

Kundereportasje

Veolia Transport Norge AS



Foto: Veolia Transport

ERP... With No Expiry Date



“Utviklingsstrategien for Veolia Transport Norge AS krever stadige endringer i ERP-løsningen vår. Endringene må vi kunne utføre rimelig, enkelt og – ikke minst – raskt. Disse kravene innfrir Agresso.”

REIDAR NILSEN, KONSERN-CONTROLLER I VEOLIA TRANSPORT NORGE AS

Ekspllosiv vekst

- Siden Veolia Transport Norge AS implementerte Agresso i 2002, har vi mer enn tredoblet omsetningen til dagens nivå på 1,7 milliarder kroner gjennom organisk vekst og oppkjøp av aktivitet. Antall ansatte har økt fra 300 til 1850 personer. Det endrer mange forutsetninger i ERP-løsningen. Med Agresso har det vært mulig å justere til nye behov. Vi har takket være Agresso og stor innsats fra egne ansatte lyktes i å inkorporere ny aktivitet og nye selskaper og deretter endre rapporteringsstruktur og styringsmodeller. Det gir oss god økonomisk styring også i perioder hvor konsernet er i rask utvikling og vekst, sier konsern-controller Reidar Nilsen.

Veolia Transport Norge AS budsjetterer i 2008 med en omsetning på 1,7 milliarder kroner. - Vi har en ambisjon om ytterligere vekst innen kollektivtransport i Norge, fortsetter konsernkontroller Reidar Nilsen. - Vi kunne ikke gjennomført vår offensive vekststrategi uten effektiv sentralisering av økonomi- og lønnsrutinene i en endringsvennlig ERP-løsning som Agresso. Med et mindre endringsvennlig system ville tilsvarende prosesser blitt vesentlig vanskeligere å gjennomføre.

God økonomisk styring i kompleks organisasjon

Veolia Transport Norge AS har de siste årene kjøpt opp flere selskaper med individuelle løsninger for økonomi- og lønn. – Nå er økonomi- og lønnsrutinene standardisert i Agresso for alle driftsenhetene, med en hensiktsmessig fordeling av sentrale og lokale funksjoner. Med robuste integrasjoner mot forsystemer og effektive løsninger for å dele nøkkeltallsanalyser og rapporter, har vi med Agresso-løsningen god økonomisk styring på vår virksomhet fra Sokndal i sør til Vadsø i nord, sier Nilsen.



Foto: Veolia Transport

Reidar Nilsen
Konsern-controller
Veolia Transport
Norge AS

Foretar 80 prosent av endringene selv

- Med stadig utvikling og endringer i bransjen har vi et nærmest kontinuerlig behov for å gjøre endringer i Agresso-løsningen vår. Derfor er det ekstremt viktig for oss at Agresso-løsningen er endringsvennlig. Justeringene vi gjør omfatter både styringsmodeller, prosessforløp og rapporteringsstrukturer. I dag foretar vi anslagsvis 80 prosent av justeringene i ERP-løsningen selv, - fra Agresso-applikasjonens helt vanlige brukerskjermbilder, sier Nilsen.

Større fokus på kjernevirksomheten

- Standardisering av økonomi- og lønnsfunksjonene har styrket planleggingsarbeidet og kommunikasjonen i hele konsernet. Ledelsen i de lokale driftsavdelingene kan nå fokusere mer på drift og langsiktig planlegging for å tilby et av markedets beste kollektivtransporttilbud.

Positiv holdningsendring til Agresso

- Endring medfører ofte utrygghet og skepsis, så også ved implementering av Agresso.

Det er naturlig. De fleste av oss foretrekker det trygge og kjente. Men nå når de ansatte har lært å bruke systemet, er innstillingen endret og skeptikerne er i dag blant de ivrigste pådriverne til å utvide og ta i bruk ny funksjonalitet.

Smidige rapporteringsverktøy

- Rapporteringsstrukturen vår endrer seg stadig på grunn av vekst og engasjement innen nye driftsområder og på bakgrunn av nye retningslinjer i forbindelse med internasjonale regnskapsstandarder. Som en del av et internasjonalt børsnotert konsern i både Paris og New

York, er vi avhengig av et system som forenkler rapporteringsrutinene og som kontinuerlig kan justeres til nye og eksterne rapporteringskrav. De smidige rapporteringsmulighetene i Agresso ivaretar disse behovene på en elegant måte, sier Nilsen.

- Utviklingsstrategien for Veolia Transport Norge AS krever stadige endringer i ERP-løsningen vår. Endringene må vi kunne utføre rimelig, enkelt og – ikke minst – raskt. Disse kravene innfrir Agresso. Det motiverer for fortsatt rask vekst med god økonomisk styring, avslutter Nilsen.

