



Vi kan fokusere på vores kernevirkksomhed

"Vi kan være 100 % sikre på, at vores it kører 365 dage om året, det er kernen for os. Vi har ikke kompetencerne i virksomheden og ønsker heller ikke at få dem. Vi kan fokusere på vores kernevirkksomhed og trygt overlade vores it til Jama IT", siger Morten Jespersen, der er administrerende direktør for Tente A/S, om samarbejdet med Jørgen Bjerg, der ejer og driver Jama IT.

Det er ikke prisen, der er afgørende

Tidligere samarbejdede Tente A/S med en af de store spillere på markedet, men oplevede at samarbejdet var trægt og dyrt. *"De tog jo 1.500 i timen eller sådan noget lignende. Så for os var det et spørgsmål om pris og fleksibilitet - og det er det stadigvæk i dag. Grunden til vi bruger Jama IT er, at Jørgen nærmest kan reagere en lørdag aften, hvis vi har brug for det. Og så er prisen meget fornuftig. Opgaverne løses altid til vores tilfredsstillelse.",* fortæller Morten Jespersen.

Til spørgsmålet om, hvordan Jama IT adskiller sig fra konkurrenterne er Morten Jespersen helt ærlig: *"Jeg ved det faktisk ikke. Der ringer jo af og til it-virksomheder, men de kommer aldrig længere end til telefonsamtalen. Vores samarbejde med Jama IT fungerer godt, så selv hvis nogle kan gøre det billigere, er vi ikke interesseret. Det er ikke prisen, der er afgørende for mig." Han fortsætter: "Alternativet vil jo være et stort selskab, og her har vi tidligere oplevet problemer med fleksibiliteten og prisen. Skulle vi vælge et andet lille firma, ja så ved jeg det faktisk ikke, jeg har ikke talt med andre."*

En aftale er en aftale

Tente A/S har behov for, at deres it-løsninger altid kører uden problemer, 24 timer i døgnet alle årets 365 dage. Morten Jespersen forklarer: *"Jeg har 28 medarbejdere, som er afhængige af, at det bare virker. 14 her i Danmark og 14 i Sverige. Vi har kun haft positive oplevelser med Jama IT indtil nu." Jama IT varetager Tente A/S' daglige drift, vedligehold og implementering af Outlook, Microsoft Office mv., mens en anden konsulent håndterer udvikling og vedligehold af Navision.*

Morten Jespersen fortsætter: *"Jørgen er jo en flink mand og behagelig at omgås. Mit indtryk er, at jeg aldrig skal spekulere på, om noget bliver gjort ordentligt og til rette tid. En aftale er en aftale. Den daglige it-drift skal jeg ikke spekulere på, det overlader jeg trygt til Jama IT."*

Hvis han skal trække nogle få ting frem, som er vigtigst i samarbejdet, er Morten Jespersen ikke i tvivl: *"Jørgen er altid tilgængelig. Vi får også altid et ærligt svar på de ændringer og ideer vi har - om det reelt vil gavne os. Jørgen sælger ikke timer for enhver pris, men vurderer hver enkelt investering ud fra om vi har brug for det eller ej. Endelig sker hans levering altid til tiden. Hvis der er lidt problemer med den første implementering arbejder Jørgen på det, til det virker."*



Det kører

"Det kører uden, at jeg skal spekulere på det - og det er det, jeg vil have ud af vores samarbejde. Det bliver opgraderet når det skal, og Jørgen kommer med forslag til, hvad der evt. kan forbedres. Hans løsninger er altid state-of-the-art. Han kommer selv med forslag og er også lydhør over for vores tanker og ideer om fremtidige løsninger", siger Morten Jespersen.

Da han bliver spurgt til værdien af samarbejdet kommer svaret prompte: *"Tilliden som jeg og vi har til Jørgen og Jama IT. Den går begge veje. Jørgen skal jo også stole på, at en aftale med os er en aftale. Han skal ikke nødvendigvis spekulere på, om en løsning bliver lidt dyrere end først aftalt. Ja, tilliden og respekten for hinanden er virkelig vigtig."*

Jama IT står jo nærmest for det hele

Da han bliver spurgt om det fremtidige samarbejde, siger Morten Jespersen med et glimt i øjet: *"Som det ser ud nu, har vi nået det niveau, som det ligesom kan blive til - i og med at han jo nærmest står for det hele. Så det er svært at gøre mere, end Jama IT gør nu. Vores forretningsforhold, back-up, indkøb af materiale mv. er meget tilfredsstillende. Så der skal han bare fortsætte det gode arbejde og være en god rådgiver for os."*

Han slutter af med et lille tip: *"Jeg tror, at Jørgens samarbejde med andre små virksomheder kommer til at blive afgørende for fremtiden. Han har jo også brug for nogle, der kan hjælpe og aflaste ham lidt i perioder. Det bliver vigtigt for ham."* Det har Jørgen Bjerg allerede forudset og har indgået et samarbejde med fire andre små it-virksomheder, der har hver sin kernekompetence og kan styrke hinanden i fremtidens udfordringer og opgaver.

Tente A/S er datterselskab af den tyske koncern Tente International GmbH, som har eksisteret i mere end 90 år og producerer hjul til bl.a. hospitalssenge, rulleborde, kontorstole og meget andet. Det danske datterselskab blev etableret i 1962 og der er stadig godt gang i forretningen.