

# DYNUG.NO

HØSTKONFERANSE 26. OG 27. NOVEMBER  
**AV BRUKERE - FOR BRUKERE**



# Omsetningsrekord + ERP/CRM prosjekt = Ekstremспорт

DYNUG Høstkonferanse 2024

# Litt om Jets Group

DYNUG Høstkonferanse 2024





**570.000**  
vacuum toilets sold



More than **30 years** of  
experience and  
development



Over **40.000** installations  
worldwide.



**Global** presence and network  
of representatives



Daily savings of **27mln litres**  
of drinking water\*



**200** employees



**85%** export sales

\*Compared to traditional gravity toilets.

# Global presence



## Global presence

JETS personnel and representatives have accumulated a unique know-how and expertise in vacuum and waste treatment technology for more than three decades. This combined experience is readily available to all of our customers world-wide.

- Head office
- JETS sites
- JETS representatives



1) See "Our Supply Chain" for classification methodology

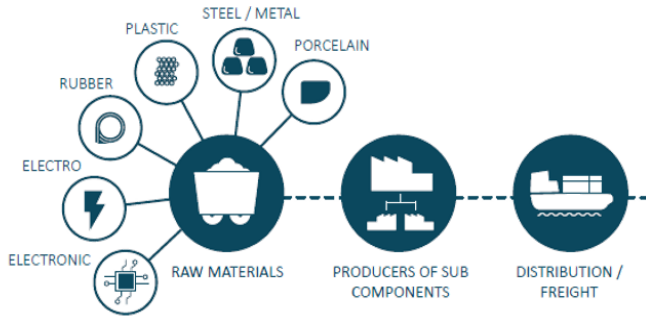
# Jets value chain

## Jets Group value chain

Upstream

Own operations

Downstream



# Market Segments

## LAND MARKETS



### Retail

Smart and efficient removal of condensate water in supermarkets



### Construction

Sanitary solutions for commercial buildings and Green Buildings



### Cabins & Homes

Flexible options for any cabin or home design



### Events

High standard sanitation for events and festivals of any size



### Emergency & Defence

Safe, hygienic toilets rapidly deployed anywhere in the world



### Worksites & Public

Temporary and permanent installations for shared facilities

## MARITIME MARKETS



### Merchant vessels

Reliable operation and Jets support and service throughout the ship's lifetime.



### Navy & Coastguard

When failure is not an option, choose a well-proven and highly reliable system



### Cruise & Passenger

From one-toilet cabins, to the worlds largest cruise ships



### Rig & Offshore

Quality, reliability and strong support and service



### Yachts

High quality equipment with award winning design for a luxury interior



### Special vessels

A smarter sanitary system for any type of vessel

## AFTERMARKET



**Aftermarket for Maritime and Land**  
Works closely with our global network of representatives to offer the best service within Maintenance, Spares, Retrofits, Upgrades, Service and Warranty.



# JETS® Solutions



## Toilet systems

- Water saving
- Reliable operation
- Hygienic



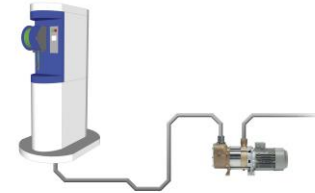
## Greywater treatment

Safe and environmentally friendly wastewater solution for cabins and homes.



## Sewage treatment

Designed to minimize the impact that humans have on the oceans and marine life.



## Discharge stations

Marina pump-out stations can be scaled to suit any harbour - using the same core technology.




## Condensate water removal

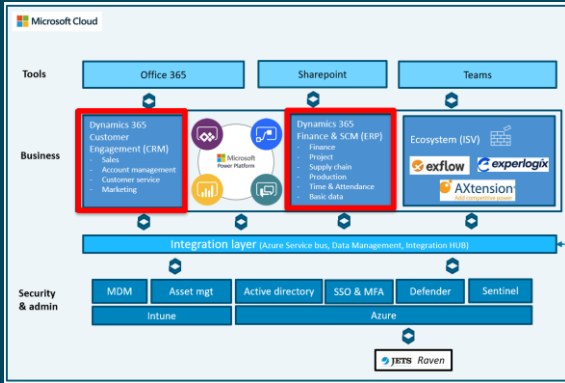
A smarter, simpler and more profitable system for transporting condensate water.



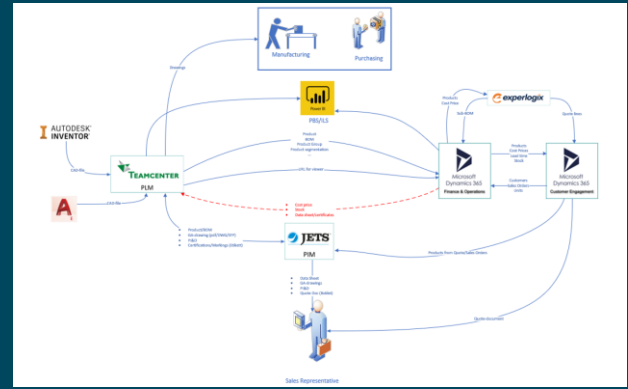
### Strategisk formål "Ledestjernen" for projektet



