

Pro4u tillförde mervärden vid Svenska Spels stora nätupphandling



Pro4u-konsulten Bo Westling med Svenska Spels Staffan Lindberg utanför Svenska Spels huvudkontor i Sundbyberg.

Svenska Spel är Sveriges ledande spelbolag och ägs av svenska staten. Spelansvar är viktigt för Svenska Spel och målsättningen är att erbjuda spel på ett ansvarsfullt, affärsetiskt och säkert sätt. Stor vikt läggs vid att balansera den affärsdrivande verksamheten med ett gediget samhällsansvar och omtanke om den enskilde kunden. Svenska Spel har också en särskild webbplats där det finns information och verktyg som ger kunderna möjlighet att ha kontroll på sitt spelande.



Svenska Spel har gett Pro4u förtroendet att leda många krävande förändringsprojekt. I ett av uppdragen hade en seniorkonsult från Pro4u ansvar för att leda upphandlingen och även den inledande utrullningen av ett nytt kommunikationsnät. Svenska Spels kommunikationsnät till spelombud, restauranger och bingohallar anses vara Nordens största nätverk för datakommunikation.

Konsulter från Pro4u har under mer än tio år anlitats av Svenska Spel som seniora ledare vid strategiskt förändringsarbete, som projektledare i samband med organisationsutveckling, vid coachning på chefsnivå och som projektledare för upphandlingar. Ett exempel är vid upphandlingen av ett kommunikationsnät som sannolikt är Nordens största WAN-nät (Wide Area Network).

Vårt nät till ombud och affärspartners är en central del av vår infrastruktur och därför har också upphandlingen varit en mycket viktig och stor affär för oss. De stora krav som ställdes på såväl upphandlingen som genomförandet av utrullningsprojektet ledde fram till ett beslut att anlita en konsult från Pro4u som projektledare. För oss var det oerhört viktigt att vi fick en konsult som dels förstår vår organisation, dels de tekniska kraven på det mycket omfattande nätet. Inte minst viktigt var också en bra förståelse för vår affärsstrategi och förmågan att styra upphandlingen mot ett leverantörsavtal anpassat för våra behov och krav, säger Staffan Lindberg som är Head of Business Development på Svenska Spel.

Svenska Spel har ungefär 5 700 ombud som varje dag levererar spännande spelupplevelser. Drygt 2 500 av ombuden erbjuder hela sortimentet av spel och Svenska Spels kommunikationsnät med cirka 4 750 förbindelser utgör en mycket viktig del av företagets infrastruktur. De cirka 6 700 spelautomater som finns på närmare 2 300 restauranger och bingohallar är också anslutna till nätet. Svenska Spels nät anses vara Nordens största datornätverk och kan jämföras med nätet för uttagsautomater i Sverige (ca 2 500 st) och ATG som har drygt 1 800 ombud anslutna till sitt nät.

Investeringen i ett nytt kommunikationsnät ger Svenska Spel bättre förutsättningar att ge kunderna en ännu större spelupplevelse. Svenska Spels utveckling av nya spel, samt nya terminaler hos ombuden, kommer att kräva ett nät med större kommunikationskapacitet. Det nya nätet ger en femdubblad kapacitetshöjning och en helt ny flexibilitet när det gäller anslutningsformer. Ett viktigt resultat av upphandlingen är också ett leverantörsavtal med ett tydligt SLA – Service Level Agreement.

Tillfört mervärden under upphandlingsprocessen

Det var Pro4u:s konsult Bo Westling som efter en konsultupphandling av Svenska Spel valdes ut att leda ett flertal upphandlingar som genomfördes i en sekvens och där den senaste är den stora nätupphandlingen. Bo engagerades i ett tidigt skede och ansvarade bland annat för att ta fram underlag för styrelsens beslut och för

att tillsammans med Svenska Spels inköpsansvariga ta fram en bra affärsmodell. En viktig del av arbetet var också att planera och genomföra interna workshops med deltagare från olika delar av Svenska Spels verksamhet. Genom dessa workshops fick Svenska Spel en väl förankrad kravbild av det nya nätet.

Upphandlingsprojektet ledde till att ett nytt datakommunikationsavtal tecknades sommaren 2013. Bo Westlings uppdrag gick sedan in i en ny fas där han som projektledare ledde en stor del av utrullningen av det nya nätet. Ett arbete som genomfördes med en snäv tidplan och med stora krav på effektiv planering och samordning av många installatörer i arbete ute på fältet och hos ombuden.

– Det är många olika krav vi ställt på Bo Westling som konsult. Liksom i tidigare upphandlingsprojekt har han tillfört både värdefull kompetens och viktiga mervärden även under den här upphandlingsprocessen. Bo har till exempel den teknikkompetens och marknadsutblick som krävs för att utvärdera de leverantörer som kan klara av en så stor kommunikationslösning. Inte minst viktigt är också det flexibla avtal som Bo hjälpt oss förhandla fram. Det har varit många kniviga avtalsfrågor och en viktig styrka hos Bo är att han även har den affärsmässiga förståelsen, är strukturerad och vågar vara tydlig även i svåra situationer som kräver en hel del diplomati, avslutar Staffan Lindberg. ■

Bo Westling har 30 års erfarenhet av kommunikation och IT. Hans erfarenhet kommer från både kund- och leverantörssidan och är en stor tillgång i upphandlingsfasen med förstudie, analys och avtalskrivning men även under projektledning av lösningens införande och effekt-hemtagnings. Utgångspunkten är alltid användarnas behov kopplat till organisationens struktur. Bo har en djupgående kunskap inom Unified Communications, telekommunikation, ekonomi och logistik.

