

It-kraftsenter i Nord Norge IBM og Troms Kraft i en båt



Vil ha IBMs kompetanse: - Vi bruker IBM som kunnskapsleverandør. Her ligger etter min vurdering IBMs fremtid, sier Steinar Høier.

Oversikt

■ **Utfordringen**

Troms Kraft ønsket et system som sørger for at konsernet til enhver tid arbeider med de riktige områdene innenfor it-risikostyring og -sikkerhet. It-funksjonen skulle kunne bidra til verdiskapning og konkurransefordeler for selskapets forretningsområder.

■ **Løsningen**

I samarbeid med IBM har Troms Kraft utviklet et konsept med komplett metodikk for it-risikostyring og -sikkerhet. De har utviklet en egen tjenesteorientert it-struktur og innført et erp-system med prosess og lønnsomhetsanalyser, med valg av leverandør, prosjekthåndtering og implementering. Dette er satt inn i en it-strategi og -rammeverk. Konsernet har lagt vekt på integrasjon av systemer, sikring av elektroniske grensesnitt, kvalitet og konsistens mellom ulike applikasjoner. Det nye konseptet realiserer dette.

■ **Resultatet**

Troms Kraft har oppnådd en betydelig forbedret it-struktur med høy bevissthet på alle områder. Det er etablert metodikk for god planlegging og gjennomføring av it-funksjoner, og skapt merverdi for interne kunder og forretningsområder. Gjennom profesjonaliseringsprosessen har selskapet utviklet en unik kompetanse, og vurderer nå å tilby konseptet til andre aktører i energibransjen i samarbeid med IBM.

IBM og Troms Kraft har utviklet et nytt konsept for it-styring. Den skal nå tilbys til andre aktører i energibransjen.

Metoden, som er utviklet i nært samarbeid med IBM, synliggjør verdiskapning av it-ressursene i energikonsern som baserer virksomheten på flere forretningsområder.

Energiselskapene er ikke lenger rene kraftselskap. De siste årene har selskapene kastet seg over nye forretningsområder, fra bredbåndsprodukter til alternativ energi og sikkerhet.

I tillegg har selskapene delt sin tradisjonelle virksomhet opp i atskilte forretningsområder, som produksjon, nettvirksomhet og salg av kraft.

Troms Kraft med hovedkontor i Tromsø er ikke noe unntak fra trenden. Konsernet har skilt ut virksomhetsområder, og er tungt inne i flere nye. I motsetning til flere konkurrenter har de innsett at dette gir nye styrings- og risikomessige utfordringer som må løses, og at nye verdier kan skapes gjennom smartere håndtering av selskapets betydelige og kompliserte it-strukturer.

– Dette er ikke så avhengig av hvilken maskinvare eller hvilke applikasjoner vi velger. Det avhenger av hvordan vi setter dette i system for å sikre verdiøkning og konkurransefortrinn for våre kunder, sier it-direktør Steinar Høier.

Sparringspartner

Kundene er foreløpig konsernets egne forretningsvirksomheter, som driver med alt fra tradisjonell produksjon av kraft til utbygging av fiber og tilbud om bredbånd, ip-telefoni og andre tjenester. I disse dager avgjør selskapet om de skal tilby sin nye smarte måte å organisere og benytte it på til andre aktører i kraftbransjen.

IBM har gjennom konsulenter fra sin organisasjon IBM Global Services spilt en sentral rolle som sparringspartner og rådgiver.

– IBM er mest kjent som leverandør av maskinvare og programvare. Vi har benyttet selskapets forretningskonsulenter og kunnskapsressurser, sier Høier.

Nytt forretningsområde

Går det slik Troms Kraft ønsker, vil selskapet i løpet av kort tid gå over fra å være i et kunde-leverandørforhold, til å bli en sterk strategisk allianse, forteller Høier.

Dermed vil det som til nå har blitt betalt i konsulenttjenester, kunne bli en ny og viktig inntektskilde for Troms Kraft, og for IBM.

– Vi ser for oss at IBM kommer til å selge konsulenttjenester basert på den metodikk vi tok initiativet til, som vi har utviklet sammen med dem, og som er interessante for andre, sier Høier.