- Hvorfor skal vi bytte systemer?**
  - «For å oppnå gode, systemstøttede prosesser som muliggjør lønnsom global vekst og god kundeopplevelse.»
- Hvordan ser et vellykket resultat ut?**
  - Vi har god kontroll over lønnsomhet på tvers av kunder, segment og produkt. Du kan vite gode beslutninger om hva vi skal tilby våre kunder.
  - Vi har god oversikt over kapasitet og leveringstider. Du blir vi mer treffrike på leveringstider og kan fange opp potensielle leveringsproblemer.
  - Vi har god informasjonsflyt på tvers av avdelinger og selskap. Du får vi en mer effektiv arbeidsbelastning og bedre beslutninger.
  - Vi har gode rutiner og systemstøtte for oppløpning av eksisterende kunder. Dette vil gi økt kundetilfredshet og muligheten for å identifisere nye mulighetsområder og øke salg.
  - Vi har gode rutiner og systemstøtte for håndtering av bestillinger og salgsprosesser. Du blir vi mer treffrike i salgshendes idet.
  - Vi har effektiv og sikker håndtering av produktvarer. Dette gir mer effektiv salg, vi unngår mangler i leveranser og det kan bidra til å redusere behovet for oppbevaring av varer som er utdaterte.
  - Vi har god systemstøtte for bruk av ulike priser og rabatter.
  - Vi har en samlet sett av teknisk informasjon. Dette sikrer teknisk støtte som sikrer riktig produktinformasjon i hele virksomheten.
  - Vi har god systemstøtte for innkjøp. Dette vil gi reduksjon kostnader og bedre leverandørvalg.
  - Vi opplever like systemer som et vesentlig hinder for organisert og struktural oppløpning av konsernet.
- Hva forutsetter et vellykket resultatet?**
  - Vi viser engagement for de nye systemene som vi skal implementere i organisasjonen vår.
  - Vi er åpne for forbedring og endring til det beste for krets.
  - Vi velger implementeringspartnere som for nødvendig ansvar og kan tilgjenglig til å ta gode valg.
  - Vi velger system som kommuniserer godt med hverandre.
  - Vi velger systemer og implementeringspartnere som støtter eksisterende selskapsstruktur samt global skalering av selskapet.
  - Vi sikrer riktige prosjektmedlemmers innsats.
  - Vi sikrer tilstrekkelig med brukeroppløpning.
  - Vi sikrer gode prosesser som sikrer høy datakvalitet i systemene våre.
  - Vi fokuserer på å bruke de nye systemene.



# Prosjektet



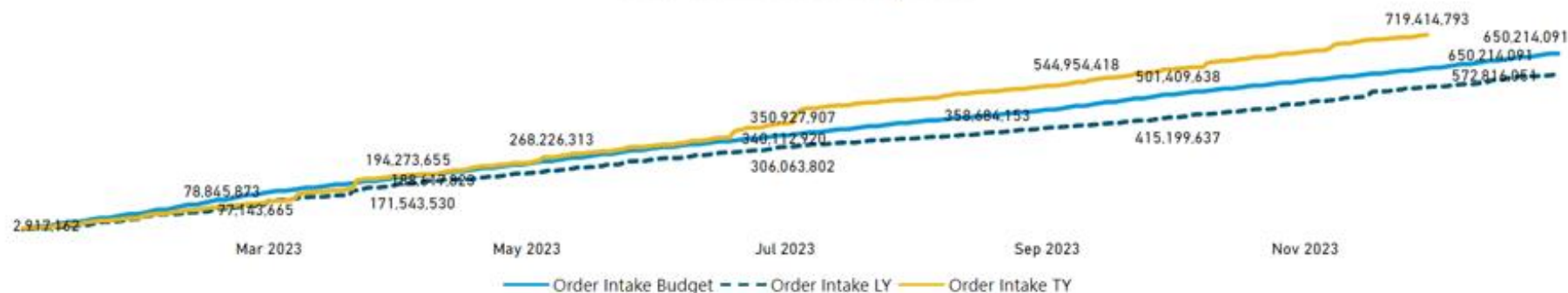
# Omsetningsrekord + ERP/CRM prosjekt = Ekstremспорт



Revenue	
Budget achievement	
	121 %
<b>Revenue</b>	<b>700,356,317</b>
Revenue Budget	579,450,873
Difference	120,905,444 21 %
Revenue Last Year	529,361,627
Difference	170,994,690 32 %
Budget achievement full month	111 % <sup>630M</sup>

