

REBENDO

LEVERANTÖRSPROFIL



RADARS SYN

Rebendo är ett svenskt specialistföretag inom Performance Management med en produkt- och tjänsteportfölj som har till uppgift att visualisera, analysera och kvalitetssäkra samt mäta prestanda i de centrala IT-systemen. Bland kunderna återfinns transaktionsintensiva företag och organisationer med affärskritisk verksamhet, både inom näringslivet och inom offentliga sektor. Man samarbetar även med andra IT-leverantörer där Rebendo agerar specialist inom sitt område.

Rebendos tjänster har som mål att skapa snabbare svarstider i komplexa miljöer hela vägen fram till slutanvändaren, end to end. Detta görs genom realtidsanalys och end-to-end-kartläggning av IP-trafiken för att synliggöra hur kommunikationen fungerar och genom prognostisering så att applikationer, webbplatser, nätverk, datacenter, molnet och fjärranslutna kontor fungerar optimalt. Tjänsterna kan även användas för att prognostisera och därmed proaktivt vidta åtgärder för säkerställandet av snabba svarstider.

Radars uppfattning är att behovet av Rebendos tjänster är tydligt och ökande i spåren av ökade dataflöden och transaktionsmängder inom t ex e-handel och finanssektorn med tillhörande krav på tillgänglighet, svarstider och säkerhet.

Radar rekommenderar verksamheter med affärsmodeller som är beroende av hög tillgänglighet med snabba svarstider och behov av att snabbt kunna identifiera driftstörningar i IT-miljön att konsultera Rebendo eller aktör med liknande lösning för en genomlysning av situation och behov. Radar rekommenderar även IT-aktörer som har slutkunder med dessa behov att etablera samarbete med Rebendo eller aktör med liknande lösning inom detta nischade specialistområde om man inte själv har kompetensen och lösningen.

Radars Leverantörsprofiler

Radars leverantörsprofiler är avsedda att hjälpa kunder att bilda sig en god uppfattning om respektive leverantör. Radar utför dessa analyser dels i samarbete med Pierre Audoin Consultants, dels på eget initiativ och dels på uppdrag av Radars kunder.

Kontakta oss gärna för mer information.

Kontaktperson	
Johan Scherlin	
	+46 709 19 71 35
	johan.scherlin@radareco.se

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. HISTORIK OCH UTVECKLING	4
2. ORGANISATION OCH ÄGANDE	4
3. UTVECKLINGSPLAN.....	4
4. ERBJUDANDE.....	5
5. AFFÄRS- OCH LEVERANSMODELL	7
6. TJÄNSTEUTVECKLING	8
7. MÅLGRUPP OCH BRANSCHINRIKTNING	8
8. PARTNERSTRUKTUR.....	10
9. KONKURRENS.....	10
10. SWOT	11

1. HISTORIK OCH UTVECKLING

Rebendo startades 2001 och erbjöd redan då prestandamätningar och analys och effektivisering av transaktioner. Bolaget har sedan starten stabilt omsatt 10-15 MSEK/år.

Inför 2016 gjordes satsningar på att öka närvaron i marknaden för att skapa tillväxt vilket lyckades och resulterade i en dubblering av omsättningen. Dock förde expansionen med sig ökade kostnader vilket resulterade i att ett åtgärdsprogram genomfördes under 2017.

Åtgärdsprogrammet omfattade aktiviteter som konsolidering, tjänsteutveckling, effektivisering, marknadsplan, expansionsplan och även ett internt kulturarbete under rubriken "det goda företaget".

Omsättningen 2017 landade på 25,7 MSEK med ett resultat på 0,750 MSEK. När Rebendo gick in i 2018 hade man en bra kontraktsbas och en kostnadsstruktur under kontroll. Bolagets prognos för 2018 är ett resultat på ca 2,5 MSEK med en omsättning på drygt 27 MSEK.

2. ORGANISATION OCH ÄGANDE

Rebendo är ett litet bolag med 10 medarbetare efter 2017 års genomlysning och konsolidering under ledning av nye VD:n Michael Kling, med många års erfarenhet av ledande roller i IT- och kommunikationsbranschen bland annat som IT-direktör på ATG.

