

Oslo, 1. september 2010

Visma bygger SaaS-muskler: Driller partnerapparatet i nettstrategien

Visma presenterte nyheter på løpende bånd da de samlet hele sitt landsdekkende partnerapparat til kick-off på Gardermoen i går. Nærmere 500 teknikere, konsulenter og selgere ble presentert for Vismas tydelige on demand-strategi og et vell av ny nettbasert programvarefunksjonalitet. Halvparten av ERP-gigantens R&D-ressurser brukes nå til utvikling av nettbasert programvare.

- Høstjakten er i gang, erklærte administrerende direktør i Visma Software AS, Erlend Sogn, da han åpnet selskapets årlige partnerarrangement Kompetansedagene. I to dager samler Visma nær 500 av sine programvareforhandlere fra hele landet til kompetanseutvikling, sertifisering og salgstrening. Og de inviterte jegerne fikk presentert en omfattende meny av lokkemat, der mye luktet Software as a Service (SaaS).

Nettbasert salgsstøttesystem. CRM på mobilen. Fakturagodkjenning på web. Markedets best integrerte nettbutikk. Webbaserte selvbetjeningsløsninger for ansatte. I sin innledning fikk produktdirektør Stian Estil bare nevnt et utvalg av de produktene partnerne kunne fordype seg i under Kompetansedagene. I løpet av arrangementet fikk deltakerne velge mellom 65 ulike fagsesjoner.

Nytt nettbasert verktøy for innsalg, prosjekt- og timestyring

Den største lanseringen under samlingen var den nye nettløsningen Visma Severa, et resultat av oppkjøpet av det finske selskapet Severa Oyj.

- Visma Severa er en 100 prosent nettbasert løsning for prosjektstyring, timeregistrering, ressursallokering, fakturering og innsalgssøtte. Dette er et produkt som passer spesielt godt for prosjektorienterte organisasjoner, som for eksempel selskaper som leverer tjenester innen reklame, konsulentoppdrag, IT, ingeniørfag, jus og arkitektur, i tillegg til offentlige virksomheter, fortalte Stian Estil.

Visma Severa er allerede klar for salg i det norske markedet, og tilbys utelukkende som Software as a Service.

Skal bli SaaS-lederen i Norden

Vismas konsernsjef Øystein Moan var også innom arrangementet, og staket ut en tydelig kurs videre for Visma og partnerne.

- Visma skal være den ledende leverandøren av nettbasert programvare i Norden. Vi har vokst betydelig innen ERP de siste årene, og vunnet markedsandeler i stort sett alle nordiske enkeltmarkeder hvert år, noe som i følge Gartner Group nå betyr at Visma er største ERP-tilbyder i Norden. Men analytikere som Goldman Sacks tror at i løpet av ti år vil nettbaserte løsninger i stor grad overta markedet for standardisert programvare for økonomi og personal. I 2020 vil on demand dominere.

On premises + on demand

Konsernsjefen forklarte hvorfor nettopp Visma har et godt utgangspunkt for å profitere på denne utviklingen;

- Det vil fortsatt være mange ekspertbrukere som trenger tilgang til avanserte systemer som må installeres lokalt. For eksempel vil de største virksomhetene, det offentlige og regnskapsbyråene behøve dette. Og det vil være et enormt volum av brukere som trenger brukervennlige nettbaserte løsninger som kommuniserer med de lokalt installerte kjernesystemene. Den som eier de såkalte on premises-løsningene vil ha de beste mulighetene til å bli ledende på on demand, sa Øystein Moan. Før han gikk av scenen lovte han at det vil lanseres en rekke nye nettbaserte løsninger fra Visma også i 2011.

For mer informasjon, kontakt:

Erlend Sogn, administrerende direktør i Visma Software AS, 450 02 406

Stian Estil, produktdirektør i Visma Software AS, 905 85 301

Visma er Nordens ledende leverandør av effektiviserende produkter og tjenester innen programvare, outsourcings-tjenester, innkjøpsløsninger, innfordringstjenester og butikkdataløsninger. Visma forenkler og automatiserer virksomhetsprosesser innenfor både privat og offentlig sektor, og har 220 000 kunder i Nord-Europa. Konsernet har over 4 100 ansatte og hadde i 2009 en omsetning på NOK 3 381 mill. Se visma.no og visma.com.

