

# Swedish Match – Business Engagement för ökad affärsnytta

## Uppdrag

Med hjälp av en gedigen historik, starka varumärken och genomtänkt strategi arbetar Swedish Match mot sin vision att bli den globala ledaren inom rökfria produkter samt "operational excellence" inom Tändprodukter. Externa förändringar på marknaden för rökfria produkter, en föränderlig teknik och kunskap samt den ökade vikten av information drev behovet av en IT-partner som har förmågan att förstå, stödja och leverera värde tillsammans med affärsverksamheten. Swedish Matches nya affärsstrategi från 2010 lade grunden för visionen och strategin inom IT med en ny organisation, Group IT, som fokuserar på att maximera affärsvärde och möjliggöra affärsstrategin med hjälp av IT. En avdelning inom Group IT är Business Engagement, som representerar det primära gränssnittet mellan Group IT och verksamheten. Sedan februari 2011 har Avega Groups konsult Fredric Broström arbetat i rollen som Business Analyst inom Business Engagement Other Functions, vilket omfattar alla supportfunktioner såsom Finance, Legal, Strategic Procurement, Human Resources och Communication samt även Swedish Match Distribution AB.

## Utmaning

För Swedish Match innebär den nya affärsstrategin en omstrukturering från många lokala IT-funktioner till en global. Detta betyder förändringar i arbetssätt på både verksamhets- och IT-sidan samt, inte minst, hur verksamheten och IT levererar värde tillsammans. Målet med Business Engagements verksamhet är att öka förståelsen för IT i verksamheten, öka affärsfokus på IT-sidan samt att korta ledtiderna. Genom sina globala team arbetar avdelningen bland annat med att:

- fånga upp, förstå, sätta samman och konkretisera verksamhetsbehov från alla delar av organisationen och översätta dem till krav för IT-tjänster
- driva och öka medvetenheten och utnyttjandet av IT-tjänster
- vid behov, leda och/eller koordinera olika leveranser av IT-tjänster och projekt.

Utmaningen i uppdraget har varit att skapa värde för Swedish Match i förändringsresan för att möta marknadsförändringar samt att införa nya sätt att arbeta och leverera ökat affärsvärde med hjälp av IT. Viktiga förutsättningar för uppdraget har varit en bred förståelse av verksamheten i kombination med IT, men även hög tillgänglighet, lyhördhet och strukturförmåga tillsammans med god kommunikation.

## Resultat

Som resultat kommer Group IT och verksamhetssidan att arbeta proaktivt, effektivt och mycket nära varandra i leveranserna. Detta gäller såväl i stora och globala förstudier eller projekt som i snabbare leveranser. Group IT:s mål att skapa en Best-in-class Business Engagement har gett Swedish Match bättre möjligheter att möta marknadsförändringarna, skapa affärsvärde och bli den globala ledaren inom rökfria produkter samt "operational excellence" inom Tändprodukter.

*"En nyckel i att möjliggöra affärsstrategin är en produktiv dialog mellan affären och IT genom Business Engagement. Fredric har som en del av Group IT Business Engagement varit instrumentell i den organisationsförändring och resa som Swedish Match genomfört. Ansvaret har primärt legat i att etablera och driva dialogen med ledande befattningshavare inom stödfunktioner, såsom Finans, HR, Inköp och Kommunikation. Fredric är mycket uppskattad av kunder såväl som av medarbetare inom IT och har med starkt ledarskap, god kommunikationsförmåga och glimten i ögat hanterat både större förändringsprojekt och mindre, men akuta, behov. Hans engagemang och lojalitet kan endast anses vara exemplariskt."*

Frey Sigurjonsson, Head of Business Engagement  
Swedish Match Group IT

På bilden: Fredric Broström, Avega Group

