

Business Connection medverkar till nytt affärssystem för Fagerhult

Belysningskoncernen väljer en global lösning från Sogeti/Microsoft

Stockholm, 5 december 2007 – Snabbväxande Fagerhult har med hjälp av affärsmäklaren Business Connection hittat rätt leverantör för ett koncernövergripande affärssystem från Microsoft – Dynamics Ax. Det globala avtalet med Sogeti är ett av företagets viktigaste IT-beslut någonsin.

På bara fem år har Fagerhult gått från 1 200 anställda och cirka 1.2 miljarder kronor i omsättning till 1 800 anställda och en omsättning på 2,2 miljarder kronor. Tillväxten har lett till att Fagerhult vuxit ifrån sitt affärssystem, Floom. I dagarna valde belysningskoncernen Sogeti som huvudleverantör av ett nytt affärssystem från Microsoft – Dynamics Ax.

– Vi har under en längre tid sett kraftigt ökad efterfrågan på våra produkter och det ställer nya krav på vår organisation och leveransförmåga. Vi behöver en ny IT-plattform som underlättar vår expansion och möjliggör effektivitetsförbättringar. För att snabbt kunna genomföra ett sådant projekt och ändå hålla hög kvalitet valde vi Business Connection, säger Kenneth Hellman, CIO på Fagerhult.

Business Connections affärsmodell bygger på att identifiera IT-köpare med investeringsbehov. Behovet matchas mot kvalificerade leverantörer. I Fagerhults fall var det Sogeti som, tillsammans med fem andra leverantörer, valdes ut till ett första möte.

– Fagerhult är en strategiskt viktig affär för oss och ett bevis på att vi kan leverera till internationella koncerner och erbjuda lokal närhet genom vårt Sogeti Dynamics Center i Jönköping. Dynamics AX är skräddarsydd för snabbväxande företag och kan enkelt och kostnadseffektivt integreras med verksamheten i stort. En IT-upphandling av det här slaget är dock tidskrävande för stora företag som Fagerhult och därför ligger Business Connections affärsmodell helt rätt i tiden, säger Mats Ekelund, affärsområdeschef för Dynamics på Sogeti.

Med Business Connection får en köpare chansen att under en eller flera mötesdagar träffa utvalda leverantörer var för sig. Varje projekt kräver noggranna förberedelser och delas in i tre grundsteg: Projektbeskrivning/föranalys, Benchmarking av olika leverantörer och Planering/koordinering av själva mötet.

– I genomsnitt lägger vi 80-120 timmar på ett projekt, men i Fagerhult-fallet rör det sig om uppemot 150 timmar eftersom projektet omfattar hela koncernen. Vårt arbete har gett resultat och Fagerhult har nu hittat en leverantör som uppfyller alla krav som verksamheten ställer, säger Julian White, försäljningschef på Business Connection.

Initialt är det avgiftsfritt att använda sig av Business Connections tjänster för IT-köpare, medan varje leverantör som kvalificerar sig betalar en fast avgift för att delta vid mötet.

I Fagerhults fall rörde det sig om ett tvådagarsmöte den 15-16 augusti i år. Generellt sett brukar dessa möten leda till att köparen får fram en lista med ett fåtal leverantörer, en så kallad Shortlist, som man vill gå vidare med. Först när en leverantör slutligen tecknar ett avtal med en köpare tar Business Connection ut en fast avgift av leverantören.

– Genom Business Connection kunde vi fokusera på våra krav och kartlägga våra processer. Detta kunde ske riskfritt och vi sparade enormt med tid. Så här i efterhand kan jag konstatera att vi på kort tid har funnit en leverantör som inför ett affärssystem som ska utgöra vår IT-plattform för de närmaste åren, säger Kenneth Hellman.

För ytterligare information kontakta:

Jonas Wallin
VD, Business Connection
Vx: 08-402 21 90
Tel: 08-402 21 93
Mobil: 070-752 39 72
E-post: jonas@businessconnection.se

Kenneth Hellman
CIO, Fagerhult
Vx: 036-10 85 00
Tel: 036-10 86 40
Mobil: 070-609 85 39
E-post: kenneth.hellman@fagerhult.se

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