

Avarn Security uudisti telepalvelusopimuksensa aktiivisessa yhteistyössä ERA Groupin kanssa

” Turvapalveluyritys Avarn Security uudisti ja kilpailutti tuhansien liittymien telepalvelusopimuksensa. Tiivis yhteistyö ERA Groupin kanssa tuotti huomattavia säästöjä, parempia sopimusehtoja ja entistä paremmin hallittavan sopimuskokonaisuuden. ”



Näemme mahdollisuuksia siellä, missä et olisi koskaan uskonut olevan mahdollista. Ota meihin yhteyttä jo tänään ja selvitä yrityksesi todellinen potentiaali.

Projektin säästöt:

Huomattavat

Telepalvelut

Asiakas

Pohjoismainen turvapalveluyritys ja turvallisuusteknologian asiantuntija Avarn Security tuottaa turvallisuusratkaisuja yrityksille ja julkisen sektorin organisaatioille ja auttaa siten tekemään asiakkaidensa toimintaympäristöstä turvallisen ja sujuvan. Yhtiöllä on Suomessa 11 toimipistettä ja noin 3000 työntekijää.

Haasteet

Avarn Security on toiminut Suomessa nykyisellä nimellään vuodesta 2016 lähtien, mutta sen toiminnan taustalla on useita eri yhtiöitä, jotka ovat toimineet vuosikymmenten ajan. Historia vaikutti osaltaan siihen, että Avarnin telepalvelusopimukset olivat kirjavina. Tuhansien käytössä olevien liittymien joukossa oli suuri joukko erilaisia liittymätyyppejä eikä yrityksellä ollut selkeää kokonaiskuvaa sopimuksista tai niissä sovellettavista sopimusehdoista.

”Aloitimme sopimuksien läpi käymisen itse ja löysimme heti lukuisia hyvin erikoisia yritysliittymiä sekä numeroita, jotka eivät enää olleet käytössä. Ymmärsimme nopeasti, että tarvitsemme ERA Groupin apua muodostaaksemme selkeän käsityksen siitä, millaisia liittymiä todella tarvitsemme ja miten saamme ne parhaalla mahdollisella hinnalla ja parhain mahdollisin ehdoin”, Avarn Securityn Service Desk Lead **Walteri Wolin** kertoo.

Ratkaisut

Avarn Securityn tiimi ryhtyi tarkastelemaan telepalvelusopimuksia tiiviissä yhteistyössä ERA Groupin projektipäällikön **Mika Konttilan** ja telepalveluiden asiantuntijan **Aku Kinnusen** kanssa. Ennen tarjouspyyntöjen lähettämistä käytiin läpi Avarnin erilaiset työntekijäryhmät ja käytössä olevat laitteet ja määriteltiin yksityiskohtaisesti, millaisia liittymiä kullekin ryhmälle ja laitetypille tarvittiin.

”Vaikka olimme aloittaneet työn itse, vasta Mika ja Aku laittoivat ison pyörän pyörimään. Yhteistyö oli todella tiivistä ja vaati molemminpuolista osaamista. Itse kilpailutuksessa olennaista oli se, että sopimukset optimoitiin meidän eikä toimittajan tarpeiden näkökulmasta”, hankintapäällikkö **Cia Karoliussen** sanoo.

Lopputulos

Avarn Securityn talousjohtaja **Simo Rastas** kertoo: ”Kilpailuttamalla sopimukset saavutimme huomattavia säästöjä, mutta vähintään yhtä tärkeää oli se, että sopimuskanta yksinkertaistui. Nyt sopimukset ovat paljon helpommin hallittavissa ja tiedämme, mistä maksamme. Samalla tietysti huolehdittiin siitä, että palvelut toimivat vähintään yhtä hyvin tai itse asiassa paremmin kuin aikaisemmin.”

”Näin laajan ja monimutkaisen sopimuskokonaisuuden kilpailuttaminen vaatii osaamista, systematiikkaa, kärsivällisyyttä ja tiivistä yhteistyötä molemmin puolin. Tärkeää on myös muistaa, että hankkeen seuranta on vielä kesken. Arvostan sitä, että ERA Groupin palvelu ei pääty siihen, että kilpailutus saadaan maaliin. Aku ja Mika ovat yhä apunamme seuraamassa sitä, että sopimukset toimivat niin kuin niiden pitääkin.”

