

Kundereportasje

AF Gruppen

Foto: AF Gruppen



ERP... With No Expiry Date



"- Vi har erfart at vi kan fortsette å utvikle organisasjonen vår med Agresso. Omorganiseringen ble en investering i bedre økonomisk styring og kontroll."

PROSJEKTLEDER LARS MYHRE HJELMESET I AF GRUPPEN

- Suksess med ny organisasjonsstruktur

- Ved å sentralisere økonomifunksjonen i en egen avdeling har vi utviklet felles prosesser som har redusert antall årsverk og stått for vesentlige besparelser for selskapet. Ingen medarbeidere har mistet jobben i denne prosessen, men er tilbudt andre og viktige oppgaver i selskapet, sier prosjektleder Lars Myhre Hjelmset i AF Gruppen. Han berømmer ERP-leverandøren Agresso for et godt samarbeid som i løpet av kort tid gjorde det mulig å sentralisere økonomi- og lønns-funksjonene i en helt ny organisasjonsstruktur.

- Våre økonomer, som tidligere hadde ansvaret for disse funksjonene ute på prosjektene, får nå bedre tid til å konsentrere seg om sin kontrollerfunksjon, sier Hjelmset. Han legger til at AF Skandinavia har brukt Agresso i flere år både på økonomi og lønn.

Ny handlingsplan

På 80-tallet ble AF Gruppen etablert som et anleggs-selskap. De siste årene har virksomheten kjøpt opp nye selskaper og ekspandert innenfor forretnings-områder som bygg, miljø og energi. - Men, påpeker Hjelmset, vi hadde en fragmentert struktur med for mange juridiske enheter. Vi klarte ikke å utnytte stordriftsfordelene. I 2006 ble disse fusjonert sammen til AF Skandinavia AS. Konsernet utarbeidet derfor en ny handlingsplan der alle fellesfunksjoner (økonomi, HMS, kvalitet, risikostyring og innkjøp) ble samlet i en avdeling. Vi gikk fra å være en gründerstyrt bedrift til å posisjonere oss for videre vekst. Det stilte store krav til samkjøring av informasjon, og det i en organisasjonsstruktur som var fullstendig annerledes enn den Agresso opprinnelig ble implementert for.



Foto: Trond Schieldrop

Lars Myhre Hjelmset
Prosjektleder
AF Gruppen

Samkjøring av prosesser

- Det ble derfor stilt krav til at prosessene og systemene tok hensyn til alle og fungerte for alle. Først gjennomførte vi en behovsanalyse i hver enkelt forretningsenhet før vi laget prosesser tilpasset behovene. Vi så også på hvilken input vi trengte fra andre systemer for å komme i mål. I bunnen lå Agresso som vårt hovedsystem, sier Hjelmset, og legger til at den største utfordringen var å samkjøre alle prosesser. Hjelmset mener arbeidet var utfordrende fordi store deler av virksomheten ble omorganisert. - Vi etablerte et eget servicesenter som skulle betjene hele konsernet med økonomitjenester. Tidligere var disse en del de enkelte juridiske enhetene. Samtidig som vi utviklet en ny Agressoklient, gjennomgikk vi alle prosesser og tilpasset dem til den nye organisasjonen. Vi brukte seks måneder på å få den nye Agressoklienten på plass. Resultatet er mer effektive prosesser, og bedre utnyttelse av tilgjengelige ressurser, sier han.

Godt samarbeidsklima

- Et prosjektteam fra Agresso har deltatt i prosessen fra oppstart og frem til igangsettelse. De har vært viktige bidragsyttere i utformingen av løsningene. Der de ikke hadde egnede forsystemer, var de positive til å integrere andre systemer inn mot Agressoklienten, sier Hjelmeset. - De har ikke vært ute etter å selge inn løsninger på områder de ikke behersker. Det har bidratt til et godt samarbeid. Ved å samlokalisere, systematisere og rendyrke enkeltprosesser har vi klart å kutte kostnader. Vi har erfart at vi kan fortsette å utvikle organisasjonen vår med Agresso. Omorganiseringen ble en investering i bedre økonomisk styring og kontroll.

Avgjørende funksjon

AF Gruppen har en hierarkisk oppbygning fra prosjekt-til konsernnivå. - For å knytte enhetene sammen benyttet vi oss av relasjoner. Det gjør at vi kan ta ut rapporter i Agresso på alle nivåer i selskapet og enkelt foreta endringer i organisasjonsstrukturen der og da. I

og med at vi er i konstant endring med oppkjøp av nye firmaer, sammenslåinger og splittelse av enheter, er denne kvaliteten ved Agresso avgjørende, sier Hjelmeset.

Vi skal vokse med systemet

- Ved hjelp av Agresso-løsningen kan vi i løpet av ti minutter snu opp/ned på hele organisasjonsstrukturen og ta ut nødvendige nøkkeltall. Vi er avhengig av et system som ikke hindrer oss i å ta riktige beslutninger når markedet endrer seg, sier Hjelmeset. Hans inntrykk er at konkurrerende leverandører har tyngre prosesser og mye større bruk av konsulenter. – At vi har et system som henger med når organisasjonen vår utvikler seg, skaper stor grad av forutsigbarhet. Vi er i konstant endring og må kunne foreta justeringer i systemet uten å tilkalle et korps av konsulenter. Det koster for mye og tar for lang tid. Slik sett er Agresso det riktige valget for oss.



Foto: AF Gruppen

Dette er AF Gruppen

AF Gruppen ASA er et ledende entreprenør- og industrikonsern, og totalleverandør av tjenester innenfor eiendomsutvikling, byggtjenester, anleggstjenester, energioptimalisering, riving/gjenvinning og offshoretjenester. Konsernet hadde i 2007 en omsetning på 5,5 mrd. og et resultat før skatt på 232 millioner kroner. AF Gruppen har om lag 2.000 ansatte i Norge, Sverige og Polen. Selskapet er notert på Oslo Børs og er inndelt virksomhetsområdene Eiendom, Bygg, Anlegg, Miljø og Energi.

”- Ved hjelp av Agresso-løsningen kan vi i løpet av ti minutter snu opp/ned på hele organisasjonsstrukturen og ta ut nødvendige nøkkeltall.”

PROSJEKTLEDER LARS MYHRE HJELMESET I AF GRUPPEN

Din virksomhet kan utvikle seg med Agresso

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. Fellesbetegnelsen for disse virksomhetene er BLINC™ (Businesses Living IN Change™). Svært mange av dem er tjenesteytende virksomheter innen privat eller offentlig sektor.

Agresso har i løpet av de siste 15 årene bygget opp en internasjonal anerkjennelse som leverandør av ERP-systemer til BLINC-virksomheter. I dag benytter ca. 1,7 millioner brukere i 2.750 virksomheter verden rundt, en ERP-løsning fra Agresso. Et av de viktigste kriteriene for å velge Agresso er nettopp at systemet lar seg smidig justere til nye behov ETTER implementering.

I Norge har Agresso et stort kompetansesenter og utviklingsmiljø, representert ved selskapene Agresso AS og Agresso R&D. Agresso AS leverer ERP-systemet Agresso Business World med tilhørende konsulenttenester og kundeservice til det norske markedet og betjener sammen med sine partnere nær 800 kunder i Norge. Agresso R&D er konsernets internasjonale utviklingsselskap. Begge selskapene tilhører datakonsernet Unit 4 Agresso Group 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.agresso.no eller send en henvendelse til marked@agresso.no

ERP... With No Expiry Date