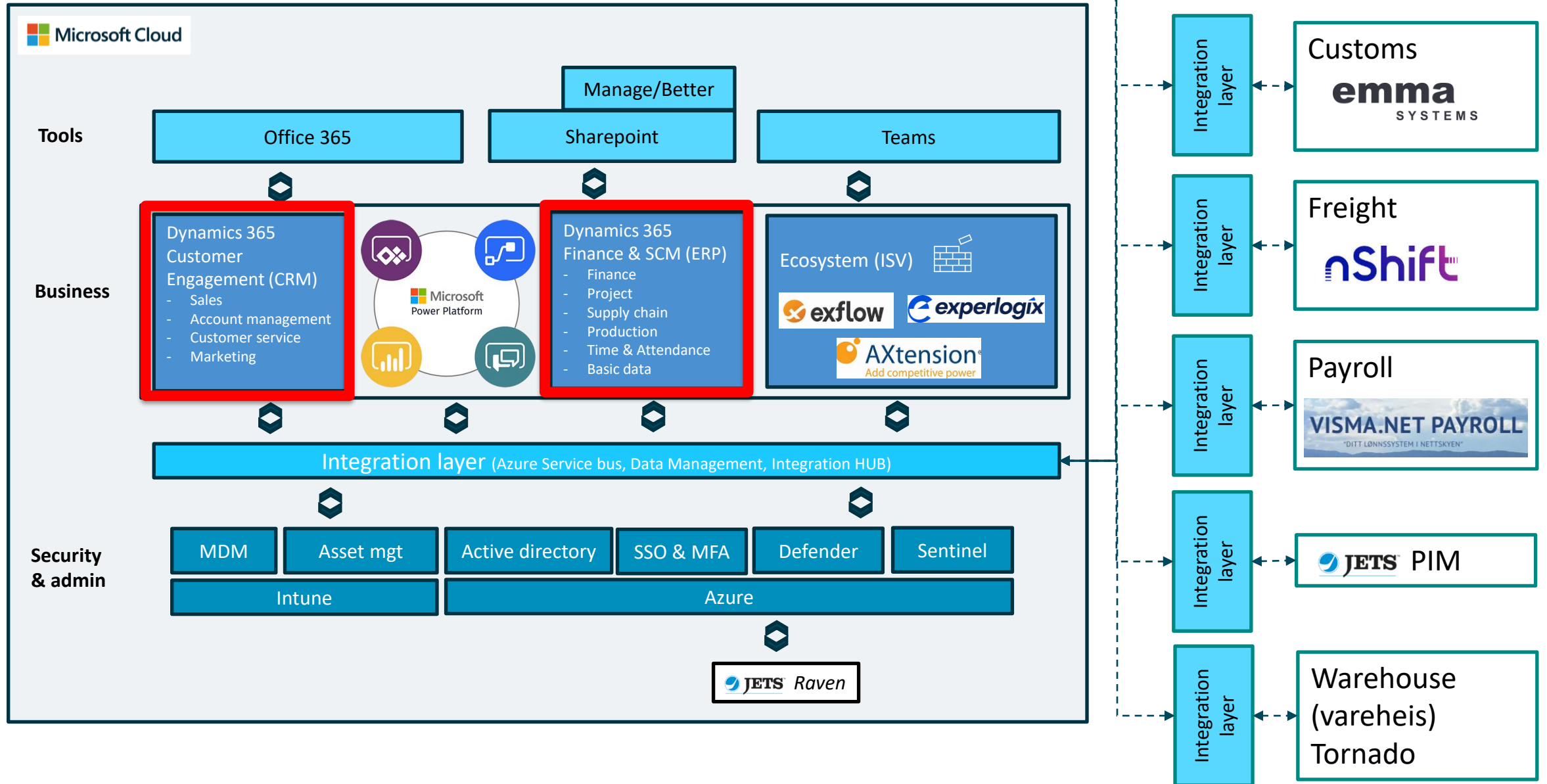


Order Intake YTD Running Total

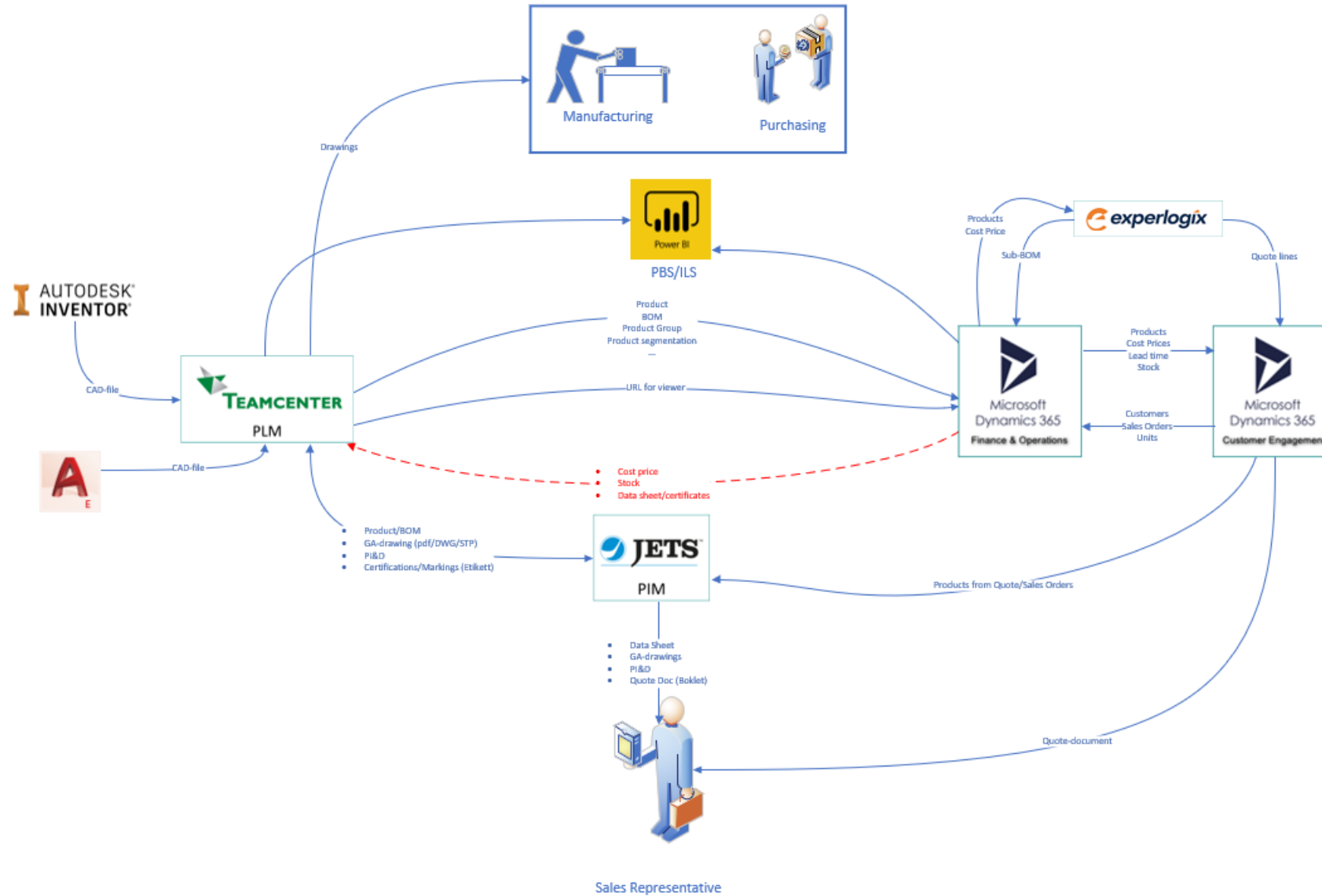


# Arkitektur

# Systemarkitektur



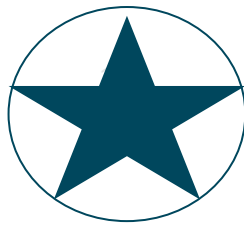
# Systemarkitektur for produktinformasjon



# Ledestjernen

# Strategisk formål

“Ledestjernen” for prosjektet



1

Hvorfor skal vi bytte systemer?

2

Hvordan ser et vellykket resultat ut?

3

Hva forutsetter et vellykket resultatet?



