



## Telerådgivning gav driftsbesparelser på mere end 30 %

Colas havde i mange år samarbejdet med det samme teleselskab, og skulle i gang med at implementere ny infrastruktur på deres telefoni. Efter en proces med den eksisterende operatør samt andre mulige leverandører, der strakte sig over næsten et år, kom Colas i dialog med 2ig A/S omkring telerådgivning.

De har aldrig fortrudt, at de efterfølgende valgte 2ig A/S som rådgiver.

2ig A/S belyste ved en nøje gennemgang af de planlagte investeringer, at Colas ikke ville opnå den bedste løsning ved at bruge deres eksisterende udbyder. En efterfølgende tilbudsrunde synliggjorde, at Colas skulle benytte flere selvstændige aftaler, og ikke binde sig til en enkeltstående leverandør.

Samtidig stillede 2ig A/S en række kritiske spørgsmål til de respektive leverandører, som var medvirkende til, at leverandørerne måtte revidere de først tilbudte løsninger. Efterfølgende vurderede Colas og 2ig A/S i samråd hvilken leverandør der kunne løfte opgaven på den absolut bedste måde.

Nogle af de spørgsmål som for Colas var svære at besvare, var:

- Hvordan får vi formuleret vores krav og ønsker til den fremtidige løsning, så det samtidigt bliver muligt at foretage en reel sammenligning af de forskellige tilbud?
- Hvilke operatører kan løse vores behov?
- IP telefoni - er det noget for os?
- Hvordan kan vi benytte vores eksisterende netværk til både telefoni og data?
- Skal vi have kun én leverandør, eller kan der være fordele ved at have flere?
- Skal vi have både en mobil løsning og en fastnet løsning? Eller kan vi med fordel nøjes med at køre 100 % mobilt?

Undervejs i processen og i forbindelse med leverancen, blev der fra Colas' side foretaget nogle ændringer i kravspecifikationen, som 2ig A/S fra starten havde været med til at udforme og rådgive omkring. Dette medførte en ekstra regning fra leverandøren, som var meget uigennemsigtig. Denne fik 2ig A/S dechifreret, og det endte op med en reduktion på ca. 55 %.

Colas skulle, ud over at optimere infrastrukturen, også skifte teleudstyr hos de enkelte brugere. Samarbejdet med 2ig A/S resulterede i en besparelse på 32 % på driften, samt en aftale på levering af udstyr, som indgår i kontrakten uden ekstra omkostninger for Colas.



2ig A/S foretager hver 3-6. måned en gennemgang af Colas' telefonimønstre, med henblik på løbende optimering, og fungerer som sparringspartner ved alle former for spørgsmål vedrørende telefoni.

Jesper Nielsen, IT Chef hos Colas udtaler:

*"Både rådgivning samt implementering forløb over al forventning. Telefonimarkedet er svært gennemskueligt, og har man ikke en rådgiver med indblik i dette segment, risikerer man at binde sig til en aftale, som dels ikke lever op til ens krav, men som også er økonomisk urentabel. 2ig A/S lever 100 % op til vores krav om en uvildig sparringspartner, der udelukkende arbejder for, at optimere vores system og minimere vores driftsomkostninger. Og, havde vi ikke valgt deres løsning, havde vi ikke skulle betale for gennemgangen, altså no cure –no pay . Jeg vil til hver en tid anbefale 2ig A/S til alle, der vil have den mest optimale løsning både økonomisk og driftsmæssigt."*





Colas Danmark A/S er en af landets førende asfaltvirksomheder. De udfører anlægs- og vedligeholdelsesarbejder inden for vejbyggeri og infrastruktur.