

Jotron glapp for SAP

IFS' nye SMB-satsing bærer frukter med flere ferske avtaler. Alle er vunnet tross sterk konkurranse fra Microsoft.

LEIF HÅVAR KVANDE
LEIF.KVANDE@FINANSAVISEN.NO

– Til nå har vi holdt oss unna de mindre bedriftene, men i fjor høst fikk vi på plass et partnerapparat og er klare for å selge til små og mellomstore bedrifter (SMB), forteller skandinavisjef Glenn Arnesen i IFS.

Sammen med drammensbaserte Addovation har IFS vunnet en avtale om å implementere forretningsystemet Applications 9 i produksjonsbedriften Jotron. Det er første gang IFS har en partner være i foretset under en systemimplementering.

– Til nå har det gått veldig bra, sier IT-direktør Are Barstad i Jotron.

Målet er å forene nøkkelprosessene innad i produksjonsselskapet, skape en mer effektiv og sporbar verdikjede og få tettere tilknytning til kundene.

Bedre internprosesser

– Vi hadde vokst ut av vårt gamle system, Amesto Clockwork, som vi har hatt i 15 år. Samtidig har selskapet vokst kraftig i flere år og har kanskje ikke de beste prosessene internt, forteller Barstad.

Med IFS på plass skal Jotron ta i bruk «beste metodikk» i stedet for å skreddersy systemet til sine prosesser. Samtidig blir prosessene like i de fem landene selskapet er etablert, noe de ikke er i dag.

IT-direktøren sier at Applications 9-innføringen er et prosessforbedrings- og organisasjonspro-



IFS slo SAP på målstreken

sjekt, i tillegg til et IT-prosjekt.

– ERP-systemet er utrolig viktig for en bedrift som oss. Vi er i hele produksjonsverdikjeden fra utvikling, prototyper og prosjekter hos kundene til produksjon, logistikk, salg og fakturering, forteller Barstad.

SAP vs. IFS

Han forteller at Jotron brukte flere måneder på å velge system og startet ut med Microsoft Dynamics, SAP og IFS. SAP og IFS knivnet helt til slutt. Verdien på avtalen er rundt 10 millioner kroner.

Barstad sier at systemet blir implementert i løpet året og at det tas

i bruk utpå høsten. Systemet driftes av Jotron i selskapets egne datastretre.

Jotron er en verdensledende produsent av kommunikasjonsutstyr innenfor luftfart, olje og gass, samt maritimt sektor. Selskapet har kontorer i Norge, USA, Storbritannia, Singapore og Litauen, med fabrikker i både Norge og Litauen. I fjor omsatte selskapet for 381 millioner kroner med et årsresultat på 9 millioner.

Skyleveranse til Sveits

I det siste har IFS tegnet en lignende avtale med WENNström Fuel Systems, der Novacura står for leveransen. Og tilsvarende med en global

SKREDDERSØM: Jotron skreddersyr løsninger til flere kunder, blant annet kommunikasjonsystemer brukt i flytrafikkontroll. ILLUSTRASJONSDIAGRAM



KOMMUNIKASJON: Jotron leverer utstyr for bruk til havs og himmels. FOTO: JOTRON

IFS

- Leverer forretningsystemer spesielt rettet mot logistikk og administrative prosesser (ERP-systemer) til bransjer som olje og gass, forsvarsindustri og industri.
- Hafslund, Statnett, Maersk, Eltek, Songa Offshore og Jotun er noen av kundene.
- Etablert i 1983, hovedkontor i Lind-

køping, 2.800 ansatte globalt (i 60 land) og omsatte for over 3 milliarder svenske kroner i 2014.

- Har 200 ansatte i Norge og omsatte for 500 millioner kroner i 2014.
- Nummer 72 på Finansavisens liste over de 500 største IT-selskapene i Norge.

bidleprodusent i en avtale som er verdt 12 millioner kroner.

Den sveitsiske industrigruppen WinGroup, med rotter i Norden gjennom kjøpet av Window og Sunparadise, har også standardisert

på IFS Applications 9. ERP-systemet leveres som en skytjeneste på IFS skyplattform på Microsoft Azure.

– I dag spør alle om skyleveranse, selv om de ikke kjøper en skylevering, forteller Arnesen.