



## Sodexo hade som mål att bli Sveriges snabbast växande Service Managementföretag.

**Ett långsiktigt tänkande har lönat sig för Sodexo. Utvecklingen av integrationsplattformen, IM, har i dagsläget sparat tid, pengar och resurser från framtida projekt. Nu kan Sodexo möta kundernas ökade krav och koppla på nya kunder inom 24 timmar.**

### Långsiktigt planerande

Sodexo är nordens ledande service managementföretag som erbjuder näringslivet och offentlig sektor behovsanpassade supporttjänster. Visionen är att bli den främsta leverantören av Quality of Daily Life Solutions – servicelösningar som förbättrar livskvaliteten i vardagen. Med en stor flexibilitet, kompetens och omtanke tar Sodexo över, utvecklar och effektiviserar servicefunktioner i företag. Framgången har varit ett långsiktigt planerande och för att uppnå den flexibilitet som marknaden kräver har Sodexo valt att outsourca sin utveckling och förvaltning av integrationsplattformen, IM, till Lemontree.

### Vi vill inte ägna oss åt hur-frågorna

Sodexo etablerade för många år sedan ett strategiskt styrande dokument som skulle styra IT framåt. Målet var att uppnå en flexibel IT-miljö som skulle återspegla företagets framåtanda. "Vi är ett bolag som måste vara flexibelt. Vi levererar väldigt många tjänster till väldigt många kunder på väldigt många olika platser. På några års tid kan fallet vara att vi rivit ner halva bolaget och startat upp det igen i nya kontrakt", säger Viktor Dellmar, verksamhetsutvecklingsdirektör på Sodexo. Då hade Sodexo flera olika IT-system som skulle integreras för att uppnå den flexibilitet företaget eftersträvade. Det Sodexo ville uppnå med den nya integrationsplattformen var att effektivisera arbetet för verksamheten och den enskilda individen och underlätta nya integrationer i framtiden. "Vi insåg att vi behövde en plattform som var säker, snabb och flexibel och där information kunde matas in så nära källan som möjligt", förklarar Viktor Dellmar.

### Vi gör det vi är bäst på

"Valet att outsourca utveckling och förvaltning av integrationsplattformen var ett strategiskt beslut. Vi ska göra det vi är bra på, vi ska vara bra på det vi gör och det som vi inte är bra på ska vi inte kunna överhuvudtaget", förklarar Viktor Dellmar.

Sodexos kärnverksamhet inom IT är inte att vara systemutvecklare, programmerare eller verksamhetsanalytiker. Viktor Dellmar fortsätter, "vi är bättre på att ställa krav på våra leverantörer, välja leverantörer och underhålla relationen med våra leverantörer".

### Valet av IT-leverantör

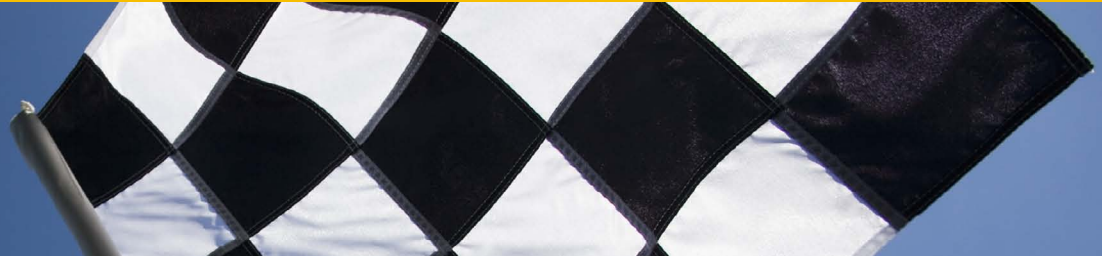
Sodexo hade en annan IT-leverantör tidigare och ville med bytet av IT-leverantör uppnå en högre grad av flexibilitet. "Lemontree förstod våra behov och kunde genom att vi verbalt beskrev problemen, tolka och sätta behoven i text", beskriver Viktor Dellmar.

