



Sportigan

**GOR DIN KROP
EN TJENESTE**

 **AGIDON** Sportigan
Casehistorie

AGIDON

Casehistorie

SPORTIGAN

casehistorie

GØR DIN VIRKSOMHED EN TJENESTE

For AGIDON er der nærmest gået sport i at udvikle unikke, brugbare og besparende løsninger. Det har butikskæden Sportigan også erfaret, da AGIDON med afsæt i Microsoft Dynamics NAV kunne øge effektiviteten, overblikket og ikke mindst lønsomheden både på kædekontoret og helt ud i de enkelte butikker.

I Sportigan er en tung og omfattende papirgang afskaffet til fordel for skræddersyede og brugervenlige systemer i form af bl.a. en lettilgængelig disponeringsportal og en intelligent gennemfaktureringsløsning. Det har medvirket til at styrke kæden indadtil såvel som udadtil og skabt resultater, som er synlige og mærkbare. Væk er ikke blot mange hyldemeter med arkiv, men også adskillige arbejdstimer med manuel indtastning og bearbejdning af data.

Ånden i Sportigan er præget af kreativitet og en stor villighed til at tænke i alternativer, og man ledte derfor efter en sparringspartner på virksomhedens it, som hurtigt kunne samle boldene op.

”Af en samarbejdspartner forventer vi tillid, entusiasme, forståelse og indlevelse”

Tillid, entusiasme, forståelse og indlevelse

”Vores samarbejde med AGIDON har været rigtig fantastisk”, fortæller direktør i Sportigan, Knud Erik Andersen, der ser et samarbejde baseret på forståelse. ”AGIDON har en rigtig god tilgang til Sportigan. De har gjort meget for at leve sig ind i vores virksomhed og forstå de forventninger og krav, som vi har, så vi ender ud med nogle gode resultater”.

Han peger desuden på, at han altid kan regne med at få god kritik fra AGIDON, der taler samme sprog som ham selv. Samtidig bliver forventningerne solidt afstemt på forhånd. ”Her skiller AGIDON sig ud, fordi de holder begge ben markant på den gode jyske muld, som vi også er tilhængere af i Sportigan”.

Det gode samarbejde mellem de to virksomheder skyldes imidlertid ikke kun et fælles fysisk nordjysk stæsted, men også i høj grad et fælles værdisæt, som handler om involvering og udvikling. ”Af en samarbejdspartner forventer vi tillid, entusiasme, forståelse og indlevelse”, fastslår Knud Erik Andersen, ”og det er vores indtryk, at det også harmonerer godt med virksomhedskulturen i AGIDON. Vi har derfor et stærkt samarbejde, som også fremover kan øge effektiviteten i Sportigan”.

Under mottoet ”gør din krop en tjeneste” sælger Sportigan udstyret, der skal bidrage til nationens sundhed. I samme ånd kan du også gøre din virksomhed en tjeneste; nemlig at tage AGIDON med på råd, hvis I ønsker et bedre udbytte af jeres Microsoft Dynamics NAV-løsning. En sund forretning bygger på sund fornuft.

FAKTABOKS

OM SPORTIGAN

- Sportigan har 79 butikker rundt i hele landet og kædekontor i Aalborg. Kæden startede i 1989 under navnet Din Sportspartner. Knud Erik Andersen satte sig i direktørsædet i 1995 og kunne med en baggrund som radiodirektør og medarbejder i Told & Skat bidrage med nye tanker og udvikle kæden til dens stærke markedsposition i dag.



Knud Erik Andersen - direktør - Sportigan



▲ Sct. Cathrine Vej 21
9800 Hjørring
☎ 70 20 02 22
✉ info@agidon.dk
🌐 www.agidon.dk