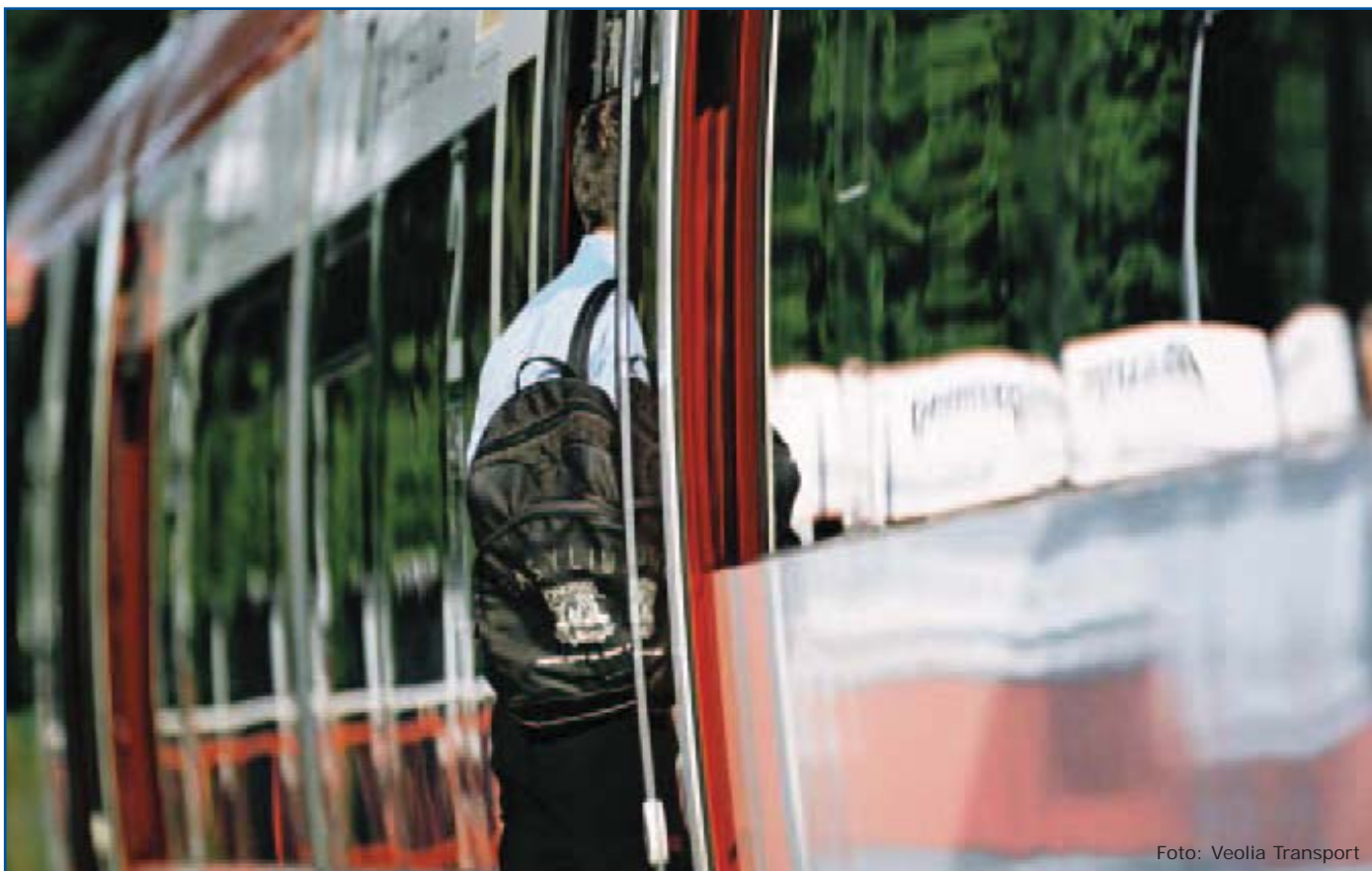


Foto: Veolia Transport

Dette er Veolia Transport Norge AS

Veolia Transport Norge AS ble etablert i 1999 og har hovedkontor i Stavanger og avdelingskontorer i Finnmark, Troms, Nordland, Trøndelag, Hedmark, Oppland, Akershus, samt andre steder i Rogaland. Veolia Transport Norge opererer 620 busser, 25 ferger og båter samt 9 trikker.

”- Vi er avhengig av et system som forenkler rapporteringsrutinene og som kontinuerlig kan justeres til nye og eksterne rapporteringskrav. Agresso ivaretar disse behovene på en elegant måte.”

REIDAR NILSEN, KONSERN-CONTROLLER I VEOLIA TRANSPORT NORGE AS

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