I bolagets kärna finns även Slobodan 'Boban' Djurdjevic (grundare av Rebendo och tidigare professionell fotbollsspelare*) med mångårig erfarenhet av försäljning inom IT.

Rebendo ägs av grundarna, ledningen och några av medarbetarna.

**Relevansen av denna uppgift är att det utifrån ett företagskulturellt perspektiv har viss betydelse för att förstå hur bolaget drivs och agerar. Rebendo består av ett antal konsulter och medarbetare som agerar utifrån lagsamarbete.*

3. UTVECKLINGSPLAN

Rebendos ambition och plan är att utveckla bolaget till att omsätta 120 MSEK inom 5 år.

Tillväxten är tänkt att komma dels i Sverige, från dagens ca 27 MSEK till 60 MSEK, dels genom etablering av verksamhet i Norge (målbild 30 MSEK) och Serbien (målbild 30 MSEK).

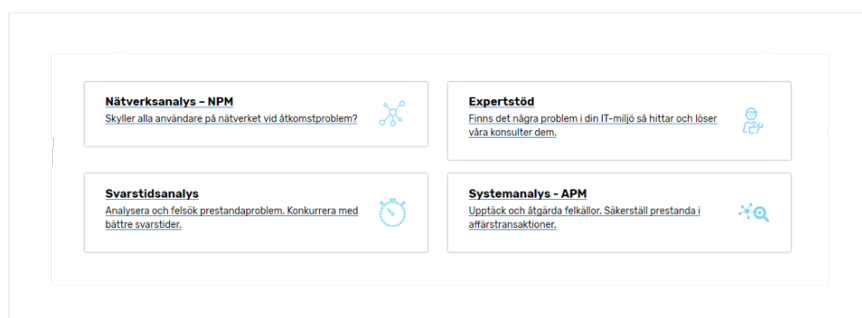
I Norge kommer man etablera samarbete med befintliga leverantörer och distributörer och genom att leta tvillingkunder. Exempel: Befintlig lösning i Sverige är Swish som liknar Vipps i Norge. Även modellen med partnerskap med aktörer som t ex Atea och andra större bolag som har ramavtal med den offentliga sektorn i Norge kommer att kopieras. Under hösten 2018 är det även planerat en etablering i Serbien.

4. ERBJUDANDE

Rebendos erbjudande är bland annat att skapa förutsättningar för snabbare svarstider i hela IT-miljön och erbjuda kontinuerlig analys av kundens totala digitala miljö, detta genom att hitta flaskhalsar, identifiera orsak för att sedan föreslå och rekommendera åtgärder.

Erbjudandet innefattar en end-to-end-kartläggning av IP-trafik och applikationer för att visualisera systemsamband och att genom diagnos och profilering av applikationer få webbplatser, nätverk, datacenter, molnlösningar och fjärranslutna kontor att fungera bättre tillsammans. Erbjudandet innehåller även rådgivning för att förkorta Time to Market, genom att tidigt i utvecklingsprocessen optimera systemlösningens prestanda.

Tjänsterna är paketerade som analys-och visualiseringstjänster, konsulttjänster samt driftrelaterade tjänster om kunden så önskar. Dessutom erbjuder Rebendo ett fokuserat tjänsteerbjudande för t ex e-handelskunder.



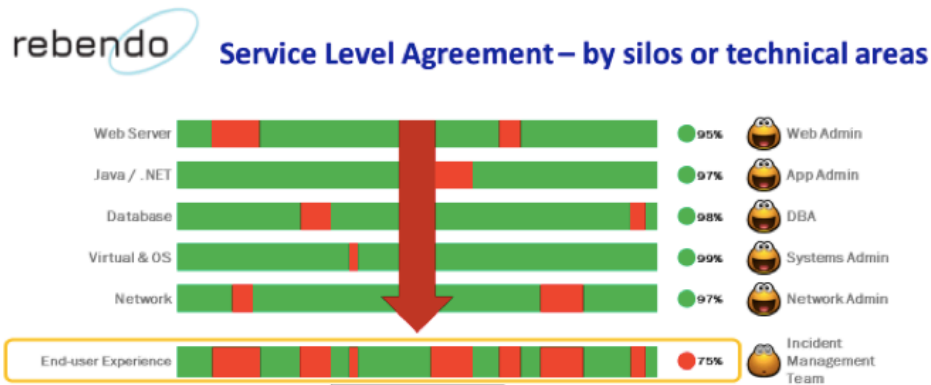
Tjänsteleveransen utgörs av en teknik- och en konsultbaserad del, som tillsammans utgör "Rebendos ramverk".

