

REFERENS

Hur Mölnlycke med hjälp av nulägesanalys skapar utgångspunkter för fortsatt global expansion

Om Mölnlycke

Mölnlycke Healthcare är en världsledande tillverkare av engångsprodukter för operation och sårbehandling. De erbjuder även servicelösningar för den professionella hälsosektorn. Idag är MHC ett globalt företag med totalt 6 700 anställda vilka arbetar på olika kontor och fabriksenheter placerade i Europa, Asien, Mellanöstern, Afrika och Nordamerika. MHC började sin verksamhet som ett självständigt företag 1998 och övertogs av Investor i januari 2007.

Bakgrund och utmaning

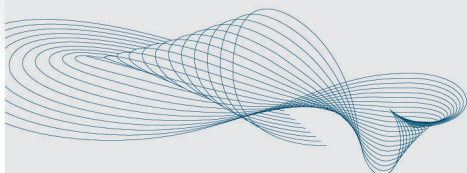
Mölnlycke Healthcare (MHC) är nu en global spelare. Globaliseringen har, för Mölnlycke liksom för andra organisationer som genomgår samma utveckling, inneburit betydande förändringar vilket ställer helt nya krav på verksamheten.

En stor utmaningen för MHC är att hantera den globala expansionen med tillhörande stödfunktioner inom t.ex. IT-verksamheten. En del rör traditionella IT-tjänster som t.ex. service desk och arbetsstationstjänster. Kring dessa behövde MHC få insikt i exakt nuläge och behov för att kunna definiera de nödvändiga processerna kring klientmiljö och commodity IT services. MHC:s globala tillväxt krävde därmed en inventering av den globala IT-strukturen samt en översyn över hur olika tjänster utfördes.

Lösning

MHC insåg snabbt att de behövde stöd i form av en nulägesanalys för att få klarhet i företagets globala IT-processer inom commodity services. Efter utvärdering av ett antal leverantörer genom en RFI valdes Kontract som partner.

Kontracts uppgift blev att göra en nulägesanalys med målsättning att konkret påvisa möjliga förändringsaktiviteter. Den utmaning Kontract skulle lösa var inhämtning av, samt skapandet av en struktur för, all information som fanns tillgänglig på företagets lokala kontor. Detta innebar ett arbete där underlag från 30-talet länder skulle samlas in. I arbetet ingick bland annat enkätstudier, tidsstudier samt intervjuer.



Lars Jerrestrand på MHC menar att anledningen till att just Kontract valdes som partner baserades på att Kontract var den leverantör som i urvalsprocessen visade följande styrkor:

- Intressant kombination av kompetens inom processtyrning samt IT
- Presenterade ett väl genomtänkt förslag
- Visade förmåga att snabbt sätta sig in i MHC:s verksamhet och hade tillgängliga kompetenta resurser för att starta upp direkt
- Var mycket lyhörda och flexibla inför ställda krav och önskemål

Kontract har levererat nulägesanalysen till MHC med tillhörande rekommendationer. Detta gör att MHC nu kan gå vidare i definierandet av processerna för aktuella IT-tjänster. Kontract har även genomfört en kostnadsanalys för aktuella tjänster i nuvarande globala tjänstestruktur.

Resultat

Lars Jerrestrand säger att MHC är nöjda med samarbetet med Kontract och innehållet i den leverade nulägesanalysen:

– Kontract hade ett bra analysverktyg och har effektivt åskådliggjort MHC:s nuvarande IT-struktur och kostnader.

Lars menar vidare att MHC, i och med Kontracts arbete, idag väl känner till sin situation och därmed också är redo att gå vidare med efterföljande förändringsaktiviteter.

Leveransen har gjorts i form av insamlad data (intervjuer etc.) som samlats i en databas. Baserat på den informationen har Kontract gjort sina rekommendationer samt skrivit business case som konkret identifierar föreslagna förändringar för MHC.

Johan Mangnäs, Key Account Manager på Kontract, ger ett exempel:

– Under arbetet såg vi att MHC hade ett stort antal servrar utplacerade på 60 platser i världen. Vi ansåg att det fanns stora tekniska vinster i att konsolidera deras serverpark. Om de antar vår rekommendation leder det till såväl en teknisk som en organisatorisk förändring och i slutändan reducerade kostnader för MHC.

Nästa steg för MHC är att internt värdera Kontracts rekommendationer och se vilka delar som kan och bör förbättras. Rekommendationerna verkar nu som en grund för de val och förändringar MHC behöver göra för att möta upp de nya krav som den globala organisationen ställer.

Lars Jerrestrand menar att Kontracts arbete framförallt har skapat en tydlighet gällande MHC:s IT-leverans. Att MHC nu känner till sin situation resulterar i att de kan ta faktabaserade beslut för verksamheten. Till exempel, säger Johan Mangnäs, har MHC idag en annan syn på kostnader och hur de kan illustreras och följas upp.

Så här säger Lars Jerrestrand om Kontract och de grundstenar som låg bakom MHC:s val av Kontract som leverantör:

- De har en intressant kombination av kompetens inom processtyrning, management och IT
- De presenterade ett väl genomarbetat beslutsunderlag
- De visade förmåga att snabbt sätta sig in i MHC:s verksamhet och hade tillgängliga resurser för att kunna starta upp direkt
- De visade att de kan vara lyhörda och flexibla inför sin kunds önskemål

Summering Nulägesanalys

- Översikt och summering av direkta kostnader i MHC:s nuvarande klientmiljö och tillhörande tjänster
- Nulägesanalys baserad på input från alla lokala IT-chefer som beskriver organisation, process och teknik
- Summering av flaskhalsar, organisationsutveckling, problem och förbättringsmöjligheter gällande nuvarande supportstruktur, SLAs och flexibilitet
- Förslag på hur MHC kan mäta framgång och KPI:er
- Förslag på vilka tjänster som MHC bör inkludera i sin commodity service
- Summering av existerande leverantörer och hur deras avtal och överenskommelse påverkar en eventuell outsourcing plan

Om Kontract

Kontract är en oberoende tjänsteleverantör med fokus på att lösa utmaningar inom IT-infrastruktur. Kontract har gedigen erfarenhet från IT-branschen och är experter på att stötta organisationer där IT är verksamhetskritiskt.

Kontract hjälper kunder som exempelvis Atlas Copco, Korsnäs och Servera att uppnå kostnadsreduktion och ökad verksamhetsnytta. Med Örebro som bas för verksamheten arbetar Kontract med kunder över hela Sverige.

” Kontract är en mindre spelare på IT-managementsidan som tack vare sin flexibilitet och lyhördhet har kunnat möta upp vårt behov på ett bra sätt. ”

Lars Jerrestrand, MHC

Vill du veta mer?

Tel: 010-44 74 500

E-mail: info@kontract.se

Webb: www.kontract.se