

Stort förändringsprojekt hos Ragn-Sells



För miljöföretaget Ragn-Sells har Pro4u under en rad av år bidragit med konsulter i ett flertal uppdrag. Sedan en tid pågår ett omfattande förändringsarbete inom det geografiskt spridda Ragn-Sells. Ett av de större projekten innebär införande av ett enhetligt affärssystem. Ett nästan lika stort projekt rör outsourcing av IT-drift och support.

– Via Pro4u:s Krister Henriksson får vi tillgång till duktiga konsulter med vana från stora projekt, säger Mats Randleff.

Förändringsarbetet sker generellt inom Ragn-Sells koncernen och påverkar såväl IT-arbetet och infrastrukturen som arbetsmetoder. Det här innebär givetvis stora utmaningar för IT-avdelningen som ska se till att befintliga system delvis ersätts, delvis integreras i nya miljöer.



Mats Randleff,
IT-chef Ragn-Sells

– Våra två största utmaningar är outsourcing av drift, support och hantering av teknikplattformen samt införandet av ett nytt affärssystem. Det är det största IT-projektet någonsin i företagets historia och kanske även det största som kommer att ske under de närmaste åren, säger Mats Randleff.

– Eftersom vi är försiktiga med att expandera den egna verksamheten föredrar vi att ta in dugliga konsulter med exakt rätt kompetens för de projekt vi genomför. Caroline Runsten är en konsekvens av detta arbetsätt och fungerar som ett allmänt stöd till mig och andra i förändringsarbetet. Dessutom ersatte hon en linjeförman som ansvarig för vår IT-infrastruktur och har varit mycket inblandad i vårt outsourcing-projekt, säger Mats Randleff.

– Som IT-infrastrukturchef har hon även ett "interface" utåt och upplevs av alla som en "Ragn-Sellare". Det är inte alla konsulter som fungerar i den rollen, men det är viktigt för oss att det fungerar på det sättet, poängterar Mats Randleff.

Med det nya, enhetliga affärssystemet tar Ragn-Sells steget från ett flertal mindre och hemsnickrade lösningar till en centraliserad lösning. I arbetet med detta har även Per Holmberg från Pro4u deltagit.

– En betydelsefull aspekt är att de konsulter vi anlitar har förmåga att ta egna initiativ och att komma med förslag som går utanför "boxen". Det var en väldigt viktig del i Pro4u:s uppdrag och Per var mycket duktig i sin roll att beskriva dessa förslag och i

kommunikationen med styrgrupperna, säger Mats Randleff.

Några av de egenskaper som Mats Randleff och Ragn-Sells efterfrågar hos konsulter är att de ska ha skinn på näsan och utifrån erfarenhet, kompetens och integritet ha modet att kunna säga nej.

– Vi vill veta i god tid om de ser att vi är på väg åt fel håll. Att vara ja-sägare är ingen styrka hos oss, säger Mats Randleff. ▶

Helhetsbild underlättar förändring

I sitt senaste uppdrag är Pro4u-konsulten Caroline Runsten projektledare i ett omfattande förändringsarbete samt tf infrastrukturchef hos Ragn-Sells.

– Min uppgift är att sätta struktur på IT-verksamheten, att lyfta upp olika faktorer som hjälper kunden att fatta rätt beslut. För att kunna göra det skapar jag mig en bild av komplexiteten i organisationen och försöker lyssna in även underliggande faktorer som kan öka riskerna för felleverans av funktioner, säger Caroline Runsten.

Erfarenheterna av att själv vara beställare av IT-tjänster har underlättat när Caroline för kundens räkning förhandlat med teknikleverantörer, men också när hon har formulerat organisationens behov av IT-funktioner och vilka krav de ska möta.

I det här arbetet måste man kunna skapa relationer, se människors olika potentialer, föra dialoger och inte tveka att ta även de jobbiga samtalen. För att förändringen ska komma till stånd krävs att de berörda upplever den som "sin".



Caroline Runsten

Ragn-Sells är ett privatägt miljö- och återvinningsföretag med verksamhet i Sverige, Norge, Danmark, Estland, Lettland och Polen. Företaget samlar in, behandlar och återvinner restprodukter och avfall från industrier och hushåll vid ett stort antal återvinningsanläggningar.

Ragn-Sells har ca 2300 medarbetare och omsätter drygt fyra miljarder kronor per år.