

OXX OG PILARO:

ROI brakte dem sammen

Selskapet OXX leverer konsulent tjenester og it-verktøy og har full fokus på merverdi for sine kunder. Når selskapet selv investerer i nytt forretningsystem skal også det gi Return on Investment (ROI).

ØVIN HANSEN

Ved å eliminere en jungel av programvare og egenutviklede spesialløsninger og erstatte det med ett Microsoftbasert system, forteller økonomidirektør Markus Haukebø at de er mindre sårbare.

– Med Microsoft Dynamics NAV og Pilaro ProJect har vi et fremtidsrettet system for fortsatt vekst, sier Haukebø, en av grunnleggerne av OXX i Oslo.

Vekst siden 2000

OXX er et konsultentselskap som leverer rådgivning, design og utvikling av internettpplikasjoner til kunder i SMB-markedet.

– Vår styrke er å forstå kundens behov og omsette det til tjenester. Vi er svært fokuserte på å tilføre våre kunder merverdi og Return on Investment, sier Haukebø. Han legger til at selskapet faktisk har innført en egen maskot de kaller ROI for å understreke målet.

OXX ble etablert i 2000 og har hatt en jevn vekst siden. I dag teller selskapet 45 ansatte og sikter mot en omsetning på 50 millioner i 2014. I fjor mente de tiden var moden for å investere i et ERP-system.

Kjente seg igjen

Siden OXX selv leverer konsulent tjenester og it-verktøy, var de opptatt av å finne en leverandør med samme filosofi som dem selv: å forstå kundens behov og gi merverdi gjennom leveransen. Det fant de i leverandøren Pilaro.

– Pilaro er effektive til å forstå problemer og omsette til løsninger. De hadde en god bransjeløsning basert på tredjeparts software, de hadde gode referanser og en genuin interesse for



Økonomidirektør Markus Haukebø i OXX forteller at selskapet har et så høyt fokus på å tilføre kundene merverdi og Return on Investment at de har egen maskot som de kaller ROI. Her sammen med Tone Øxseth Ski, teamleder i Pilaro. Foto: nordsveenfoto.no

oss som kunde, sier Haukebø.

Han tror ikke Pilaro ProJect reduserer behovet for folk, men gir dem mulighet til å bruke folk mer fornuftig, til å ta kontroll over virksomheten.

– Løsningen gir oss vesentlig bedre arbeidsflyt og kontroll på produksjonen. En effektiviseringsgevinst på tre til fem prosent bør også være innen rekkevidde, mener økonomidirektøren.

Fra produksjon til konsulent tjenester

Pilaro har levert forretnings-systemer siden begynnelsen av 90-tallet, men først i de senere år har de levert tjenester til kon-

sulentbedrifter.

– Vi har mange års erfaring med produksjonsbedrifter, og så at vi kunne overføre noe av dette på virksomheter som produserer timer og prosjekter. Derfor har vi utviklet bransjeløsningen Pilaro ProJect som gjør at vi også kan levere gode løsninger til prosjektbaserte virksomheter uten veldig mye skreddersøm, forteller Jon Fromreide i Pilaro.

OXX gikk «live» med systemet ved nyttår, og Haukebø forteller at de så langt er veldig fornøyde.

– Vi har 12-15 brukere av systemet og de er samstemte i at dette er enklere å forholde seg til. Foreløpig har vi tatt i bruk

det mest grunnleggende, men vi ser jo at Microsoft Dynamics NAV har et univers av funksjoner som vi kan nyttiggjøre oss av etter hvert, sier Haukebø. Han legger til at de i første fase har nådd målet om risikoreduksjon. Nå skal de fokusere på å utnytte mulighetene mer i prosjektstyringen, og de skal få mer automatisert flyt av inn- og utgående bilag.

– Målet er å bli best på interne prosesser og oppnå et konkurransefortrinn gjennom dette. OXX har store vekstambisjoner og med et godt forretnings-system i bunnen er vi rede til å femdoble omsetningen, sier Haukebø avslutningsvis.