Den tekniska delen, som idag i huvudsak baseras på Riverbeds SteelCentral, utgörs av ett gemensamt presentationsgränssnitt för olika typer av intressenter hos kunden – allt från de operativa delarna av kundens IT-drift till företagsledning och andra intressenter som kan vara i behov av mer skraddarsydd information avseende hur infrastruktur och applikationer samverkar. Information hämtas dels via klienterna, dels via nätverket i form av nätverkspaket och dels från servrar som innehåller applikations- och databasinformation. Detta gör att alla transaktioner kan visualiseras med SQL-sats och applikationskod. Information hämtas från alla aktiva komponenter som switchar, routrar etc som finns i infrastrukturen. Erbjudandet täcker generellt lager 1-7 i den klassiska OSI-modellen och med kodprofilering på server och klient.

En intressant poäng är att Rebendo analyserar riktig data och inte bara förlitar sig på syntetiska transaktioner. Eftersom man samlar in faktisk data och presenterar denna så har man även möjlighet att dela med sig av data till andra säkerhetslösningar som kräver paketdata som exempelvis IDS och IPS. Man sparar även paketdata för historisk återblick och felsökning som kan användas i forensics-syfte.

Rebendo täcker in hela end-to-end transaktionen. Rebendos konkurrenter är oftast antingen i NPM-spåret (Network Performance Management) eller i APM-spåret (Application Performance Management) och saknar i vissa fall slutanvändarupplevelsen, EUE (End User Experience).

Nedan bild illustrerar varför det är viktigt att mäta den faktiska användarupplevelsen i stället för enskilda komponenter. Exemplet visar en situation där varje avsnitt i en kunds IT-miljö har godkända svarstider var och en inom sitt ansvarsområde enligt rådande SLA medan slutanvändaren får långa svarstider och en dålig upplevelse.



Exempel på hur Rebendo beskriver sina tjänster:

Svarstids- och nätverksanalys

Rebendos lösning förenar avancerad applikations- och transaktionsinsikt med omfattande övervakning och analys av slutanvändarupplevelse och djup nätverksintelligens för visualisering av systemsamband och eventuella prestandaproblem. Vi hjälper kunden att upptäcka var och när flaskhalsar uppstår, vilket innebär att kunden snabbt och effektivt kan åtgärda eventuella fel och få effektivare processer för både utveckling och produktion.

Rebendos lösning levererar:

- Analytisk behandling i flera steg oberoende av hastighet och media.
- Omfattande nätverks- och applikationsinsikt för traditionella applikationer och webbapplikationer, VOIP- och videokvalitetskontroll samt prestandaanalys av databaser.
- Molnbaserade tjänster.

Effekterna och fördelarna är bl a:

- DPI, applikationsigenkänning (deep packet inspektion)
- Övervakning av slutanvändarupplevelse för webbapplikationer (EUE)
- Uppdelning av svarstid/reaktionstid i silos/teknikområden
- Transaktionsanalys av databaser
- Kontinuerlig VOIP- och videoövervakning
- Riklig nätverksinformation och applikationsdata

Verkar det krångligt? Så här beskriver en av Rebendos konsulter i vilka situationer tjänsterna kan komma i fråga, hur det går till och vad som sker:

Vad är och gör en nätverksanalys?

