

# Til kamp mot tidstyven

ERP-leverandøren Unit4 går nå til frontalangrep på tidstyvene i arbeidshverdagen, der ikke minst it-relaterte arbeidsoppgaver stjeler mye tid.

AV TORALV ØSTVANG

■ Da selskapet Unit4 i høst samlet rundt 400 av sine norske kunder til brukerkonferanse på Gardermoen, brukte administrerende direktør Bjørn Røsten mye av tiden på å resonnere rundt selskapets nye slagord, «Creating Space». Ved hjelp av ny teknologi der skytjenester og kunstig intelligens er viktige ingredienser, vil Unit4 bidra til at deres administrative programvareløsninger gjør det lettere for brukerne å frigjøre tid til de viktigste arbeidsoppgavene sine.

### Fra Agresso til Unit4

Hovedproduktet fra Unit4 er forretningssystemet Unit4 Business World. Men bak navnet skjuler det seg et stykke stolt norsk it-historie. Det skjer rett som det er at kunder i stedet for å si Unit4 Business World slumper til med å kalle det Agresso, for det var det den norskutviklede programvaren opprinnelig het.

Rottene til dagens Unit4 må vi helt tilbake til første del av 1980-tallet for å finne. Det norske firmaet Inenco AS var blant dem som tidlig ga seg i kast med å utvikle regnskapsløsninger og annen administrativ programvare for de tidligste pc-ene, og det var her produktnavnet Agresso oppsto. I 1991 ble firmaet Agresso AS opprettet, og Agresso-programvaren fant veien inn i mange norske bedrifter og ikke minst i kommuner og offentlige etater.

Ved årtusenskiftet ble Agresso fusjonert inn i det nederlandske konsernet Unit4, som har avdelinger over hele Europa og dessuten er etablert i USA og Canada.Gode, gamle norske Agresso er videreutviklet kraftig og går altså nå under navnet Unit4 Bu-

siness World. En del av utviklingsarbeidet skjer fortsatt i Norge – Unit4 har avdelinger i Nydalen i Oslo og i Kristiansand. Men en god del av utviklingen finner sted i blant annet Polen, Spania og Portugal. Totalt har Unit4 nå i underkant av 200 ansatte i Norge.

### Kraftig modernisering

I senere år har det altså vært mye fokus på å modernisere programvaren og tilpasse den til bruk av nye teknologier. – Tradisjonelt er jo ERP-systemer litt tungrodd, noe man gjerne forbinder med store og lange innføringsprosjekter der man skal tilpasse organisasjonen til ERP-systemet, i stedet for omvendt, sier Bjørn Røsten i en samtale med Computerworld. – For oss har det vært viktig å utvikle systemet slik at det lett kan dreies når man får organisasjonsmessige behov for å foreta justeringer, og at dette kan gjøres raskt. Da kan du også ta i bruk ny teknologi som ligger rundt systemet, for eksempel botter som er gjort tilgjengelig gjennom andre leverandører og som kan bidra til at det er enkelt å automatisere prosesser, sier Røsten.

Han fortsetter: – Vi ser også at det å sitte og forvalte en løsning selv ofte er en hemsko for mange kunder. Derfor går mange av våre kunder nå mot skyen. De vil gjerne være med på



å diskutere utviklingen av systemet, men vil slippe å være med på å forvalte det. For oss er det viktig at kunden gis fleksibilitet til å få inn sin funksjonalitet. Der har vi nå såkalte extensio-n-kits– utvidelsesmoduler – som gjør det lett for kundene å bygge sin egen funksjonalitet, enkelt og raskt.

– Er dette verktøy som kundene kan bruke selv, eller er dere aktivt inne bildet?

– Etter hvert tror jeg kundene kan gjøre mye selv, sier Thomas Staven, som også er med i samtalen. Han er global produktstrateg hos Unit4.

Thomas Staven, Unit4

– Men i første rekke er dette verktøy for oss selv og våre partnere, sier han. De to er klare på at Agresso-programvaren i utgangspunktet ikke var designet for å ligge i skyen. Starten ligger såpass langt tilbake i tid at det ikke var aktuelt den gang. Men etter hvert har Unit4-utviklerne gjort til-

pasninger og moderniseringer som gjør det mye enklere for Unit4 å administrere løsningen som et produkt i skyen.

### Wanda snakker norsk

– Har dere eksempler på kunder som er kommet langt på å bruke de nye teknologiene med skyløsninger og kunstig intelligens, eller er det mer på prøvebasis foreløpig?

– Det er jo helt nytt, understreker Staven. – Extension-kit-løsningen har vi jo nettopp lansert, og det er noe vi vil arbeide mye med utover høsten og vinteren. Dessuten har vi bygd en digital assistent som vi har kalt Wanda og som vel å merke snakker norsk. Med denne løsningen kan du chatte med ERP-applikasjonen. De første kundene er nå i ferd med å prøve seg på dette. Det har kanskje ikke gått så fort som vi trodde det skulle gå. Det er nok en stor omstilling for en del organisasjoner at man i stedet for på tradisjonelt vis å logge seg på, får en chat-bot å forholde seg til.

– Får dere tilbakemeldinger på at noen synes det høres skremmende ut

å begynne å kommunisere med en programvarerobot?

– Det er nok mange i vår generasjon som er oppvokst med å måtte skrive en spesiell syntaks for å få ut det resultatet du skal ha og som ikke er vant til denne friteksten. Jeg tror nok at for den neste generasjonen som kommer nå, er det helt naturlig, svarer Røsten.

