

KONKURRENSEN HÅRDNAR INOM HRM:

# ny allians bildas då intentia tecknar partner- avtal med norska bluegarden

Att hitta bra lösningar för de personaladministrativa systemen, Human Resources Management, blir en allt viktigare konkurrensfaktor. Det ställs allt högre krav på systemlösningar som snabbt och kostnadseffektivt ska kunna förenkla personalprocesser och underlätta bemanningsplanering. De företag som levererar sådana systemlösningar tvingas till stora investeringar framöver för att skapa konkurrenskraftiga produkter.

Som resultat av Intentia/Bluegarden-alliansen är Bluegarden nu på plats i tolv olika orter över hela Skandinavien.  
Satellitbild: Kongsberg Satellite Services AS, Tromsø


 BLUEGARDEN.SE

– Vi vill fokusera tyngdpunkten på andra områden för att på så sätt kunna stärka det totala erbjudandet till kunden, berättar Ralf Seimertz, Director of Product Sales Management på Intenia.  
Bild: Jerker Andersson

Intenia är exempel på ett företag som nu successivt kommer att avveckla sin egentillverkning inom området till förmån för partneravtal. Som partner har man valt norska Bluegarden.

– Bluegardens höga kompetens och erfarenhet inom personalområdet gör att de blir en trygg och tillförlitlig samarbetspartner och de kommer att stärka vårt globala erbjudande till kunderna. Det är en stark allians som bildas, kommenterar Markus Jacobson, Intenias regionchef i Nordeuropa.

Även Bluegardens VD, Svein F. Gullaksen, är mycket nöjd med samarbetet.

– Genom partneravtalet kommer Bluegardens produkter på ett naturligt sätt att kunna erbjudas Intenias kunder, säger han.

Det är Ralf Seimertz, Director of Product Sales Management på Intenia, som haft ledningens uppdrag att genomföra affären. Han berättar att Intenia har haft svårigheter att nå marknadsspridning inom HRM-området,

exempelvis vad gäller lönesystem som är svåra att föra ut globalt. Samtidigt anses HRM-system integrerade med affärssystem ha stor tillväxtpotential i Norden.

– För att nå en stark position ser vi oss tvungna att successivt avveckla vår egentillverkning. Det sker just nu en stark konsolidering av HRM-branschen och kraftiga investeringar behövs. Vi vill fokusera tyngdpunkten på andra områden för att på så sätt kunna stärka det totala erbjudandet till kunden, förklarar Ralf Seimertz.



– Bluegarden har ett brett utbud av moderna och funktionella produkter som ständigt utvecklas i takt med marknaden krav, menar Ralf Seimertz.

Bild: Jerker Andersson

Intentia är idag en global leverantör av affärssystem som helt är fokuserad på att förse företag inom tillverkning, distribution och underhåll med programvara och konsultservice direkt. Kunder är företag som arbetar i komplicerade försörjningskedjor med hård konkurrens och begränsade interna resurser där Intentias affärslösningar kan förenkla komplexa processer. Företaget har idag kunder i ett 40-tal länder över hela världen.

Intentia, som hittills valt att enbart samarbeta med några få företag som har marknadsledande

lösningar inom sina respektive områden, lägger nu om strategi och kommer att utöka sin partnerverksamhet de närmaste åren. Exempel på partner så här långt är IBM och Sun Microsystems. Ralf Seimertz förklarar valet av Bluegarden.

– Bluegarden har ett brett utbud av moderna och funktionella produkter som ständigt utvecklas i takt med marknaden krav. Dessutom är Bluegarden dedicerade till HRM och har inte ambitionen att konkurrera med andra delar av vårt sortiment.

Bluegarden har också en tydlig ambition att bli en dominant spelare, man är redan mycket stora i Norge och Danmark. I Norge får idag exempelvis 500.000 anställda sin lön via Bluegardens lönesystem. Och nu tar man alltså steget in i Sverige.

– Vi får nu en nordisk lösning. Intentia har historiskt sin starkaste marknad i Norden och det här kommer ytterligare att gynna vår marknadsposition. Dessutom har Bluegarden ett mer mångfacetterat tjänsteutbud än vi tidigare kunnat erbjuda. Det gäller exempelvis

– Vi får nu en nordisk lösning. Intenia har historiskt sin starkaste marknad i Norden och det här kommer ytterligare att gynna vår marknadsposition, förklarar Seimertz. Bild: Jerker Andersson



drift av HRM-system och outsourcing av löne- och personaltjänster. Att sköta hela löneadministrationen åt andra företag är något som vi genom partnersamarbetet nu kan lansera i Sverige, säger Ralf Seimertz.

Den 1 december övertog Bluegarden ett tjugotal konsulter från Intenia i Sverige, Norge och Danmark. De åtaganden som Intenia har gentemot existerande kunder kvarstår, men nya uppdrag kommer att tecknas i Bluegardens regi.

Intenias ledning har stora förväntningar på partnerskapet som man ser på lång sikt. Samarbetet ska få tid att växa fram – man kommer att genomföra förändringen strukturerat och kontrollerat och skapa en bra grund för expansion.

Arbetet med att hitta en marknadspaketerad lösning för säljkåren har redan startat och man räknar med att snart kunna gå ut brett på den svenska marknaden.

Bluegarden ägs sedan 2003 av Ratos. Bo Jungner, Senior investment manager i Ratos och tillika styrelseordförande i Bluegarden säger avslutningsvis:

– Partnerskapet med Intenia är ytterligare ett steg i vår ambition att stärka Bluegardens position som en ledande HRM-leverantör i Norden.