

## Det betaler sig at være fremme i skoene

En besparelse på 20-25 procent. Det var resultatet, da Shoe-D-Vision – koncernen bag tre kendte skokæder i Norge og Danmark – med hjælp fra Netplan genforhandlede kontrakten på it-infrastrukturen.

Det betaler sig at være helt fremme i skoene, når der skal forhandles priser med leverandører. Det fandt Shoe-D-Vision ud af, da koncernen, som står bag Skoringen-, Zjoos- og FeetMe-kæderne i Norge og Danmark, sparede 20-25 procent på deres eksisterende it-infrastruktur. Det skete med hjælp fra det uvildige rådgivningsfirma Netplan.

### It-strategi er Best Practice

Med cirka 1.200 ansatte i 300 butikker i Norge og Danmark og en omsætning på omkring 1,5 milliarder kroner er moderselskabet Shoe-D-Vision blandt Nordens førende skoforhandlere. Det skyldes ikke mindst den innovative it-infrastruktur. Den består af et fælles WAN-netværk, hvor et intranet med Shoe-D-Visions egne systemer – BackOffice Systemet SHOEit til salgs- og lagerstyring i butikkerne samt SHOEweb, som giver online adgang til ERP-systemet – gør hverdagen nemmere for ejerne af de enkelte butikker. Systemet sparer både kunder og butikker for omkostninger, tid og besvær ved at give medarbejderne nem adgang til præcis viden om lagerbeholdning og priser og gøre det nemt at håndtere PBS, dataudveksling og intranet. Faktisk i en sådan grad, at det EU-baserede e-Business Watch i 2006 udnævnte Shoe-D-Vision til Best Practice Case for detailhandelssektoren i Europa.

### Mistanke om utidssvarende pris

Rygraden i systemet er et nordisk MPLS-netværk, som giver adgang til centrale systemer som fælles firewall, overvågning og Remote Acces fra hovedkontoret til alle butikker. Denne løsning opfyldte egentlig Shoe-D-Visions behov for et fælles netværk, som understøtter

koncernens unikke it-strategi. Det var på prisen, at skoen trykkede. I erkendelse af, at udviklingen inden for it går meget hurtigt, havde it-chef hos Shoe-D-Vision, Asger Simonsen, en mistanke om, at han ikke fik løsningen til en tidssvarende pris og besluttede sig derfor for at genforhandle den fire år gamle aftale med leverandøren.

### Det rigtige sammenligningsgrundlag

Men lige så hurtigt it-udviklingen går, lige så mange udbydere af it-løsninger dukker der op, og det kan derfor være en uoverkommelig opgave at gennemskue markedet og priserne.

– Jeg fik et oplæg fra leverandøren, som jeg i udgangspunktet var godt tilfreds med. Men jeg havde alligevel lyst til at dobbeltjekke, om det nu også var den rigtige pris, fortæller Asger Simonsen og fortsætter,

– Jeg havde brug for en måde at benchmarke deres oplæg på, så jeg kunne være sikker på at sammenligne æbler med æbler og pærer med pærer.

### Netplan: Send opgave i udbud

Asger Simonsen kontaktede derfor det uafhængige rådgivningsfirma Netplan, som han kendte fra medierne.

– Jeg kendte Netplan fra Torben Runes (direktør i Netplan, red.) opræden i diverse medier og vidste også fra branchen, hvad de er gode til. De har en god føling med markedet, og det viste sig da også hurtigt, at de mente, tilbuddet kunne blive bedre, og at vi burde indhente konkurrenttilbud gennem et udbud, siger Asger Simonsen.

### Netplan leverede argumenter

Med hjælp fra Netplans indgående kendskab til it-markedet gav Asger Simonsen sig i kast med at udar-

bejde et udbud.

– Med udgangspunkt i den megen baggrundsinformation om markedet, som Netplan forsynede os med, kunne vi udforme udbuddet helt præcist. Netplan isolerede de punkter, som udbuddet skulle baseres på og forsynede mig med omfattende baggrundsmateriale om for eksempel prisudviklingen for ADSL-produkter, Netplans erfaring med markedspriser samt øvrig markedsstatistik, siger Asger Simonsen.

### Stod stærkt ved forhandlingen

Asger Simonsen havde nu tilbud fra to andre spillere med til leverandørens forhandlingsbord.

– Jeg stod stærkt i selve forhandlingssituationen dels på grund af de to øvrige tilbud, men i høj grad på grund af de argumenter, som Netplan på baggrund af deres kendskab til markedet havde givet mig. Jeg vidste nøjagtigt, hvilke priser jeg kunne forvente, siger Asger Simonsen.

### Ekspertise bag

Faktisk stod Asger Simonsen og Shoe-D-Vision så stærkt, at aftalen med leverandøren endte med at blive 20-25 procent billigere end det oprindelige tilbud.

– Bare det, at jeg nævnte Netplan under forhandlingen, havde en betydning. Leverandøren vidste, at når jeg havde haft Netplan inde over, så var der noget ekspertise bag, fortæller Asger Simonsen.

### Shoe-D-Visions løsning:

- Til at understøtte Shoe-D-Visions ERP-system og egne SHOEit og SHOEweb er et nordisk MPLS-netværk, der giver adgang til centrale systemer som fælles Firewall, overvågning og Remote Access fra hovedkontoret til alle butikker
- Netværket er bygget op, så de enkelte ejerskaber kun har adgang til egne butikker og det fælles netværk
- Routeren er opbygget med flere VLAN, så der skelnes mellem MPLS-datatrafik, ip-telefoni og en Public Access til internettet

### Shoe-D-Vision:

Shoe-D-Vision fungerer som indkøbscentral samt it-, marketing- og logistikcentral for de tre kæder Skoringen, Zjoos og FeetMe og er ejet af de ca. 80 butiksejere. Shoe-D-Vision indkøber sko til kæderne fra Italien, Portugal, Taiwan og Hong Kong, som supplerer de enkelte butikkers egne indkøb.

Under Shoe-D-Vision er ca. 300 butikker og 1.200 medarbejdere i Danmark og Norge, og koncernen omsætter for omkring 1,5 mia. kr.

### Netplan A/S:

Netplan er en specialiseret rådgivningsvirksomhed inden for IT, tele- og kommunikation. Netplan er den eksterne sparringspartner, som hjælper kunderne med at udnytte de teknologiske muligheder til konkurrencedygtige priser. Netplans rådgivning er uafhængig af leverandører. Virksomheden har løst mere end 1000 større opgaver for kunder i den private og offentlige sektor.