- När vi gör en kontroll av ett fysiskt nätverk, kablar, kontakter och trafikbaserad kontroll av nätverkstrafiken som inte är applikationsöverföring.
- Exempel på nätverksdata; Omsändningar, CRC fel, packet loss som inte beror på firewall-regler utan på överbelastade switchar, nätverkskort etc.
- Nätverksanalys kan också vara en kontroll av olika typer av stormar i nätet som exempel broadcast, ICMP, spanningtree som kan äta upp 60% av bandbredden utan att man skickat ett enda applikationspaket.

Vad är och gör en svarstidsanalys?

- När applikationsdata inte kommer fram i den takt som man förväntat. Som när en server inte har tid att svara på inkommande trafik pga att servern är upptagen med annat
- eller att protokollet som används inte är gjort för WAN-trafik och applikationen blir lidande av latency
- eller att applikationen inte fyller paketen med tillräckligt mycket data och nätverket blir tvungen att skapa fler paket för transport som i sin tur belastar nätverket och skapar onödigt mycket trafik fram och tillbaka med halvfulla paket (chattiness).
- Precis som att det är mycket mer effektivt att åka fyra personer i en bil som ska åt samma håll än att alla personer tar varsin bil...

5. AFFÄRS- OCH LEVERANSMODELL

Rebendos affärsmodell består av ett antal steg från att identifiera behov och lägga upp strategi för olika deltjänster och insatser över till "driftläge" med kontinuerlig proaktiv prestandaanalys och konsultativa tjänster.

Ett kundprojekt börjar alltid med datainsamling i form av en gemensam workshop med förberett frågeschema. Detta för att man snabbt och korrekt ska kunna sätta in erforderliga resurser för att hjälpa kunden. Man har också utvecklat ett tjänstelager ovanför de produkter som man använder, för att på ett effektivt sätt kunna anpassa insatserna till olika kunders olika IT-miljöer. Som projektstyrningsmodell används en anpassad variant av PROPS.

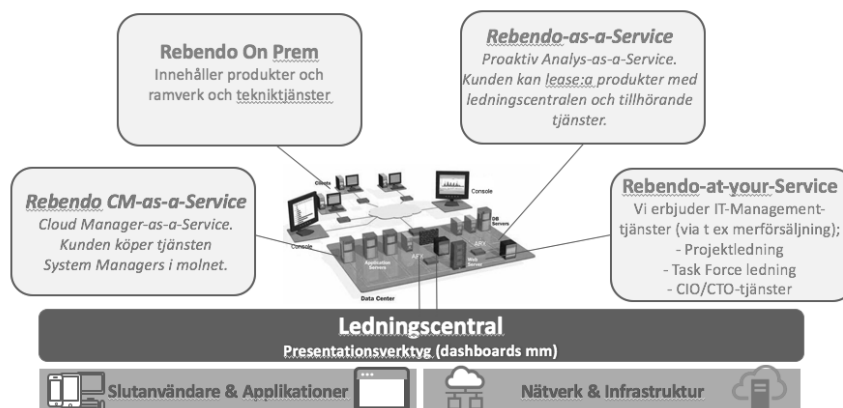
Lösning och leverans består i normalfallet av en månadskostnad för licenser och underhållsavtal samt en timbank för löpande konsultativa insatser. Om kundens policy förbjuder Off Site lösningar, kan Rebendo sätta upp lösningar On Prem. Men, om kunden tillåter molntjänster, kan man sätta upp lösningen as a Service. För båda lösningarna gäller samma grundläggande affärsmodell i form av månadskostnad, men med annan underliggande leverans.

För att kunden verkligen ska dra nytta av funktionaliteten i helhetslösningen sätter Rebendo tillsammans med kunden gemensamt upp en dashboard-lösning (trafikljus), där alla signaler har möjlighet till inbyggd triage (snabb förstahandsbedömning) för felsökning med s.k. drilldown-funktionalitet. Den konsultbaserade delen kan sedan beskrivas som en funktion för systemsäkring och transaktionseffektivitet, där den tekniska lösningen tillsammans med Rebendos konsulter kompetens och erfarenhet gör skillnad, dvs Rebendos ramverk.

Man ser sig själva som lite av IT-branschens moderna kirurg, som med nära patientrelation och diagnos kombinerat med modern titthålskirurgi precist och kostnadseffektivt och utan onödiga störningar och avbrott kan hitta och åtgärda fel. Mer proaktivt och prediktivt, inte bara reaktivt.