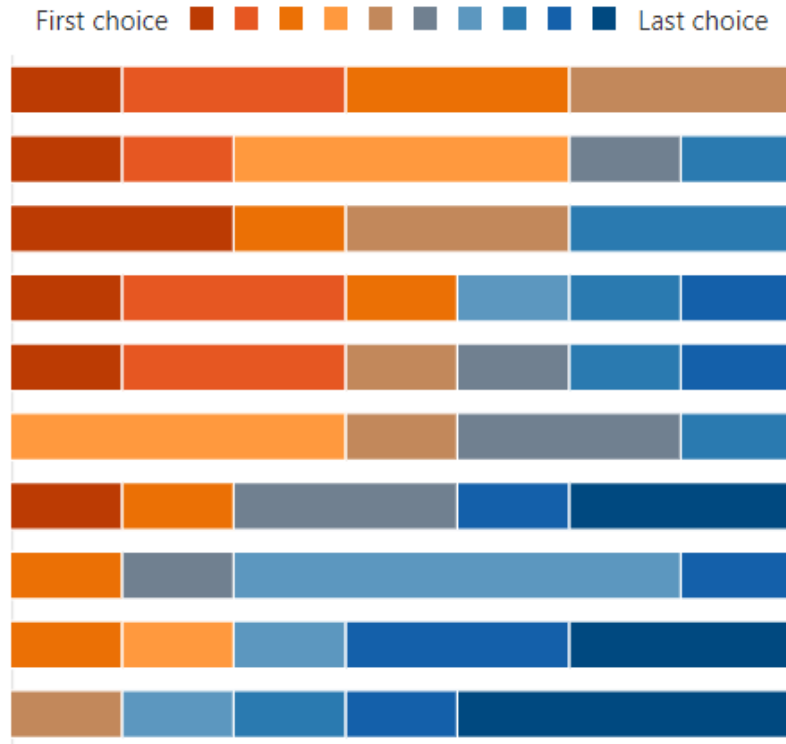
# Rangering av forbedringer

1. Ranger disse forbedringene fra viktigst (øverst) til mindre viktig (nederst) i forhold til å realisere strategien vår:

[More Details](#)

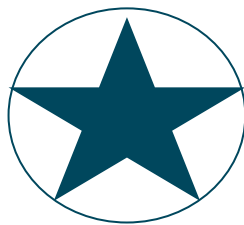
**Rank Options**

Rank	Options
1	Bedre oversikt over lønnsomh...
2	Bedre oversikt over kapasitet ...
3	Bedre informasjonsflyt på tver...
4	Bedre systemstøtte for oppføl...
5	Bedre systemstøtte for håndte...
6	Bedre systemstøtte for mer eff...
7	Bedre systemstøtte for ulike p...
8	Mer sømløs flyt internt av tek...
9	Bedre systemstøtte for innkjø...
10	Bedre styring av aktiviteter på ...



# Strategisk formål

## “Ledestjernen” for prosjektet



JETS

1

Hvorfor skal vi bytte systemer?

«For å oppnå gode, systemstøttede prosesser som muliggjør lønnsom global vekst og god kundeopplevelse».

2

Hvordan ser et vellykket resultat ut?


- **Vi har god kontroll over lønnsomhet på tvers av kunder, segment og produkt.** Da kan vi ta gode beslutninger om hva vi skal tilby våre kunder.
- **Vi har god oversikt over kapasitet og leveringstider.** Da blir vi mer treffsikre på leveringstider og kan fange opp potensielle forsinkelser i leveringskjeden.
- **Vi har god informasjonsflyt på tvers av avdelinger og selskap.** Da får vi en mer effektiv arbeidshverdag og bedre beslutninger.
- **Vi har gode rutiner og systemstøtte for oppfølging av eksisterende kunder.** Dette vil gi økt kundetilfredshet og muligheten for å identifisere mønster i kundeforholdene og økt salg.
- **Vi har gode rutiner og systemstøtte for håndtering av leads og salgsaktiviteter.** Da blir vi mer treffsikre i salgsarbeidet vårt.
- **Vi har effektiv og sikker håndtering av produktvarianter.** Dette gir mer effektivt salg, vi unngår mangler i leveranser og det kan bidra til å redusere behovet for cust-leveranser der det ikke er formålstjenlig.
- **Vi har god systemstøtte for bruk av ulike priser og rabatter.**
- **Vi har en sømløs flyt av teknisk informasjon.** Dette avlastar teknisk avdeling samt sikrer riktig produktinformasjon i hele virksomheten.
- **Vi har god systemstøtte for innkjøp.** Dette vil gi reduserte kostnader og bedre leverandørutvikling.
- **Vi opplever ikke systemer som et vesentlig hinder for organisk og strukturell utvikling av konsernet.**

3

Hva forutsetter et vellykket resultatet?


- Vi viser engasjement for de nye systemene som vi skal implementere i organisasjonen vår.
- Vi er åpne for forbedring og endring til det beste for Jets.
- Vi velger implementeringspartnere som tar nødvendig ansvar og kan rådgi oss til å ta gode valg.
- Vi velger system som kommuniserer godt med hverandre.
- Vi velger systemer og implementeringspartnere som støtter nåværende selskapsstruktur samt global skalering av selskapet.
- Vi allokere riktige prosjektmedlemmer internt.
- Vi sikrer tilstrekkelig med brukeropplæring.
- Vi etablerer gode prosesser som sikrer høy datakvalitet i systemene våre.
- Vi fokuserer på å bruke de nye systemene.

# North Star: Vi har god kontroll over lønnsomhet på tvers av kunder, segment og produkt.



## Margin Report External sales only

10/10/2024 11:01:09 AM  
Last refreshed

About the report 

**Year**

2024 ▼

---

**Month**

January February

March April

May June

July August

September October

November December

---

**Company**

Jets Vacuum AS

SIA Jets Vacuum

---

**Line Status**

Canceled Invoiced

Delivered Open order

---

**Business Unit**

(Blank)