Staven fortsetter: – Til nå har Wanda bare vært tilgjengelig på engelsk, men nå lanserer vi den altså på norsk. Vi har knekt den koden. Et par uker etter den norske lanseringen er vi klar med svensk versjon, og vi kommer også med fransk og tysk versjon etter hvert. Og da tror jeg adopsjonen går opp, for det å skrive på engelsk, er ikke noe alle er fortrolig med. Spesielt for oss, som har så mange kunder i det offentlige, hvor man ikke bruker noe særlig engelsk til daglig, kan det være en ekstra terskel.

Røsten fremholder at det å få en digital tale-assistent på norsk er spesielt nyttig for den store bredden av brukere, de som bare toucher innom løsningen en gang i blant, for eksem-

### JAKTER PÅ TIDSTYVENE:

Thomas Staven (til venstre) og Bjørn Røsten hos Unit4 vil levere ny teknologi som skal gi brukerne mer tid til de viktigste arbeidsoppgavene. (Foto: Toralv Østvang)

pel for å sjekke om de har fått utbetalt alle sine reiseregninger. De ønsker bare å stille enkle spørsmål og få et raskt svar tilbake. – De som sitter og jobber foran pc-en hele tiden, vil nok ikke chatte like mye, medgir Røsten.

### Rullerende forecasts

Blant de nye elementene som nå kommer i Unit4s produkter, er tilpasninger til ønsket om rullerende forecasts, til erstatning for årsplanene og fem-års-planene som mange virksomheten benyttet seg av tidligere. – Nå er det viktigere enn før å justere virksomheten fortløpende. Det er veldig i vinden, og det har vi nå systemstøtte for, sier Røsten.

– Det er ikke minst her at kunstig intelligens kommer inn med løsninger som kan hjelpe til med å gi gode forecasts som gjør det mye enklere å revidere budsjettet, sier han.

Røsten trekker fram Stockholm by som et eksempel på hvordan slik teknologi også kommer til nytte i det offentlige.

Om kundemassen i Norge sier Røsten at Unit4 fortsetter å tiltrekke

seg nye kunder, blant annet i offentlig sektor, der ikke minst de større kommunene samt høyskoler og universiteter bidrar med et jevnt tilslag av nye kunder.

Samtidig blir tallet på konkurrenter i det norske ERP-markedet sakte, men sikkert lavere. Røsten mener at det er strenge regulatoriske krav til norske virksomheter som bidrar til dette, selv om det ikke forklarer alt.

– Norge er jo et land fullt av småbedrifter. Hvor liten kan en norsk bedrift være for likevel å være interessant for Unit4?

– Gjennom at vi nå leverer sky-løsninger og at vi har det som kalles value accelerators, klarer vi å levere prosjekter mye raskere. Det gjør jo at kostnadsbildet for litt mindre organisasjoner, blir bedre. Dessuten har ikke størrelsen så mye å si for organisasjoner som for eksempel har litt kompliserte lønssystemer ved at de har ulike tariffer eller arbeider i flere land, sier Røsten.

### Tidstyv-undersøkelse

I sitt arbeid med å videreutvikle løsningene slik at man får bukt med tidstyvene, har Unit4 blant annet støttet



**SAMLING:** Unit4 samlet rundt 400 representanter for sine norske kunder på brukerkonferanse på Gardermoen i høst. (Foto: Toralv Østvang)

seg på en undersøkelse som analyseinstituttet YouGov gjennomførte i juli i år for Text100. Ifølge undersøkelsen opplevde 37 prosent av de spurte at de brukte for mye tid eller altfor mye tid på administrative oppgaver i en vanlig arbeidsuke. Eksempler på administrative arbeidsoppgaver som ble nevnt i spørsmålet, var tidsrapportering, utleggsrapportering og it-relaterte arbeidsoppgaver.

Og den største tidstyven av alle er åpenbart it-relaterte oppgaver og it-problemer. Hele 28 prosent svarte at det var it-administrative oppgaver som man synes tar mest unødig tid.

I undersøkelsen ble det også spurt om hva man ville ha gjort på jobben dersom man fikk noen timer til overs i en arbeidsuke? Høyest score med 35 prosent fikk svaralternativet om å bruke mer tid på de viktigste arbeidsoppgavene, mens 24 prosent ville arbeide proaktivt med kommende prosjekter og arbeidsoppgaver. 11 prosent ville bruke den ledige tiden til å ta videreutdanning, mens ni prosent ville ta en høn-blund.

På spørsmål om man synes man arbeider i moderne og brukervennlige forretningssystemer, svarte 23 prosent ja, mens 50 prosent mente de var delvis moderne og brukervennlige. 16 prosent svarte nei, og 11 prosent svarte vet ikke.

Så var det spørsmålet om digitalisering er en trussel eller ikke, da. – Tror du at digitalisering og effektivisering av arbeidet kan medføre en trussel mot jobben din, det vil si at den kan gjøre deg og arbeidet ditt over-



**PÅ BESØK:** Toppsjefen for Unit4, Stephan Sieber, på besøk fra Amsterdam for å møte sine norske kunder. (Foto: Toralv Østvang)

flødig? lød spørsmålet. Her viste det seg at over halvparten – 55 prosent

– ikke var redd for digitalisering i det hele tatt. 31 prosent var litt skeptiske og var redd for at digitaliseringen kunne gjøre noen, men ikke alle arbeidsoppgavene overflødige, mens 10 prosent var redd for at både ar-

beidsoppgavene og jobben ville ryke på grunn av digitalisering.

De spurte var i overkant av 500 yrkesaktive respondenter over 18 år, og svarene er representative for befolkningen med hensyn til målgruppen, heter det.

TORALV.ØSTVANG@CW.NO

Unit4.