

REFERENS

Med oberoende rådgivning får Martin&Servera maximal utväxling på sina IT-investeringar

Utmaning

Martin&Servera är en restauranggrossist som hanterar stora informationsflöden från ett stort antal kunder och leverantörer, med starkt varierande efterfrågemönster beroende av både säsong och tid på dygnet. Detta får återverkningar i belastningen och kraven på Martin&Serveras IT-system. Dessutom finns höga krav på åtkomst och stabilitet från såväl verksamhet som kunder.

2006 stod Martin&Serveras IT-avdelning inför ett större reinvesterings- och moderniseringsbehov avseende bolagets tekniska plattformar och IT-infrastruktur. Detta gav anledning till att göra övergripande strategisk översyn för hur Martin&Servera på ett kostnadseffektivt sätt skulle kunna tillhandahålla ett IT-stöd till verksamheten som var konkurrenskraftigt och möjliggjorde bolagets tillväxt

Under framtagandet av bolagets IT-strategi identifierade Martin&Servera ett behov av tydligare och mer kvalificerad styrning av bolagets plattformar inom IT-infrastruktur. Behovet av styrning fanns såväl på övergripande- som på teknisk detaljnivå. Martin&Servera bedömde kompetensen som kritisk för att kunna möta den växande och allt mer komplexa IT-miljön för att säkerställa att bolaget fick full effekt av kommande IT-investeringar.

Lösning

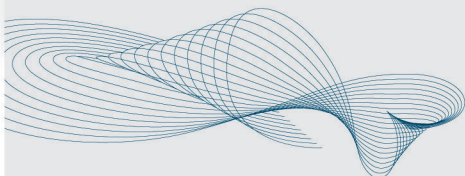
Martin&Serveras IT-direktör Göran Matz var den som tydligast såg behovet av att stärka upp organisationen med ny specialist- och arkitekturkompetens inom IT-infrastruktur.

– Vår grundstrategi inom IT är att vara en duktig beställare. Vi ska förstå vad verksamheten vill ha för lösningar och realisera behoven på ett bra sätt. Vår bedömning är att det är långsiktigt svårt att attrahera och behålla spets- och arkitekturkompetens inom vissa områden och då väljer vi istället att köpa in kompetens från vår omvärld. Vår näring är livsmedel, inte IT. Samtidigt har vi ett skalbarhetskrav från verksamheten, så vi måste ha en flexibel och skalbar IT-funktion som kan anpassas efter verksamhetens behov. Vi kom därför fram till att vi ville insourca denna kompetens från externa konsulter för att utforma och styra vår IT-miljö.

För att externa konsulter ska kunna ta ett så stort ansvar krävs det att de verkligen förstår verksamhetens behov, menar Göran Matz.

– IT-infrastrukturen är inget självändamål, utan har bara till syfte att serva applikationer och affärssystem som i sin tur ska stötta våra affärsprocesser. Därför behövde vi en partner som både kan förstå och ta till sig våra verksamhetsbehov, men som samtidigt också är duktiga på detaljnivå.

Det är viktigt att leverantören har en förståelse i det större perspektivet för den lösning de bygger.



– Vi ville även ha en proaktiv leverantör som kan ge råd baserat på tidigare erfarenheter och frågeställningar som de har stött på hos andra uppdragsgivare, men för att göra det på ett relevant sätt för Martin&Servera så måste de vara insatta och förstå vår verksamhet.

Kontract anlitas med ett förtroendeåtagande som rådgivare och arkitekter inom IT-infrastruktur. Målsättningen var att uppnå en stabil, flexibel och kostnadseffektiv IT-miljö. Kontract gick in för att etablera en enhetlig strategi för Martin&Serveras IT-infrastruktur, samt att konsolidera och effektivisera med ett holistiskt och långsiktigt synsätt.

I första fasen handlade det om att få ordning på arkitekturen och få ut mer effekt av befintliga investeringar och system. Därefter har relationen med Kontract utvecklats, de har fått ett stort förtroende och agerar inte bara rådgivare - deras medarbetare har även mandat att ta beslut för Martin&Serveras räkning inom givna ramar. Göran Matz förklarar varför:

– Kontract är inte bara en duktig teknikleverantör, utan de sticker verkligen ut med sitt tydliga affärsperspektiv. Kontract är med och bestämmer hur Martin&Servera ska lösa problem även operativt. Enligt vårt synsätt är det verksamhetsproblemet som är det intressanta, inte tekniklösningen.

Organisatoriskt innebär detta att Kontract intar en stöttande position mellan IT-direktören och den övriga IT-organisationen. Det innebär bland annat att Kontract på egen hand sköter dialogerna med det traditionella leverantörsledet, vilket frigör tid för IT-direktören som kan fokusera på verksamhetsfrågor. Kontract styr upphandlingsfasen och upphandlar både produkter och tjänster i Martin&Serveras namn.

– Kontract har inget vinstintresse i att sälja eller rekommendera specifika produkter eller hårdvara. Deras intresse ligger enbart i att hjälpa Martin&Servera att fortsätta utvecklas, fortsätter Göran Matz.