Aftermarket

Land Market

Maritime

Salesorder	Salestaker	Line status	Firm	Unit	Pool	Segment	Segm. name	Subsegment	Subsegm. name	Item no	Item name	Item class.	Product family 1	Product family
1012100654	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	034512649	Long socket DN 75mm	Components	Piping	
1012100654	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	1A9446	Lip Seal Ring DN75	Components	Piping	
1012100924	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	121516224	Signal Cable 2m, male	Components	EL-component	
1012101008	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	Punch	230	Mobile units	127	Worksite	121315121	VTS Controller VOD 12VDC	Components	EL-component	
1012101200	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	GWT804PL003	Grey Water Interface Unit 12L	Complete products	Buffer Interfac	
1012101200	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	T0611PO	Toilet JETS Charm Wa	Complete products	Toilet	
1012101200	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	VU20CVOD	Vacuum Unit Ultima C	Complete products	Unit	
1012101201	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	127	Worksite	GWT804PL003	Grey Water Interface Unit 12L	Complete products	Buffer Interfac	
1012101201	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	127	Worksite	T0611PO	Toilet JETS Charm Wa	Complete products	Toilet	
1012101201	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	127	Worksite	VU20CVOD	Vacuum Unit Ultima C	Complete products	Unit	
1012101202	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	127	Worksite	121516216	Extension Cable 5m	Components	EL-component	
1012101202	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	127	Worksite	GWT804PL003	Grey Water Interface Unit 12L	Complete products	Buffer Interfac	
1012101202	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	127	Worksite	T0611PO	Toilet JETS Charm Wa	Complete products	Toilet	
1012101202	Elisabeth Gjerde	Invoiced	SIA Jets Vacuum	Land Market	New sales	230	Mobile units	127	Worksite	VU20CVOD	Vacuum Unit Ultima C	Complete products	Unit	
2100043	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	037609312	Coaming	Components	Toilet Compon	
2100043	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	069606304	Cap	Components	Other Basic Co	
2100043	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	069606304	Cap	Components	Other Basic Co	
2100043	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	100100030	Release Button	Components	Toilet Compon	
2100043	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	100100030	Release Button	Components	Toilet Compon	
2100043	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	100100107	Cover	Components	Toilet Compon	
2100043	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	100100107	Cover	Components	Toilet Compon	
2100043	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	9000021	Freight	Other	Freight Charge	
2100043	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	128	Event	T0611PO-EVENT	Toilet JETS Charm Wall	Complete products	Toilet	
2100082	Eerikki Simonen	Open order	Jets Vacuum AS	Land Market	Goodwill	230	Mobile units	128	Event	034102910	RagBox	Components	Toilet Compon	
2100088	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	Spare parts	230	Mobile units	126	Public	051500900	Center Housing	Components	Valve Compon	
2100088	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	Spare parts	230	Mobile units	126	Public	122514300	Coil 24VDC	Components	EL-component	
2100088	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	Spare parts	230	Mobile units	126	Public	9000021	Freight	Other	Freight Charge	
2100113	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	125	Defense	029150310	Cover	Components	Pump Compon	
2100113	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	125	Defense	037219210	O-ring	Components	Seals	
2100113	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	125	Defense	9000021	Freight	Other	Freight Charge	
2100113	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	125	Defense	VU15MBCV S-CTT 230	Vacuum Unit JETS 15MB CVS	Complete products	Unit	
2100208	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	127	Worksite	121516224	Signal Cable 2m, male	Components	EL-component	
2100208	Elisabeth Gjerde	Invoiced	Jets Vacuum AS	Land Market	New sales	230	Mobile units	127	Worksite	9000021	Freight	Other	Freight Charge	



# North Star: Vi har god oversikt over kapasitet og leveringstider

Finance and Operations

Search for a page

USMF

Resources Options

### Capacity overview

Include soft reservations 
  Show non-working time 
 Zoom 
 Page start 
 Resource planning 
 Chart preferences

	wk22 5/23/2021	wk23 5/30/2021	wk24 6/6/2021	wk25 6/13/2021	wk26 6/20/2021	wk27 6/27/2021	wk28 7/4/2021	wk29 7/11/2021	wk30 7/18/2021	wk31 7/25/2021	wk32 8/1/2021	wk33 8/8/2021
• 1110 - CABINET POLISHING		34.8% 184 ● 64.0	54.3% 200 ● 109	29.3% 200 ● 58.5	60.0% 200 ● 80.0 / ○ 40.0	81.4% 200 ● 163	87.3% 200 ● 175	60.0% 200 ● 120	36.1% 200 ● 72.1	46.6% 200 ● 93.3	68.2% 191 ● 130	17.0% 200 ● 34.0
-- 1111 - POLISHING WORKER 1		40.0	40.0	40.0	40.0	50.0% 40.0 ● 20.0	111% 40.0 ● 44.3	100.0% 40.0 ● 40.0	39.0% 40.0 ● 15.6	82.0% 40.0 ● 32.8	84.0% 40.0 ● 33.6	40.0
-- 1112 - POLISHING WORKER 2		71.4% 56.0 ● 40.0	87.5% 40.0 ● 35.0	40.0	40.0	60.3% 40.0 ● 24.1	100.0% 40.0 ● 40.0	33.8% 40.0 ● 13.5	50.0% 40.0 ● 20.0	40.0	46.9% 40.0 ● 18.8	40.0
-- 1113 - POLISHING WORKER 3		40.0	40.0	40.0	40.0	60.0% 40.0 ● 24.0	100.0% 40.0 ● 40.0	100.0% 40.0 ● 40.0	3.13% 40.0 ● 1.25	71.3% 40.0 ● 28.5	71.4% 56.0 ● 40.0	85.0% 40.0 ● 34.0
-- 1114 - POLISHING WORKER 4		40.0	50.0% 40.0 ● 20.0	146% 40.0 ● 58.5	200% 40.0 ● 80.0	200% 40.0 ● 80.0	125% 40.0 ● 50.0	28.8% 40.0 ● 11.5	40.0	40.0	46.9% 40.0 ● 18.8	40.0
-- 1115 - POLISHING WORKER 5		40.0	40.0	40.0	40.0	36.5% 40.0 ● 14.6	0.99% 40.0 ● 0.40	40.0	85.0% 40.0 ● 34.0	80.0% 40.0 ● 32.0	46.9% 40.0 ● 18.8	40.0
• 1120 - CABINET ASSEMBLY		80.0	38.4% 80.0 ● 30.8	75.6% 80.0 ● 60.5	41.5% 80.0 ● 33.2	21.8% 80.0 ● 17.5	86.3% 80.0 ● 69.0	126% 80.0 ● 101	65.2% 80.0 ● 49.6 / ○ 2.50	65.4% 80.0 ● 52.3	43.5% 80.0 ● 34.8	80.9% 80.0 ● 64.8
-- 1121 - CABINET ASSEMBLY WORKER 1		40.0	34.4% 40.0 ● 13.8	100.0% 40.0 ● 40.0	6.24% 40.0 ● 2.49	43.6% 40.0 ● 17.5	54.4% 40.0 ● 21.8	168% 40.0 ● 67.3	78.8% 40.0 ● 29.0 / ○ 2.50	96.7% 40.0 ● 38.7	12.6% 40.0 ● 5.06	61.9% 40.0 ● 24.8
-- 1122 - CABINET ASSEMBLY WORKER 2		40.0	12.5% 40.0 ● 5.00	34.4% 40.0 ● 13.8	40.0	40.0	71.3% 40.0 ● 28.5	81.3% 40.0 ● 32.5	51.6% 40.0 ● 20.6	34.0% 40.0 ● 13.6	74.4% 40.0 ● 29.8	100.0% 40.0 ● 40.0



