därför ett affärssystem med automatiserade processer, där du slipper handpåläggning och istället kan lägga tid på annat. Detsamma gäller projekt som behöver faktureras på olika sätt. Om du har detta förinställt på projektkortet, kan du utan större ansträngning fakturera antingen på huvudprojekt eller delprojekt.

5. Kraftfullt och användarvänligt med smarta integrationer

Ett affärssystem i energibranschen får inte vara en isolerad ö. Det behöver hänga ihop – inte bara internt, utan även med externa system. Säkerställ att ditt affärssystem stödjer öppna integrationer, smarta API:er och en arkitektur som låter dig koppla samman projekt, ekonomi och teknik i en sammanhållen helhet.



Följ oss på LinkedIn



Är Xledger rätt för ditt företag?

Tveka inte att höra av dig med frågor eller utmaningar. Besök oss på xledger.se eller skicka ett mail till info@xledger.se