6. TJÄNSTEUTVECKLING

Bolaget levererar sina lösningar tjänster On Prem och via Managed Services, anpassat efter kundens säkerhetskrav. Man kan leverera sina lösningar som renodlade molntjänster om kunden önskar det, Rebendo-as-a-Service och Rebendo-at-your Service, vilket ger nedanstående tjänsteportfölj anpassad för de flesta leveransformer och därmed olika kund- och partnersituationer.



Man har även tagit fram en "Akutväska" som är en tjänst som hjälper kunder att snabbt identifiera orsaken till ett driftstopp eller en större driftstörning. Akutväskan ska också fungera som en instegstjänst för kommande kunder. En annan planerad tjänst är Rebendo End User Experience/slutanvändarens upplevda prestanda – dvs att hantera Performance Management i PC baserade klienter, plattor och andra mobila enheter, där det enligt bolaget finns ett stort och växande behov på marknaden.

7. MÅLGRUPP OCH BRANSCHINRIKTNING

Rebendos målgrupp är transaktionsintensiva företag och organisationer med affärskritisk verksamhet och höga tillgänglighetskrav. Några exempel är e-handelsbolag, finansiella aktörer, organisationer med stora volymer samt myndigheter med höga säkerhetskrav, alla med krav på snabba svarstider.

Några befintliga kunder och genomförda kunduppdrag:

KUNDER	VERKSAMHET/BRANSCH	PROBLEM/FLASKHALS → LÖSNING	UPPNÅDD EFFEKT
Stockholms Stad	Offentlig sektor	Långa svarstider. Ville kunna följa upp SLA. Saknade helhetsvy för bolag, förvaltningar och stadsdelar.	Klart och pågående tjänst
Polisen	Offentlig sektor	Långa svarstider	End-to-end monitorering
Bankgirot	Bank & Finans	Ville kunna följa transaktioner end-to-end.	End-to-end monitorering i full skala
ATG	Spel	Långa svarstider och kunde inte följa transaktioner hela vägen	Löpande arbete
SLSO, Stockholms Läns Sjukvårdsområde	Hälsa & sjukvård	Långa svarstider och kunde inte följa transaktioner hela vägen	Helhetssyn
Länsförsäkringar	Bank & Finans, Försäkring	Inför byte av outsourcingpartner ville man ha baseline-mätningar innan och efter övertagande	Pågående tjänst

Referenscase - SilverRail

SilverRail, tidigare LINKON, är ett teknikföretag inom resebranschen med verksamhet i fyra länder och med en global kundbas. SilverRail utvecklar och erbjuder försäljnings-, distributions- och avräkningssystem för resor och kringtjänster i Skandinavien till reseproducenter, återförsäljare och resenärer.

När man lanserade sitt nya bokningssystem uppstod stora problem med långa svarstider. Frustrerade användare övergav sina bokningar och intäkterna rasade. Man hade svårigheter med att diagnosticera prestandaproblemen i det komplexa bokningssystemet, som bestod av ett flertal applikationer, system och databassökningar.

Rebendos analys och rekommendation gav det SilverRail den överblick och den insyn de behövde för att ringa in problemet och fastställa orsakerna. Tack vare den efterföljande åtgärden och lösningen minskade svarstiderna i bokningssystemet från 25 sekunder till 0,2 sekunder.

Nu kan IT-avdelningen upptäcka och åtgärda prestandaproblem på ett tidigt stadium i en miljö där miljontals databassökningar görs dagligen. Onormala beteenden eller driftsstörningar uppmärksammas och felsökningen blir snabbare och mer tillförlitlig. Slut användarna är nöjda och reseföretagen sparar tid och pengar.

Referenscase – "Stor finansaktör"

Kunden är en stor transaktionsintensiv aktör i Norden vars verksamhet garanterar ett snabbt och säkert betalflöde i det finansiella systemet med 50 miljarder SEK i betalningar varje dag.