# North Star: Vi har god informasjonsflyt på tvers av avdelinger og selskap.

← | 📄 | 📁 | Save | Save & Close | + New | 🗑️ Delete | 📄 Smart Flows | 📄 Smart Flows | 🔄 Refresh | 🔍 Check Access | 📄 Export to PDF | ⚙️ Configure | Share

**JVQ-2023-01027** - Saved kr 52 944,00 Total Amount  
 Quote · Land Trond James Sales Taker

Summary | Sales Details | Delivery Details | Sale Evaluation | Responsible | Related

>	029150320	📦 Suction Chamber	1,0 pcs	kr 6 950,...	---	---	kr 6 950,00	---	---	---	19
>	010000029	📦 Folded Plate	1,0 pcs	kr 10,00	---	---	kr 10,00	0,00	100,00	---	10
>	010000029	📦 Folded Plate	1,0 pcs	kr 10,00	---	---	kr 10,00	0,00	100,00	---	10
>	034102916	📦 RagBox, Cleaning Kit	1,0 pcs	kr 20,00	---	kr 0,00	kr 20,00	0,00	100,00	---	---

Page 1

**TO650PO-CFD**  
Toilet JETS 50M CFD Floor

Air Consumption	Approx. 48 liters at 50% Vacuum
Coating	Vitreous China
Discharge Time	2 seconds
Discharge Valve Outlet	Outside diameter Ø 50 mm
Flushing Time	5 seconds
General Tolerance	Bowl dimensions ±2%
Generic Material	Porcelain
Net Weight	28.00 kg
Operating Vacuum	Recommended 30-55 % Vacuum
Outside Dimensions	550 x 385 x 475 mm (LxVxH)
Temperature Range	Minimum 1°C to Maximum 60°C (unless frost protection measures are taken)
Type	Floor Mounted
Water Connection	½" male BSP
Water Consumption	0.7L (2 bar)
Water Pressure	2-7 bar

Teams chats

Chat

Chats connected to JVQ-2023-01027

JVQ-2023-01027  
Quote · JVQ-2023-01027  
You: Hei Torstein 9.11.

New connected chat

Other chats

JVQ-2023-01027

Status: Dratt

Total amount: kr 105 583,00

Created On: 11.10.2023 15:04

[Open in Dynamics 365](#)

