## Proaktiv IT-Förvaltning™ - ett nytt grepp

Företaget SEDAB har en moderniserad affärsmodell att erbjuda kunder vad gäller Förvaltning, inklusive övervakning och support av företags hela IT-system. Det ena är att arbetet görs till fast pris vilket gör det enkelt budgeterbart samt kunderna nu inte betalar när det inte fungerar utan för att det fungerar! Detta innebär att man slipper oförutsedda kostnader om ens IT-system behagar trilskas.

***Proaktiv IT-Förvaltning*™** SEDAB har utvecklat under de många år företaget verkat som konsulter med support och drift av enskilda kunders system lite av en specialitet. Vare sig det handlar om kundens system "in-house" eller molnlösningar har det visat sig att support ur ett holistiskt perspektiv ofta har saknats. Genom att idag erbjuda tjänster ur SEDAB:s marknadsledande avtalsbaserade koncept *Proaktiv IT-Förvaltning*™ till fasta priser så skapas mer driftsäkra IT-miljöer åt våra kunder och uppdragsgivare. Detta innebär i korthet att SEDAB med *Proaktiv IT-Förvaltning*™:

* Minskar driftstörningar och dess inverkan på verksamheten genom kontinuerlig övervakning samt underhåll av alla kundens internet anslutna datorer och system oavsett lokalisering.
* Effektiviserar användandet av IT inom organisationen så att detta optimalt harmoniserar med verksamheten.
* Stödjer uppdragsgivarens användare i det dagliga arbetet. Även vad gäller s.k. vertikala eller bransch-/företagsspecifika applikationer.
* Kan fungera som en IT-chef/Teknisk chef (CIO/CTO) i uppdragsgivarens organisation och bistår med såväl taktiska som operativa råd och dåd.
* Bistår med utveckling av IT-plan/strategi samt kapacitetsplanering.
* Rapporterar regelbundet om utförda åtgärder samt IT miljöns hälsa på mycket lättfattligt sätt.

**SEDAB**:s VD Jan B. Michanek säger att han länge sett stora problem med den gängse konventionella affärsmodellen för konsulter.
- Ett stort problem med den konventionella affärsmodellen för konsulter i vår bransch har alltid varit att man i princip tar betalt av kunden **när** denna har problem. Att då ta betalt per timme skapar inga incitament för att varken göra jobbet snabbt eller ge kunden tillgång till dyr kompetent personal. Kort sagt så ju längre tid jobbet tar desto mer pengar drar konsulten in. En duktig kompetent medarbetare inte bara kostar mer i lön han gör också jobben snabbare om sannolikt även bättre. Men i den konventionella affärsmodellen är han inte bara dyr han blir ofta en ren förlust i längden! Å andra sidan har kunden krav på komma till rätt med sina problem på vad man anser rimlig tid och betalar då för detta, vilket inte sällan ger upphov till diskussion, misstroende och till och med osämja.
Jan menar att om man istället vänder på steken och kunderna betalar **för att** det fungerar, och då till fast pris, så uppstår genast intressanta synergier i det att **både** kund och **SEDAB** nu drar åt samma håll! Om ett problem uppstår betalar inte kunden en krona mer för den tid som läggs ned på att lösa problemet. Ja, **SEDAB** erbjuder till och med katastrofåterställning utan extra kostnader för sina avtalskunder under förutsättning att en fungerande backup-lösning funnits på plats innan och övervakats av **SEDAB**.
Krånglande IT-system skapar störningar och påverkar intäkterna negativt men med **SEDAB**:s nya koncept ***Proaktiv IT-Förvaltning*™** så har kunden och SEDAB gemensamma mål – blomstrande affärer!
Jan kommenterar det hela helt enkelt som så: - Varför skall vi tjäna pengar på att det går sämre för våra kunder! Om de kan göra bra affärer så skall vi göra bra affärer, gemensamt!

Läs mer om [***Proaktiv IT-Förvaltning*™**](http://www.sedab.se/tjaenster/proaktiv-it-foervaltning/53-proaktiv-it-foervaltning.html)på [www.sedab.se](http://www.sedab.se/).