IBMs for de fleste ukjente konsulentvirksomhet vokste sterkt etter oppkjøpet av PWC Consulting i 2002. Konsulentvirksomheten sto for 17,6 prosent av IBMs samlede globale omsetning på 91,4 milliarder dollar eller 560 milliarder kroner i 2006. Inklusive tekniske leveranser, sto IBM Global Services for over halvparten av selskapets totale omsetning.

Tjenesteorientert

Stammen i den nye metodikken er at it-funksjonen er omdefinert fra å være et kostnadssenter til å bli et forretningscenter, eller at it-funksjonen er tjenesteorientert, som Høier liker å si.

Han forteller at tjenesteorientering er viktig for å kunne dokumentere it-funksjonens forretningsmessige nytte, og sikre at kundene får de tjenestene de trenger.

Troms Kraft har opprettet et internt it-marked med forhandlinger om tjenester, pris og kvalitet. Selskapet har laget en tjenestekatalog med enhetspriser og volum. I løpet av året har it-avdelingen faste møter om inngåtte avtaler med interne kunder, og jevnlig møter om innhold, tjenester og kvalitet.

– Vi forstår og kan dokumentere hvilken verdiskapning it-leveransene utgjør, og har utviklet en metodikk med teori, prosesser, prosedyrer og løsninger for å yte vårt beste, sier Høier.

Metoden er utviklet i samsvar med regelverket ITIL, som er en samlet dokumentasjon over de beste erfaringer for å sikre en kvalitetsmessig god it-drift.

Kunnskapssamarbeid

Høier karakteriserer samarbeidet med IBM som veldig fleksibelt og godt, tuftet på høy strategisk kompetanse, rådgivning og god service.

– IBM stiller med sterke ressurser, har svært god kunnskap om energibransjen og veldig god kunnskap om de erfaringsmessige beste løsninger på mange områder, sier Høier.

Han mener det er vel er det nærmeste to parter kan komme i en vinn-vinn-situasjon, hvor kunnskap om bransje og om it går hånd i hånd.

– Dette er viktig for å kunne lage løsninger som er prosessstilpasset våre behov, og som blir et grunnlag for å kunne tilby løsningene til andre kunder utenfor vår organisasjon, sier Høier.

Om Troms Kraft

Troms Kraft AS er Nord Norges største kraftprodusent med en årlig egenproduksjon på 1,2 TWh fra 12 kraftverk – om lag en prosent av landets samlede kraftproduksjon. Konsernet omsetter 5 TWh til privat- og bedriftskunder lokalt, nasjonalt og internasjonalt, blant annet til 200 svenske kommuner. I senere år har konsernet utviklet nye forretningsområder, som fiber, varme og andre energirelaterte tjenester. Største eiere er Troms Fylkeskommune og Tromsø kommune. Konsernet har rundt 470 ansatte, og omsatte i fjor for 2,6 milliarder kroner med et resultat på 300 millioner kroner.

Om it-avdelingen

It-avdelingen har 12 ansatte og er delt i drift, telekommunikasjon og strategi og utvikling. Avdelingen har ansvar for konsernets IFS erp-system. I konkurranse med Telenor og Color Line ble de i fjor uoffisiell norgesmester i datavarehus, med en løsning fra Business Objects. Konsernet var blant de første i Norge med felles drift av applikasjoner basert på terminalserverteknologi, hovedsakelig fra HP. De har en omfattende Wmware virtualisering. Backup og lagring er basert på NetApp levert av Proact.



International Business Machines A/S

P.O. Box 500
1411 Kolbotn
Norway
+47 66 99 80 00 Telephone
+47 66 99 93 33 Telefax

Du finner IBMs hjemmeside på internett på **ibm.com**

IBM, IBM-logoen og **ibm.com** er registrerte varemerker for International Business Machines Corporation i USA og/eller andre land.

Andre navn kan være varemerker for andre selskaper.

Henvisninger i publikasjonen til IBMs produkter, programmer eller tjenester betyr ikke at IBM har til hensikt å selge dem i alle land der IBM opererer. Enhver henvisning til et IBM-produkt, -program eller -tjeneste innebærer ikke at det bare er IBMs produkt, program eller tjeneste som kan brukes. Ethvert funksjonelt likeverdig produkt, program eller tjeneste kan brukes i stedet.

Denne publikasjonen er bare ment for generell veiledning.

Trykt i Sverige.

© Copyright IBM Corporation 2007.
Med enerett.