11/9 9:51 PM

Hei Torstein

Type a message

# North Star: Vi har gode rutiner og systemstøtte for oppfølging av eksisterende kunder

Last Activity ▾

Task Email Appointment Phone Call Letter

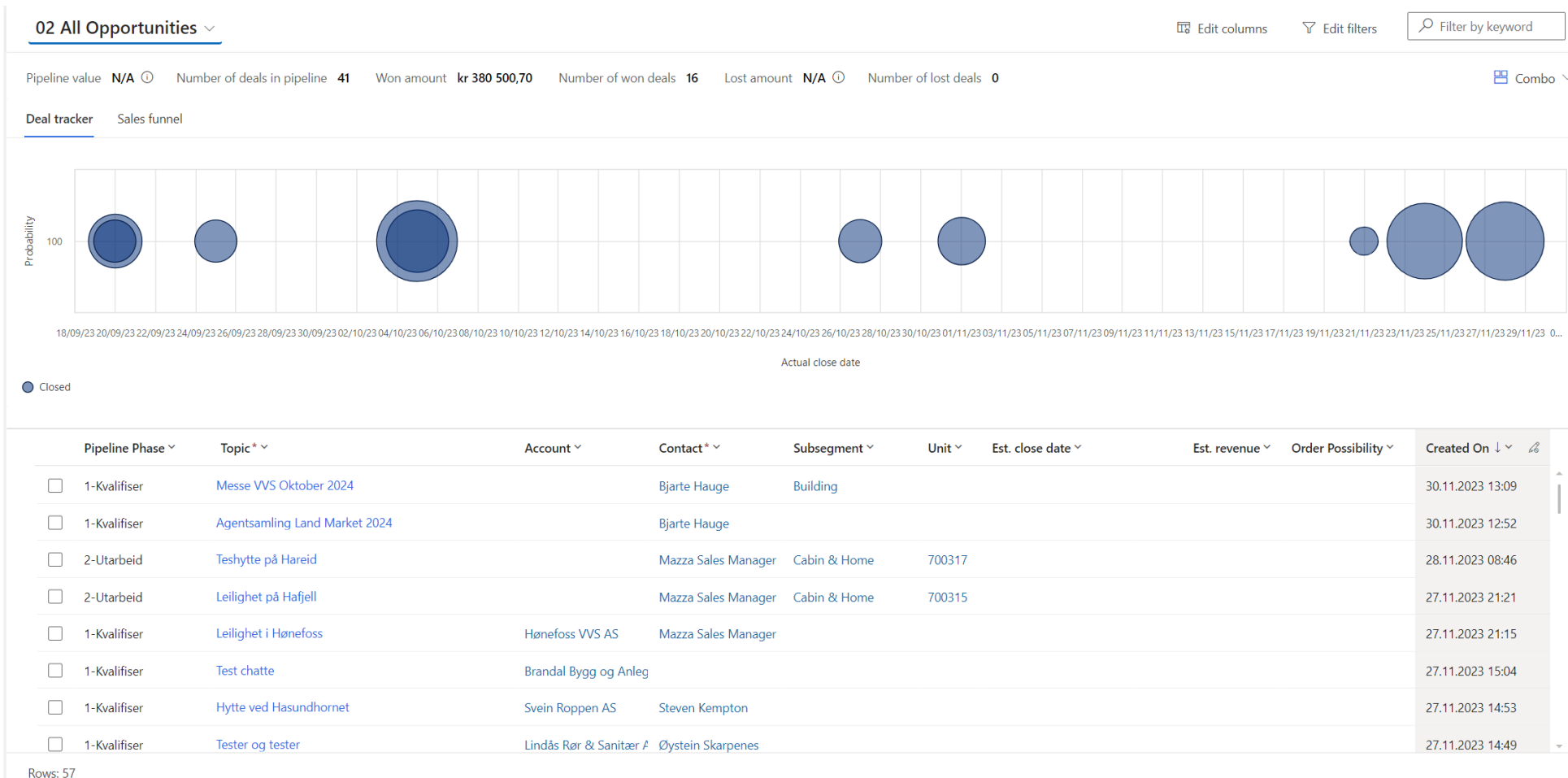
Filter by keyword

<input type="checkbox"/> Subject ▾	Activity Type ▾	Start Date ↓ ▾
<input type="checkbox"/> <a href="#">Quotation Letter - Q-01102-23</a>	Email	01.12.2023 10:20
<input type="checkbox"/> Quote Follow-up	Task	01.12.2023 10:20
<input type="checkbox"/> Samling Jets representanter Ulsteinvik 2024	Appointment	30.11.2023 13:00
<input type="checkbox"/> Tilbudsbrev - Q-01111-23	Email	28.11.2023 13:35
<input type="checkbox"/> Quote Follow-up	Task	28.11.2023 13:35
<input type="checkbox"/> Quotation Letter - Q-01111-23	Email	28.11.2023 13:34
<input type="checkbox"/> Quote Follow-up	Task	28.11.2023 13:34

Rows: 1 - 7 of 116

Page 1

# North Star: Vi har gode rutiner og systemstøtte for håndtering av leads og salgsaktiviteter





# North Star: Vi har effektiv og sikker håndtering av produktvarianter

[BOM versions](#) | 028211133 : FeedPumpSystem333 | Standard view \* v

## 028211133 : 028211133-B

**BOM version**

IDENTIFICATION	INVENTORY DIMENSIONS	PRODUCT REFERENCE	VALIDITY
BOM <input type="text" value="028211133-B"/>	Site <input type="text"/>	Item number <input type="text" value="028211133"/>	From qty. <input type="text" value="1,00"/>
Name <input type="text" value="028211133-B"/>		Product name <input type="text" value="Feed Pump System 3.33"/>	From date <input type="text"/>

**Bill of materials lines**

[+ New](#) v
[Delete](#) v
[Edit](#) v
[Where-used](#) v
[BOM versions](#) v
[Display dimensions](#) v
[Product change](#) v

Item number	It...	Quantity	Per series	Unit	Product name
<input type="radio"/> 035900103		1,0000	1	pcs	Ball valve 1 1/2"
<input type="radio"/> 034233326		1,0000	1	pcs	Elbow 1"
<input type="radio"/> 034399198		1,0000	1	pcs	Welding nipple
<input type="radio"/> 034507536		1,8500	1	m	Hose ø32mm
<input type="radio"/> 034233725		1,0000	1	pcs	Hose Nipple 32-1"
<input type="radio"/> 034399330		1,0000	1	pcs	Non-return Valve 1"
<input type="radio"/> 034505550		1,0000	1	pcs	Rubber Sleeve, ø50 w/Ho...
<input type="radio"/> 034233413		2,0000	1	pcs	Hose Clip 34-40mm
<input type="radio"/> 035301201		1,0000	1	pcs	Ball valve 1"
<input type="radio"/> 030303604		6,0000	1	pcs	Vibration absorber M6
<input type="radio"/> 036312723		6,0000	1	pcs	Bolt, M6x25
<input type="radio"/> 036304800		12,0000	1	pcs	Nut, M6
<input type="radio"/> 036307103		12,0000	1	pcs	Spring washer, M6
<input type="radio"/> 036304905		6,0000	1	pcs	Washer, M6
<input type="radio"/> 036503700		6,0000	1	pcs	Washer, M6

[028211133](#)  
[028211133-B](#)  
[028211133-B](#)

[028211133](#)  
[028211133-A](#)  
[028211133-A](#)

# North Star: Vi har god systemstøtte for bruk av ulike priser og rabatter

Q-01109-23 - Saved

Quote · Land ▾

kr 27 600,00  
Total Amount---  
Quote Margin---  
Valid ToTrond Jarnes  
Sales Taker

[Summary](#)
[Sales Details](#)
[Delivery Details](#)
[Sale Evaluation](#)
[Responsible](#)
[Related ▾](#)

## PRODUCTS

[+ Add products](#)
[🔗 Get price](#)
⋮

Product Name ▾	Quantity ▾	Unit ▾	Unit Price ▾	Discount (%) ▾	Manual Discount ▾	Net Amount ▾	Line Margin ▾	Margin Level ▾	Number In Stock ▾	Purchase Lr
Alarm Indicator, Co...	1,0	pcs	kr 1 000,...	---	---	kr 1 000,00		<span style="color: red;">●</span> Low	12	
Toilet JETS Jade LFD ...	1,0	pcs	kr 8 300,...	---	---	kr 8 300,00		<span style="color: orange;">●</span> Medium	14	
Toilet JETS Jade LFD ...	1,0	pcs	kr 8 300,...	50,00	---	kr 8 300,00		<span style="color: orange;">●</span> Medium	14	
Engineering Change...	10,0	Hrs	kr 1 000,...	---	---	kr 10 000,00		<span style="color: green;">●</span> High	0	

