

Sparar miljoner på teleoptimering

Astrazeneca har rensat ut 4 000 anknýtningar och fått effektivare administration

NÄT/KOMMUNIKATION Astrazeneca har minskat sina administrativa kostnader med upp till 15 miljoner per år genom att använda ett system för teleoptimering. Ytterligare miljoner har sparats på skrotade anknýtningar.

JENNY STADIGS jenny.stadigs@idg.se

– Förut hade vi 30 000 mobilfakturor om året. Nu har vi i stället en fil per månad som vi kostnadsbokför automatiskt, säger Anders Wikström, telekomchef på Astrazeneca.

BAKOM DEN BANTADE administrationen ligger ett system för teleoptimering från företaget Teleopti. – Vi började med det för sex år sedan för att få kontroll över vår telefoni, säger Anders Wikström.

Förutom minskade administrationskostnader på 12–15 miljoner kronor per år har systemet även gett andra vinster. Astrazeneca har bland annat kunnat upptäcka oanvända anknýtningar som kostat pengar i onödan.

– Totalt har vi minskat med 4 000 anknýtningar. Det innebär också rätt många miljoner i besparingar.

I dag har Astrazeneca ungefär 18 000 växelanknýtningar.

Vad betalar ni för teleoptimeringssystemet?

– Jag har inte den exakta siffran, men det rör sig om några

procent av det vi har sparat.

Anders Wikström poängterar att det inte bara är systemet i sig som har lett fram till de stora besparingarna – det har även krävts en hel del arbete från Astrazenecas sida.

Vilka nackdelar finns det med systemet?

– Det finns inga direkta nackdelar. Ibland är det lite långa söktider, men det är oftast hanterbart. Jag upplever det som ett stabilt system med enkla och tydliga gränssnitt. Det funkar bra mot våra övriga system.

Teleoptis system är en kombination av beslutsstödssystem och nischat affärssystem.

VID BEHOV KAN alla samtal loggas för att det ska vara möjligt att se vilka personer och avdelningar som drar på sig för stora samtalskostnader. Samtalsloggarna kan även användas för räkna ut vilken operatör som blir billigast att använda.

– Loggarna tar vi direkt från mobiloperatörerna, säger Anders Kalmerström, affärsom-

rådeschef för globala affärer på Teleopti.

LOGGARNA KAN ÄVEN användas för att separera privat användning från jobberelat bruk av telefonen.

– Exempelvis har vi en kund som hade problem med att de anställda betalade lokaltrafiken och annonser på Blocket med mobilen. Nu kan de anställda använda mobilen så mycket de vill privat. Det dras sedan automatiskt från lönen, säger Anders Kalmerström.

CS RUNT 850 000

Teleopti grundades 1992 i Sverige. Målgruppen är större organisationer, en genomsnittlig kund har 4 000 växelanslutningar.

Systemet kostar i snitt 800 000–900 000 kronor. Det säljs även på kran. Då betalar kunden per anknýtning och månad.

Konkurrenter är bland andra Aspect, Nice, Rivermine, Tango och Asentinel.

CS COMPUTERSWEDEN.SE

» Läs även **Ryck ut sladden** – spara en miljon på cstjänster. idg.se/e/76.



HAR FULL KONTROLL. "Det finns inga direkta nackdelar. Ibland är det lite långa söktider, men det är oftast hanterbart", säger Anders Wikström, telekomchef på AstraZeneca, som är nöjd med systemet för teleoptimering.

FOTO: STEFAN IDEBERG

Teleopti erbjuder världsledande lösningar för strategisk bemanningsplanering och teleadministration. Med kundunika och avancerade, men ändå användarvänliga, lösningar bidrar Teleopti till att skapa mer kostnadseffektiv och produktiv telefoni.

Hundratals företag världen över använder idag Teleoptis lösningar för att uppnå bästa effektivitet och erbjuda högsta servicenivå.

Teleopti, etablerat i Stockholm 1992, verkar genom ett omfattande nätverk av partners.

Norden (HK) +46 8 568 95 000
England & Irland +44 20 8610 6024

Centraleuropa +49 69 967 812 18
Ryssland & OSS +791 669 447 86

Mellanöstern & Afrika +971 4 3670 351
Asien & Stillahavsområdet +91 124 4631 700

www.teleopti.com
info@teleopti.com

