

Struktureret review gav optimal backup-aftale



Uvildig, kompetent og ikke mindst systematiseret rådgivning skaber både overblik og tryghed, når DLR kredit forhandler driftsaftaler med eksterne partnere.

Da realkreditvirksomheden DLR Kredit i 2015 skulle indgå ny backup aftale med en ekstern samarbejdspartner, var der i sagens natur høje krav til kontrakten. Derfor valgte it-direktør i DLR Kredit, Christian Willemoes, at inddrage KonsensIT som ekstern rådgiver.

Som finansiel virksomhed skal alle eventualiteter nemlig være i orden, når forskellige elementer af driften placeres ude af huset, da tab af data kan være problematisk i forhold til både selve forretningen, til kunderne og i forhold til lovgivningen og Finanstilsynet. Derfor ønskede Christian Willemoes en systematisk gennemgang af kontrakten med den eksterne partner, inden der blev skrevet under.

”Det KonsensIT leverer, og som vi havde brug for, er først og fremmest nogle stærke kompetencer i forhold til infrastruktur og driftsopgaver.

Det har KonsensIT i meget høj grad, og så leverede de en struktureret gennemgang, som var lige til at gå til,” siger Christian Willemoes, der flere gange tidligere har samarbejdet med KonsensIT i forbindelse med review af driftskontrakter.

”Det er en stor fordel for os, at vi får en struktureret rapport i hånden, hvor alt er gennemgået, og hvor de enkelte ændringsforslag er let tilgængelige,” siger Christian Willemoes.

”Det har stor værdi at få adgang til professionelle it-folk, der optræder som reelle eksperter og ikke som sælgere.”

Skaber konkret værdi

Selv om DLR Kredit har en omfattende it-afdeling med 40 medarbejdere, håndteres selve driftsdelen nemlig primært eksternt. Derfor har virksomheden stor erfaring med outsourcing.

”Langt de fleste af vores it-folk arbejder med forretningsudvikling, og derfor giver det mening for os at trække kompetente rådgivere ind, når kontrakter skal gennemgås,” siger Christian Willemoes og understreger, at den uvildige rådgivning altid medfører konkrete ændringer af de endelige kontrakter.

”En aftale vil meget sjældent være 100 pct. i første forsøg, og derfor kommer der naturligvis forslag til ændringer efter et review foretaget af erfarne mennesker,” siger han.

Kender begge perspektiver

I forbindelse med den aktuelle backup-aftale gennemgik KonsensIT blandt andet kontraktens konkrete servicemål i forhold til blandt andet reaktions- og svartider, ligesom kontraktens overordnede servicelevel og forholdsregler, hvis der ikke leveres som aftalt, er blevet finkæmmet.

”Det handler dybest set om at undgå situationer, hvor man efter aftalens indgåelse, må konstatere, at der er ting, som ikke kom med. Sker det, kan det have stor betydning, og derfor er det en god businesscase for os at have KonsensIT med,” siger Christian Willemoes. Han beskriver samarbejdet som stærkt fagligt funderet.

>>

Det har stor værdi at få adgang til professionelle it-folk, der optræder som reelle eksperter og ikke som sælgere.

Samtidigt skaber det værdi, at KonsensIT er i stand til at kombinere de forskellige perspektiver. De ved, hvor leverandøren kommer fra, og de kender samtidigt vores krav til aftalen," siger Christian Willemoes



It-direktør i DLR Kredit, Christian Willemoes

FAKTA

Fik alt med i kontrakten

Realkreditvirksomheden DLR Kredit ønskede i forbindelse med indgåelse af ny backup-aftale med ekstern leverandør et review, og valgte derfor at lade KonsensIT gennemgå kontrakten.

Konsens-IT gennemgik og vurderede alle bilag og leverede derefter en struktureret rapport med anbefalinger til ændringer blandt andet i forbindelse med SLA, Bod og overordnet ydelse. Dermed fik DLR Kredit konkret overblik over, hvad aftalen indebar samt sikkerhed for, at kontrakten levede op til alle driftskrav.

TRE FORDELE

It-direktør i DLR Kredit Christian Willemoes fremhæver tre fordele ved rådgivningen fra KonsensIT i forbindelse med review af backup-aftale med ekstern leverandør. Sådan gav rådgivningen værdi:

1 Samler perspektiver

"Det er en klar fordel, at KonsensIT kender vores behov samtidigt med, at de kan sætte sig i leverandørens sted. De kender begge perspektiver og ved derfor præcist, hvad der kan lade sig gøre, og hvordan."

2 Kompetent rådgivning

"Samarbejdet med KonsensIT er forløbet glat med enkelte fysiske møder og derudover telefonisk kontakt. De konsulenter vi har mødt er kommet med en stærk faglig fundering og stor erfaring på området."

3 Struktureret gennemgang

"Vi fik en struktureret rapport i hånden, hvor vi kunne skabe os et enkelt overblik over de forskellige ændringsforslag."