

Pressmeddelande

Business Connection och Capgemini hjälper SL med trådlöst bredband

SL djupstuderar nät för hela kollektivtrafiken

Stockholm, 14 maj 2007 – Affärsmäklaren Business Connection och konsultjätten Capgemini har inlett ett samarbete för att hjälpa SL att penetrera marknaden och öka kunskapen kring hur ett trådlöst nät skulle kunna täcka alla bussar, tåg och stationer. I dagarna tog SL:s ledning beslut att starta ett pilotprojekt.

Nyligen genomförde SL en större panelundersökning om behovet av trådlös kommunikation inom kollektivtrafiken. Undersökningen visade att var tredje person är klart intresserad av sådana tjänster. Som en direkt effekt av undersökningen har SL nyligen genomfört en stor kartläggning av vad olika leverantörer har att erbjuda inom området.

– Med tanke på resultatet från vår undersökning så kan man ju bara tänka sig hur kundernas behov kommer att se ut 2010. Detta gör att just tidsaspekten kring ett sådant projekt är av stor betydelse för oss. Och vi hade aldrig kunnat genomföra en kartläggning av leverantörsmarknaden så här snabbt på egen hand, säger Åke Lindström, projektledare på SL.

Som en direkt effekt av kartläggningen tog SL:s ledning i dagarna beslut att pilottesta ett projekt kring trådlöst bredband.

För att utforma riktlinjerna för projektet kring trådlöst bredband har SL tagit hjälp av Capgemini. I samband med uppdraget valde alltså Capgemini också att koppla in affärsmäklaren Business Connection. Detta för att SL snabbt skulle kunna få till stånd ett möte med kvalificerade leverantörer inom området.

– Vi känner oss mycket nöjda med hur vi genom Business Connections tjänster på kort tid har kunnat genomföra vår första djupdykning i ämnet. Så jag kan verkligen säga att vår första erfarenhet av Business Connection gav oss mersmak, säger Åke Lindström.

Business Connection är en så kallad affärsmäklare inom IT-området. Enkelt förklarat innebär detta att Business Connection identifierar IT-köpare med ett investeringsbehov och matchar detta med kvalificerade leverantörer inom området.

Sedan får köparen träffa samtliga kvalificerade leverantörer under en eller två mötesdagar. På så sätt sparas mycket tid för köparen samtidigt som denne får en bättre överblick över vad olika leverantörer har att erbjuda.

Business Connections försäljningschef, Stefan Lindqvist, kan tänka sig fler samarbeten med Capgemini.

– Genom att samarbeta med företag som Capgemini underlättar vi för IT-köpare att både få hjälp med sin planerade upphandling samtidigt som vi kan arrangera möten med kvalificerade leverantörer. Därmed skapar ett samarbete inte bara viktiga synergieffekter för oss och Capgemini, utan kanske än mer för IT-köparen, vilket är oerhört viktigt för oss, säger han.

I nio fall av tio befinner sig de köpare som Business Connection identifierar i en tidig fas av ett investeringsprojekt. Men Business Connection arrangerar även affärsmöten i samband med konkreta upphandlingar. Senast skedde detta för skogs- och pappersjätten Holmen som genomförde en global telekomupphandling.

För ytterligare information kontakta:

Stefan Lindqvist
Försäljningschef, Business Connection
Vx: 08-402 21 90
Tel: 08-402 21 92
Mobil: 0708-64 42 00
E-post: stefan@businessconnection.se

Åke Lindström
Projektledare, SL
Vx: 08-686 16 00
Mobil: 0707-861 574
E-post: ake.lindstrom@sl.se

Håkan Petersson
Sektoransvarig Public på Capgemini
Tel: 08-536 84 843
E-post: hakan.petersson@capgemini.com

Om Business Connection:

Business Connection grundades 2003 och agerar affärsmäklare åt svenska IT-köpare inom både privat och offentlig sektor. Företaget arrangerar affärsmöten där en eller flera IT-köpare får träffa ett antal särskilt utvalda IT-leverantörer. Genom att Business Connection utvärderar leverantörer och sedan låter köparna träffa dessa kan svenska organisationer spara enorm tid vid olika upphandlingsprocesser. Business Connections medverkan avslutas i samband med att själva mötet har ägt rum. För mer information om Business Connection och företagets tjänster gå in på: www.businessconnection.se

Om Capgemini:

Capgemini är en av världens största leverantörer av konsult-, teknik- och outsourcingtjänster. Efter snart 40 år i branschen vet vi att det är sättet att samarbeta som skapar framgång. Genom vår särskiljande samarbetsmetod hjälper vi våra kunder att nå mätbara resultat. Vi kallar det Collaborative Business Experience. Vi har 75 000 anställda över hela världen, varav cirka 1 300 i Sverige, och 2006 omsatte vi 7,7 miljarder euro. Aktien är noterad på Parisbörsen. Mer information finns på www.se.capgemini.com