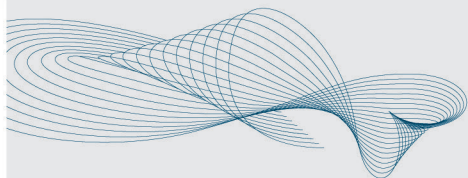
Kristian Franzén, VD på Kontract, förklarar:

– Vi gör kravspecifikationer med teknisk design ända ner på artikelnivå. Vi tar fram jämförbara underlag, vilket sparar tid i beslutsprocessen och gör jämförelser mycket lättare. Det blir helt enkelt pris och leveranstid som ställs mot varandra, eftersom vi redan säkerställt att likvärdiga leveranser bedöms.

Operativt ansvarar Kontract för allt från brandväggar, servrar och databaser till IT-revision. Kontract agerar även rådgivare i verksamhetsprojekt kring nya applikationer för att undvika snåriga tekniska lösningar och säkerställa att applikationerna passar in i befintlig IT-miljö.

I det löpande arbetet jobbar Kontract proaktivt med investeringsplan, re-investeringsplan och verksamhetsplan för IT's fortsatta utveckling inom Martin&Servera. Kristian Franzén menar att metodiken är en avgörande faktor:

– I varje utmaning vi ställs inför tänker vi hela tiden på vad som är bäst för Martin&Servera. Andra konsulter har ofta ekonomiska incitament för att rekommendera och sälja in vissa produkter eller tjänster. Vi på Kontract är helt oberoende konsulter och har därför inga sådana incitament överhuvudtaget. Däremot är vi hela tiden proaktiva i att värdera nya tekniker och hur vi kan få ut mer värde ur IT-funktionen utan att kostnaden ökar.



Resultat

Martin&Servera ser fyra huvudsakliga fördelar med att jobba med Kontract:

1. Stabil IT-miljö

Martin&Servera har fått en väl fungerade, homogen och modern IT-miljö till låg kostnad. Nya system kan driftsättas snabbare än tidigare, vilket har ökat förmågan att tillgodose krav från verksamheten.

Genom att Kontract i samband med nya applikationer ser över applikationens kostnad sett över hela dess livscykel undviks dyra förvaltningskostnader, vilket ofta är den stora kostnaden som kan knytas till applikationer. Med en proaktiv styrning av IT-funktionen så får Martin&Servera löpande information om hur investeringsbehovet ser ut och vad som bör bytas ut eller uppgraderas.

2. Kostnadseffektivitet

Trots att Martin&Serveras totala omsättning har höjts så har inte IT-budgeten följt med i samma takt. IT-budgeten utgör en liten andel av företagets totala budget i jämförelse med liknande bolag. Trots detta levererar IT-funktionen mer kvalitet till verksamheten än tidigare. Göran Matz förklarar vad det beror på:

- Vi har fått in duktiga och effektiva individer som bidrar med spetskompetens i sin arkitektroll. Dessutom är det kostnadseffektivt. En fördel är att vi slipper lägga stora resurser på intern utbildning. Genom att Kontract sköter våra upphandlingar inom IT-infrastruktur så har vi fått ett bättre resultat till lägre kostnad. Eftersom deras konsulter har en holistisk syn, så passar det vi köper in bättre med befintliga lösningar än vad det gjort tidigare.

3. Hög flexibilitet

Martin&Servera är ett föränderligt företag och det finns därför stora krav på flexibilitet inom organisationen, exempelvis vid förvärv.

– IT-funktionen behöver vara flexibel i ett föränderligt bolag. Det kan vara så att jag vet att vi kommer ha ett nytt projekt inom tre månader som kräver resurser. Då är det tack vare Kontract enkelt att skala upp flexibelt utan att behöva anställa, beskriver Göran Matz.

4. Fokus på att utveckla verksamheten

– Genom att ta in en extern partner så kan vi platta till organisationen och undvika mellancheftsledet internt. Den interna resursallokeringen har också förbättrats genom att jag har kunnat friställa tid för att jobba med verksamhetsutvecklingsfrågor, förklarar Göran Matz.

– Jag har kunnat släppa frågor och veta att de hanteras på bra sätt. Framför allt finns det en enkelhet i att jobba med de här konsulterna. De är självgående och ställer relevanta frågor när det behövs. Vi har haft många olika leverantörer genom åren och Kontract är inte bara väldigt duktiga – det är sällan vi träffar en leverantör där alla kontaktytor fungerar så bra med vår egen organisation.

Om Martin&Servera

Restauranggrossisten

Martin&Servera har 1600 medarbetare och är specialister på professionell måltidsverksamhet – för restauranger, storkök och skolmatsalar. Martin&Servera omsatte 7,3 miljarder kronor under 2009. Martin&Servera är en del av Axel Johnson-koncernen som totalt har omkring 17000 anställda och omsätter 56 miljarder kronor i hel- och delägda dotterbolag.

”

Kontract har inget vinstintresse i att sälja eller rekommendera specifika produkter eller hårdvara. Deras intresse ligger enbart i att hjälpa Martin&Servera att fortsätta utvecklas.

”

*Göran Matz, IT-direktör
Martin&Servera*

Vill du veta mer?

Tel: 010-44 74 500

E-mail: info@kontract.se

Webb: www.kontract.se