Genom samarbetet med Lemontree kan Sodexo skala upp antalet personer i projektet eller skala ner allt eftersom det sker förändringar i behovet. Sodexo har uppnått ett personoberoende och en högre grad av struktur i leveransen. "Vi har i samarbetet med Lemontree tillgång till stor kompetens och behöver inte söka oss utanför avtalet för lösningsförslag", berättar Viktor Dellmar.

Lemontree är Sveriges ledande IT-leverantör på integrationer av Sonic ESB och har en lång referenslista som tryggade Sodexo i valet av leverantör. "Det finns inga tillfällen där vi ångrat oss att vi outsourcat utvecklingen och förvaltningen av IM eftersom att det inte finns någon konkurrensfördel för oss att köra IT internt", fortsätter Viktor Dellmar.

- Vi bytte leverantör till Lemontree för att de lyssnade på våra behov, har goda referenser och är stora inom integration

Viktor Dellmar,  
Verksamhetsutvecklingsdirektör,  
Sodexo



## Konkurrensfördelar

Samarbetet med Lemontree ger Sodexo konkurrensfördelar i branschen. "Vi har tack vare vår satsning på integration av information uppnått en hög grad av flexibilitet och jag ser det som en bidragande faktor till att vi i dagsläget vinner affärer", berättar Viktor Dellmar. Sodexo kan bland annat se resultaten tydligt genom:

- Effektiviserad tjänsteleverans och orderhantering.
- Förenklad och snabbare fakturahantering.
- Förenklad och samordnad kassaterminal.
- Effektiviserad och integrerad inköpsprocess.
- Samordnade menyer mellan restauranger.



- Vi valde Lemontree av flera orsaker, de har framåtanda och visar en öppenhet i relationen, goda referenser och ett flexibelt arbetssätt

Viktor Dellmar,  
Verksamhetsutvecklingsdirektör,  
Sodexo

Kraven från Sodexos kunder gör att de måste vara i framkant med utveckling och hantering av IT-tjänster. I dagsläget kan Sodexo ge sina kunder rapporter i realtid vilket inte var fallet för bara ett par år sedan. "Återigen är flexibilitet lösningen på kraven. Vi måste kunna möta de yngre beslutsfattarnas behov och vara ett flexibelt företag för att vinna affärer", säger Viktor Dellmar.

## Samarbetet med Lemontree

Lemontree har sedan våren 2010 varit Sodexos integrationsleverantör och resultaten kan bland annat mätas genom att Sodexo är snabba på att leverera nya tjänster, oftast kan de komma igång med nya uppdrag inom ett dygn från det att en beställning gjorts. Genom samarbetet med Lemontree får Sodexo ta del av stordriftfördelar inom Integration där Lemontree redan har etablerade processer, rutiner och återanvändbar teknik. En av fördelarna är att Lemontrees har ett stort utbud av återanvändbara komponenter som Sodexo kan utnyttja för att få ner kostnaderna vid ytterligare integrationer och öka ROI.

## Varför Lemontree

"Lemontree suddade ut barriären mellan kund och leverantör och vi har en relation som bygger på öppenhet", berättar Viktor Dellmar. Lemontree har snabbt lärt sig Sodexos verksamhet och är måna om en transparens i relationen, ömsesidig öppenhet är viktigt för ett bra samarbete. "Ägarskapet för IT har hamnat där det ska vara. Lemontree har förmågan att höja blicken och lösa problemen" säger Viktor Dellmar.

Med ett antal punkter kan Sodexo motivera valet av Lemontree som IT-leverantör:

- Flexibilitet
- Lyhörd som leverantör
- Förståelse för behoven
- Stora inom integration
- Samverkansmodellen
- Viljan framåt!
- Kompetens
- Struktur i leveransen
- Kvalitet i leveransen

"Vi vill med Lemontree som leverantör ha en relation som bygger på öppenhet", avslutar Viktor Dellmar intervjun.

Lemontree är en lösningsleverantör som levererar ledande lösningar för integrerad och automatiserad informationshantering för att förbättra våra kunders lönsamhet. Lemontrees framgång är intimt förknippad med vår erfarenhet och vår förmåga att skapa färdiga lösningar baserade på ledande produkter från våra partners. Lemontree är ett Gasellföretag och har sedan 2010 den högsta kreditratingen AAA. Besök [www.lemontree.se](http://www.lemontree.se) för mer information.