

To-Increase vælger køreklar ERP-løsning for at komme hurtigt igang



“At vælge en køreklar løsning over et traditionelt ERP-projekt var ikke en særlig svær beslutning.

Tid var afgørende, og efter vi blev solgt ud af vores moderselskab, Columbus, ønskede vi virkelig at stå på egne ben.”

Harald Werner
CFO, To-Increase

SITUATION (hvad var problemet?)

Da softwarevirksomheden **To-Increase** blev solgt i januar 2021, skulle de etablere egen it-plattform, der kunne understøtte deres ambitiøse vækstplaner. De stod overfor to muligheder.

De kunne enten starte et traditionelt (og tidskrævende) ERP-projekt via deres gamle moderselskab, Columbus, eller de kunne søge markedet efter en færdigbygget løsning, der var fuldt konfigureret og klar til implementering.

De valgte det sidste.

LØSNING (hvad gjorde man ved det?)

Ledelsesgruppen besluttede sig for en køreklar løsning baseret på standardteknologi. Og ved at vælge Sprint365 fik **To-Increase** mulighed for at bruge deres egne softwareprodukter under implementeringen.

Man kunne med andre ord tage sin egen medicin, samtidig med at løsningen ville fungere som 'Best Practice' til fremtidige implementeringer hos andre kunder.

RESULTATER (hvad fik de ud af det?)

- En helt ny ERP-løsning, som de kunne anvende efter kort tid
- En køreklar løsning baseret på standardteknologi
- Et system, der holdes opdateret løbende
- Begrænset behov for interne ressourcer under implementering
- Begrænset behov for interne ressourcer til fremtidig administration

TO INCREASE

Om To-Increase

To-Increase leverer softwareløsninger til over 2200 virksomhedskunder i 45 lande. Løsningerne henvender sig til konstruktion, produktion, service og leje/leasing af aktiver med henblik på at hjælpe virksomheder til at operere mere effektivt.