

# Leasing med wow-effekt og 40 % besparelse

## Tidligere Lego-selskab, Modulex, omlægger hele it-infrastrukturen:

Den forældede opfattelse af leasing som en dårlig forretningsmodel bliver i disse dage manet til jorden, og Modulex i Billund slår fast med syvtommersøm, at man efter en totalomlægning af it-infrastrukturen kan reducere de årlige it-omkostninger med 40-50 procent.

Da Modulex, som er førende leverandør af arkitektoniske skilteløsninger, skiftede ejerforhold omkring årsskiftet til 2009, blev det besluttet, at LEGO – den tidligere ejer – ikke længere skulle drifte Modulex' it-infrastruktur.

”Vi stod over for enten at skulle binde rigtig mange penge i opbygningen af en ny it-infrastruktur eller vælge en leasingmodel. Det gammeldags valg havde nok været at investere i en ny infrastruktur, i stedet valgte vi at tænke intelligent og fokusere på en løsning, der giver os et frirum til forretningsudviklende investeringer som fx opkøb. Og så var det helt afgørende, at leasingaftalen med Atea rent faktisk barberer vores it-omkostninger ned med 40-50 procent i forhold til tidligere – og her taler vi helt nyt udstyr på alle fronter, servere, netværk, klientmaskiner og så videre,” fortæller vice president Tage Jacobsen, Modulex.

Modulex har valgt en treårig leasingaftale med Atea Finans på alt klientudstyr og en femårig aftale på serverudstyret – efter endt leasingperiode kan Modulex overtage udstyret til gældende brugtværdi. Oveni den omfattende opbygning af en komplet ny it-infrastruktur har Modulex sideløbende forenklet softwareplatformen, så alt software i dag grundlæggende er centreret omkring Navision og Microsoft-løsninger.

”Historisk set har vi haft en meget kompleks softwareplatform med et utal af forskellige systemer og applikationer som Siebel, Mapiics, Navision, Lotus Notes, VCON, VIS og så videre. Oven på dem havde vi komplekse interfaces, som bandt dem sammen. Det krævede en stor it-afdeling til at supportere alle de forskellige løsninger, og det er en tung økonomisk post. Derfor valgte vi at arbejde efter strategien: One simple company, one simple system philosophy. Og det har vi kørt benhårdt efter at realisere de sidste

to-tre år. Selve udskiftningen af it-infrastrukturen er kronen på værket, der sikrer, at vi kommer helt i mål også budget- og indtjeningsmæssigt, hvilket faktisk har været kongstanken,” forklarer Tage Jacobsen.

### Vil du binde forretningskapital i fast ejendom?

Omlægningen af it-infrastrukturen hos Modulex røg i udbud, og Atea blev valgt som samarbejdspartner:

”Flere tilbud var gode og levede op til vore krav, men Atea har et solidt og erfarent bagland med specialister, som dækker bredt inden for alle fagområder i it-infrastruktur. Det gælder i forbindelse med sikring af serverrummet, flytning af allerede hostede applikationer, server-setup herunder softwarelicensforhold, specialister på det interne netværk samt eksterne dataliniespecialister. Det er en stor tryghed, også nu da Atea tager ansvaret for second line-supporten.

### Modulex' løsning

Modulex har en treårig leasingaftale på klienthardware og en femårig leasingaftale på serverhardware. Med i leasingaftalen er second line-support og et fast månedligt statusmøde samt hele implementeringen af den nye it-infrastruktur.

### Ny opdateret it-infrastruktur

- Retablering af up to date serverrum
- Sever setup
- Klienthardware – Lenovo, herunder opgradering til Windows7
- Opdatering af netværk og eksterne datalinjer

### Atea Finance – Leasing

Leasing og finansiering er interessant af flere forskellige årsager:

- Frigør likviditet og fastholder kreditmuligheder.
- Forenkler administration og budgettering, så it-chefen kan koncentrere sig om forretningsudviklingen.
- Ydelserne kan tilpasses besparelserne, så du betaler mindre i opstartsfasen og mere, når besparelserne for alvor slår igennem.
- Renten er lav – det er billigere end du tror.



