

När Antura tecknade avtal med PostNord, som är resultatet av samgåendet mellan Post Danmark A/S och Posten AB, var det inte bara den största affären för företaget. Det var också kvitto på att långsiktigt arbete lönar sig, att Antura Projects är ett av de bästa systemen och att Antura har det som krävs för att slå de största tillverkarna i världen i stora upphandlingar.



Mattias Slotte, Head of Programme Management Office på PostNord.

## Mer arbete i projekt öppnar ytterligare marknader för Antura Projects

–Vi sökte ett projekt- och portföljhanteringsverktyg att växa med och som är rätt i vår nuvarande situation. Vi hade krav inte bara på funktionalitet utan också på kostnad, tid för implementering och grad av standard. Med verksamhet i flera länder var det även viktigt att kunna anpassa allt till olika språk. I slutändan stod valet mellan några leverantörer och avgörande blev då användarvänlighet, lättarbetat gränssnitt och hur Antura i samråd med kunderna utvecklar verktyget. Vi blir en aktiv del i deras utveckling. Detta bekräftades också med ett stort antal referenskunder vilket avgjorde valet, säger Mattias Slotte, Head of Programme Management Office på PostNord.

Antura startade för tio år sedan och efter några år med intensivt utvecklingsarbete kunde den första versionen av projektverktyget Antura Projects presenteras. Idag är Antura en ledande leverantör på svenska marknaden trots konkurrens från ett antal av världens största företag inom IT-sektorn.

–Vi arbetar nära våra kunder utan externa försäljningsled mellan oss och slutkunden. Genom

att föra en bra dialog med alla kunder blir vi bättre på att förstå varje enskild kunds behov och krav. Nu har vi presenterat den 5:e generationen av Antura Projects och mycket av framgången kan vi tacka det nära samarbetet vi har med våra kunder, säger Mattias Andersson, vd och huvudägare i Antura.

### Bäst i klassen!

Företag ställer idag höga krav på både system och leverantörer. Mattias Andersson trycker på att målet med Antura Projects är att vara bäst på samtliga



“Vi arbetar nära våra kunder utan externa försäljningsled mellan oss och slutkunden.”

Mattias Andersson, vd på Antura

områden, det räcker inte med att vara bäst på några enskilda delar. Genom att vara bäst över hela linjen uppnår Antura den trovärdighet som är nyckeln till framgång. Koppla det till absoluta krav om högsta kvalitet och enkelhet så gör det att även ett, i sammanhanget, litet företag i Sverige kan konkurrera och slå de största företagen i världen.

### Expansion och utveckling

Antura surfar just nu på en framgångsvåg och en naturlig fråga till Mattias Andersson är vad som är företagets nästa steg och hur han ser på framtiden.

–Vi får fler och fler internationella förfrågningar och kommer att expandera verksamheten successivt till även andra länder. Vi börjar i Norden och inom en femårsperiod ser jag att vi kommer att finnas i vissa delar av Europa och i Nordamerika. Det faktum att mer och mer arbete sker i projektform innebär också stora möjligheter för oss eftersom Antura Projects är ett perfekt projektverktyg både för den stora internationella koncernen och för det mindre lokala företaget, avslutar Mattias.

**ANTURA**