

AC

Provoz infrastruktury
ve společnosti

REDA a.s.

PROFIL ZÁKAZNÍKA

REDA a.s. je společností, která se zabývá prodejem a potiskem reklamních a dárkových předmětů a s tím souvisejících služeb. Hlavním cílem společnosti zůstává plná spokojenost konečného spotřebitele.



OBDOBÍ REALIZACE

2017

„Předání provozu IT infrastruktury a jejího rozvoje do správy specializovaným pracovníkům nám umožňuje se více soustředit na naše podnikání a spokojenost zákazníka“.

Kamil Pultar, finanční ředitel

Výchozí situace a cíle projektu

V roce 2016 se vedení společnosti REDA rozhodlo na základě výsledků finanční analýzy IT, která mimo jiné ukazovala na neúměrné investice do provozu IT, najmout na 1 rok Interim Managera ze společnosti AUTOCONT a to především za účelem snížení provozních nákladů na IT.



PŘÍNOSY

- Kvalifikovaný provoz IT infrastruktury
- Jednoznačné a dohledatelné náklady na IT díky jednomu partnerovi
- Přenesení rizik na poskytovatele IT služeb
- Garantovaná úroveň služeb, rychlé řešení požadavků na IT



Popis řešení

V rámci ročního působení proběhla hloubková analýza veškerých smluvních vztahů spojených s provozem IT zákazníka, zmapování jeho požadavků na IT infrastrukturu a vytvoření dlouhodobé strategie IT. Tato strategie obsahovala doporučení a návrhy opatření, v jakých oblastech lze uspořit provozní náklady při zachování stávající funkcionality.

Na základě některých doporučení se zákazník rozhodl pro migraci E-mailů a aplikací z LotusNotes na Office365 a nasazení Sharepointu pro správu interních dokumentů. Supporty a nákupy IT technologií se nyní realizují prostřednictvím AUTOCONTu, se kterým byla uzavřena servisní smlouva na provoz infrastruktury včetně koncových zařízení, která je koncipována nikoli na prodeji MD, ale na dostupnosti definované infrastruktury zákazníka.



V IT oddělení firmy pracují nyní jen 2 vlastní zaměstnanci, kteří se mohou soustředit na podporu informačního systému a provozu e-shopu. Provoz IT infrastruktury a její rozvoj je zabezpečován specialisty z AC. Klíčovým motorem, proč zákazník přistoupil na toto řešení, je nejen cena, která je výhodnější než provoz vlastními zdroji a roztržitými smlouvami o podpoře s různými dodavateli, ale také důvěra ve schopnosti specializovaných pracovníků, kteří podobné věci řeší pro mnoho zákazníků a udržují si špičkové know-how i jejich zastupitelnost.