Vi tager os selv af first line i form af helpdesken. Endelig er Atea altid nærværende og personlige trods størrelsen og har qua sin størrelse bedre muligheder end os som mellemstor virksomhed for at hente attraktive priser på hardware,” siger Tage Jacobsen.

Mange virksomheder føler på grund af finanskrisen måske, at de er tvunget til at skære ned på investeringer i it, men det er en helt forkert tilgang ifølge Tage Jacobsen.

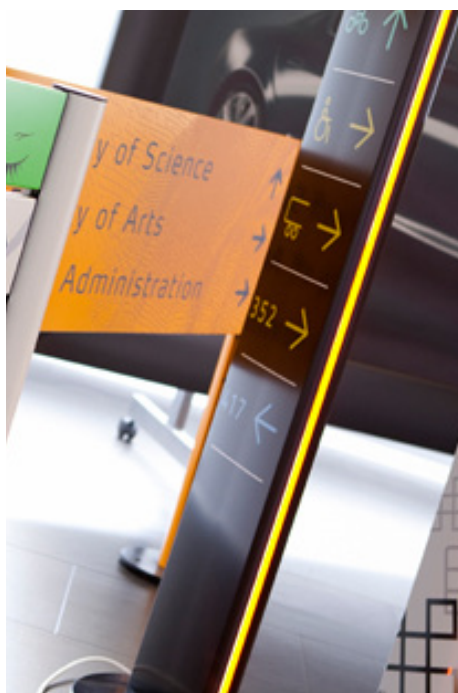
”Jeg tror, at mange virksomheder fedter sig igennem nyinvesteringer i hardware, fordi de er pressede af krisen – præcis som os. Men vores øvelse beviser, at det ikke kan betale sig. Det modsatte er nærmere tilfældet. Selvfølgelig hvis du har et overskud på mange millioner i banken, kan snakken være end anden, men hvis du skal ud og optage et dyrt banklån, er der ingen tvivl om, hvad jeg ville råde lignende virksomheder til. Du kan sammenligne det lidt med ejendomme, et støt stigende antal virksomheder foretrækker ikke at binde kapitalen i fast ejendom,” siger Tage Jacobsen.

### Begejstring og understøttelse af forretning går hånd-i-hånd

Lige nu står fire nye klienter og lokker til test af den nye løsning, inden den går live. Maskinerne er koblet op på det nye servermiljø, og brugere fra forskellige afdelinger i Modulex skal de næste tre uger teste den nye infrastruktur, så de værste børnesygdomme kan udryddes inden den store dag, hvor løsningen går live på alle kontorerne hos Modulex i Billund samt på tre udenlandske lokationer.

”Vi er super spændte på den store dag, og jeg har en forventning om en vis wow-effekt hos størstedelen af vores brugere. Alle vil opleve, at klienterne er hurtigere i opstart på grund af Windows7 og spritnye pc'er – det i sig selv fremkalder nok et smil på læben. Hvem bliver ikke glad for en helt ny 22” skærm? Derudover er netværket opgraderet til gigabet, fordi vi arbejder med meget store grafiske filer, og det håber jeg også, at mine kolleger bliver begejstrede for. Grundlæggende tror jeg, at vores brugere bliver mere tilfredse, og sammen med den fornuftige økonomi ruster det os bedst muligt til udvikling og indtjening fremover,” forklarer Tage Jacobsen.

Der er ingen tvivl om, at Tage Jacobsen brænder for forretningsudvikling og forbedring af arbejdsgange og workflow, og han skyder samtidig ind, at han ikke ser en fremtid i store specialiserede it-afdelinger i virksomheder af Modulex' størrelse. For Tage Jacobsen er det afgørende, at hans kolleger er forretningsorienterede, og it-nørderiet overlader han hellere end gerne til andre, som er specialister på området.



### Om Modulex

Modulex er en af verdens førende leverandører af arkitektoniske skiltesystemer. Varemærket er stærkt design og kvalitetsprodukter kombineret med uendelige grafiske muligheder.

Se mere på [www.modulex.dk](http://www.modulex.dk).