



Fra nichebutik til hele familien-Danmarks leverandør og mere til. Thansen har i mere end 10 år været kunde hos CapaSystems, og deres IT-setup er nogenlunde det samme i dag som for 10 år siden, også selvom thansen i dag har 125 butikker fordelt på Danmark og Norge samt et hovedkontor og et døgndriftslager.

“Vi faldt jo for CapaSystems og Capalnstaller i sin tid, fordi det er nemt at bruge, og det hjælper os i det daglige, når vi skal rulle software ud. Udover det er de gode til at melde ud, når der sker større Windows-ændringer, så vi er forberedte, og det ikke kommer bag på os”.

CHEF FOR IT OG
E-COMMERCE
BO SØRENSEN

Vi har talt med Bo Bommerholt Sørensen, der er Chef for IT og e-Commerce hos thansen om hans oplevelse med CapaSystems gennem årene. Bo har haft Capalnstaller inden under huden, både som IT-tekniker og nu som chef, hvor han i dag tænker i strategiske løsninger, når man i thansens tilfælde skal bruge software, der virker.

NÅR SOFTWAREN BARE SKAL VIRKE

Det interessante ved thansen er antallet af deres fysiske butikker og kompleksiteten af deres infrastruktur. Infrastrukturen tæller alt fra kasseapparater, computere på lageret, nummersystemet i butikkerne samt deres infoskærme, der er afhængige af internettet og bare skal fungere bedre nogle steder end andre.

Med over 800 tilknyttede pc'er i hele virksomheden og et utraditionelt Point of sale (POS)-system er det derfor vigtigt, at opdateringer og nye features er gennemtestet, da en enkelt fejl vil gå ud over alle enheder og ikke kun 50, og det er blandt andet derfor, thansen arbejder med Capalnstaller.

”Det, som adskiller os fra så mange andre, er, at vi har ikke så meget software. Vi skal ikke lave mange forskellige software-pakker, men derimod skal det, vi laver, virke 100 procent. Vi er en detailforretning, hvor vi lever af, at tingene bare virker, og derfor skal logikken rent IT-mæssigt sidde lige i skabet,” fortæller Bo Sørensen.

Med sin fortid som IT-tekniker hos thansen har Bo Sørensen en solid baggrundsviden og erfaring med CapalInstaller, som han bruger i sit daglige virke som CIO. Den viden bruger han, når der skal træffes strategiske beslutninger, og han slår på, at CapalInstaller er et værktøj, som rummer en stor del strategi.

”Jeg er optaget af, hvordan vores Point of sale (POS)-system ser ud om fem år. 80% af vores pc'er kører med POS, og det er jo også 80% af løsningen. Derfor er det vigtigt, at de værktøjer, vi bruger, virker, og med CapaSystems kan vi komme med inputs til det, vi gerne vil, og vi kan få svar med det samme, når vi har et issue. Logikken er enkelt – vi skal bruge det, der virker, så det kan rulles ud,” fortæller Bo Sørensen.

SIMPELT SYSTEM, KLAR TIL VÆKST

Et samarbejde udvikler sig gennem årene, og derfor har det også givet anledning til ændringer undervejs. Thansen har gennem de sidste 20 år oplevet massiv vækst, og til deres mange lokationer kræves der løsninger, der kan hjælpe dem fra A til Z. Det er blandt andet derfor, Bo Sørensen og hans team på 30 udviklere stadig bruger CapalInstaller, fordi det trækker let fra land ved at være enkelt og intuitivt.

”Vores setup har ikke ændret sig synderligt, men det er klart, at vi selvfølgelig holder øje med, om systemet kan det, vi kræver af det, også selvom vi ”kun” har 800 pc'er plus det løse på vores lokationer,” siger Bo Sørensen og fortsætter:

”Vi faldt jo for CapaSystems og CapalInstaller i sin tid, fordi det er nemt at bruge, og det hjælper os i det daglige, når vi skal rulle software ud. Udover det er de gode til at melde ud, når der sker større Windows-ændringer, så vi er forberedte, og det ikke kommer bag på os”.

GODE MULIGHEDER FOR AT SKALERE

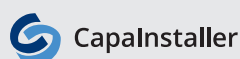
I takt med væksten har thansen opskaleret yderligere på IT-infrastrukturen. Behovet har ændret sig løbende, fordi thansen åbnede flere butikker, og derfor var det essentielt, at IT-afdelingen kunne skubbe opdateringer ud, så alt spillede med de nye enheder.

”Da vi startede med CapalInstaller, havde vi cirka 40 butikker, og i dag bruger vi det på alle 125 lokationer, så man kan vist roligt sige, at det kan skaleres op,” fortæller Bo Sørensen og afslutter:

”Vi har oplevet, at det har været nemt gå til, og som værktøj fungerer CapalInstaller rigtig godt for os. Vi bruger måske deres konsulenter 5-10 gange om året, hvor de hjælper med lidt af hvert, men selv med lidt ekstra konsulenthjælp, er den største fordel, at CapalInstaller er nemt for os at gå til og nemt at bruge”.



CapaSystems er en dansk software- og konsulentvirksomhed, der siden 1996 har været dedikeret til at skabe softwareløsninger, som giver bedre overblik, lavere omkostninger, højere slutbrugertilfredshed samt større fleksibilitet for vores kunder. Det gør CapaSystems ved at levere ekspertise og 'smart technology', som kan udnytte potentialet i vores kunders IT-systemer. Hos CapaSystems er du sikret en løsning, der tilgodeser dine behov.



CapaSystems står bag udviklingen af de to softwareløsninger CapalInstaller og PerformanceGuard og beskæftiger i dag +50 medarbejdere, der er placeret i Taastrup og Skanderborg. CapaSystems' løsninger anvendes i en lang række danske og internationale virksomheder.