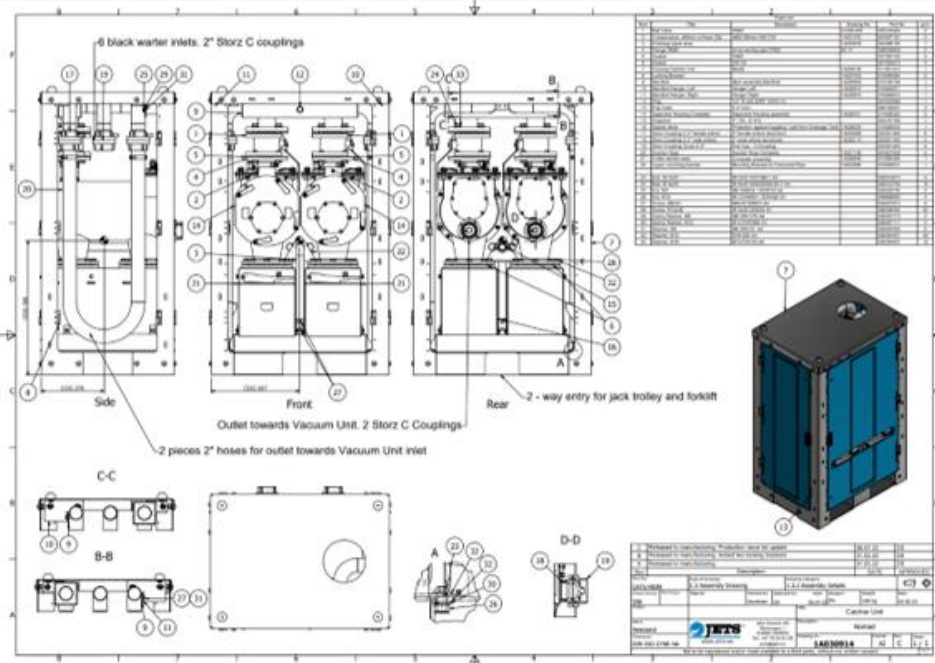
# North Star: Vi har en sømløs flyt av teknisk informasjon

The screenshot shows a software interface with a table of active jobs. The table has columns for Order, Description, Product, Quantity, Start, Completion, Scrap, and Remaining. Below the table, there are buttons for Break, Activity, and Leaving. On the right side, there are buttons for Start job, Bundle, Instructions, and Report progress. At the bottom, there is a section for job details including Job type, Process, Product, and Vacuum Unit.

Order	Description	Product	Requ...	Start...	Com...	Scra...	Rem...
Prod100013	Assembly	VUXL201-NOM	1,00		0,00	0,00	1,00



Teamcenter: Assembly drawing



The screenshot shows a technical support or knowledge base interface. It features a search bar, a list of search results, and a detailed view of a specific article. The article title is 'Leaking and hissing sound that increased as the pressure increased from the Vacuumator'. The content area shows a diagram of a vacuum unit with numbered callouts and a list of parts.



# North Star: Vi har god systemstøtte for innkjøp

Planned purchase orders with order date today or overdue

Standard view ▼

Filter  Plan Static ▼

Number	Reference	Item number	Product name	Requir...	Unit	Order date	Delivery date	Requested date
0811001631	Planned purchase orders	050508200	Terminal, female	12 000,00	pcs	07.10.2024	02.12.2024	14.10.2024
0811000566	Planned purchase orders	036316306	Pin Screw, M6x40	18,00	pcs	07.10.2024	28.10.2024	15.10.2024
0811000003	Planned purchase orders	031150270	Shaft with Rotor	4,00	pcs	07.10.2024	21.10.2024	21.10.2024
0811000562	Planned purchase orders	1A029963	Screw, M4x16	2,00	pcs	07.10.2024	07.10.2024	07.10.2024
0811000963	Planned purchase orders	034505600	Nipple	5 000,00	pcs	07.10.2024	04.02.2025	04.02.2025

Legal Entity: 101 Vendor Region: All Vendor: All Item group: Purchased products Product: 010100716

Purchase Orders: <b>1</b>	Purchase Orders Lines: <b>1</b>	Purchased Quantity: <b>303.00</b>	Confirmed Rate: <b>100.00%</b> Goal: 96.00% (+4.17%)	On-Time Delivery: <b>100.00%</b> Goal: 96.00% (+4.17%)	In-Full Delivery: <b>100.00%</b> Goal: 96.00% (+4.17%)	On-Time In-Full Delivery: <b>100.00%</b> Goal: 96.00% (+4.17%)
---------------------------	---------------------------------	-----------------------------------	---	---	---	---

Purchase history in OTIF, OT, and IF Rate over requested delivery date

Vendor Ranking

Vendor Name	#Total Quantity (purchased)	%OTIF Rate	%OT Rate	%IF Rate	%Confirmed As Requested Rate
SYKKYLVEN STÅL AS	303.00	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Total	303.00	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Supply Chain Map: Vendor location - Delivery location



# Strategisk formål

## “Ledestjernen” for prosjektet



3

Hva forutsetter et vellykket resultat?

- Vi viser engasjement for de nye systemene som vi skal implementere i organisasjonen vår.
- Vi er åpne for forbedring og endring til det beste for Jets.
- Vi velger implementeringspartnere som tar nødvendig ansvar og kan rådgi oss til å ta gode valg.
- Vi velger system som kommuniserer godt med hverandre.
- Vi velger systemer og implementeringspartnere som støtter nåværende selskapsstruktur samt global skalering av selskapet.
- Vi allokere riktige prosjektmedlemmer internt.
- Vi sikrer tilstrekkelig med brukeropplæring.
- Vi etablerer gode prosesser som sikrer høy datakvalitet i systemene våre.
- Vi fokuserer på å bruke de nye systemene.

# Kontaktinfo



**Trond Jarnes**  
Business System Manager at Jets



**Kristina Liaset**  
Site Manager hos Jets Vacuum AS