När kunden beslöt sig för att utvidga betalssystemet till att inkludera även betalningar i realtid var de tvungna att lösa applikationsproblemen snabbare. Hanteringen av betalningar via mobil-appar med miljoner användare krävde sekundsnabba transaktioner utan risk för plötsliga fördröjningar.

Tidigare kunde det ta fem timmar att lösa en incident eftersom kunden saknade verktyg och en samlad helhetsbild över sin komplexa applikationsmiljö. De hade svårt att veta om orsaken till ett prestandaproblem hade att göra med server, nätverk, databas, applikation eller en extern källa.

Med hjälp av Rebendos lösning fick man fram en samlad bild över applikationsinfrastrukturen och fick ner felsökningstiden till minuter.

Kunden har vänt trenden från att agera reaktivt på prestandaproblem till att ligga steget före och kringgå dem. Nu har man total överblick och kontroll över användarnas transaktioner end-to-end. Det gör att man kan se applikationsstatus, mäta transaktioners hastighet och flöde, se systemsamband och identifiera felkällor snabbare. För kundens kunder innebär det stabila betalningar i realtid med hög tillgänglighet och pålitlighet dygnet runt, året runt.

8. PARTNERSTRUKTUR

Rebendo har på grund av sin storlek, och avsaknad av stora ramavtal på framförallt den offentliga sidan, valt att förutom egen direktbearbetning även gå till marknaden tillsammans med större affärspartners.

I sådana partnerrelationer tar Rebendo en expertroll inom sitt område och kompletterar partners kundrelation och leverans. De gemensamma lösningarna ryms även då inom begrepp som Network Performance Management och Application Performance Management och/eller som del av partners leverans. Andra partners till Rebendo är lösningsleverantörer som ingår i bolagets lösningar och leveranser. Exempel på leverantörer och partners är:

Partner	Rebendos roll
Atea	Underkontrakterad leverantör av produkter och tjänster
Arbor Networks	Återförsäljare/integratör av leverantörens produkter
Cygate	Underkontrakterad leverantör av produkter och tjänster
Fluke Networks	Återförsäljare/integratör av leverantörens produkter
Fujitsu	Underkontrakterad leverantör av produkter och tjänster
Gigamon	Återförsäljare/integratör av leverantörens produkter
Netscout	Återförsäljare/integratör av leverantörens produkter
Riverbed	Återförsäljare/integratör av leverantörens produktplattform
Sigma	Samarbetsavtal för gemensamma affärer
Tieto	Samarbete för gemensamma affärer

9. KONKURRENS

Inom det avgränsade området "end-to-end" Performance Management" har Rebendo inga tydliga konkurrenter i Sverige. Det finns företag som har olika lösningar inom NPM eller APM, och det finns andra globala och lokala aktörer som är partner med t ex Riverbed, men ingen är lika nischad på helhetslösningar för visualisering av end-to-end transaktioner.

I Norge och Serbien finns det ingen direkt motsvarighet till Rebendo. Bolaget bedömer att man har ca 2-3 års försprång i marknaden.

10. SWOT

Ett sätt att beskriva ett företags position och potential är genom analys av företagets starka (Strengths) och svaga sidor (Weaknesses) samt genom analys av framtida möjligheter (Opportunities) och hot (Threats). Följande speglar Radars syn på Rebendo.

Intressant är då även att utröna hur ledningen dels avser agera på att förstärka sina styrkor och utveckla sina möjligheter men framförallt åtgärda sina svagheter och avvärja sina hot.

<p>Styrkor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Helhetslösning inom nischen "prestandaoptimering" – identifiering, åtgärd och ROI-insats • Stora och strategiska kundreferenser • Kundnärhet och engagemang • Tydlig partnermodell med avgränsning, transparens och möjlighet till utväxling • Sund affärsmodell med funktionsåtagande + tillkommande konsultinsatser • Kompetens och erfarenhet 	<p>Svagheter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relativt liten aktör • Beroende av några få nyckelindivider • Beroende av få kunder • Saknar egna ramavtal offentlig sektor • Marknadens omognad och oförståelse för möjligheterna med performance management
<p>Möjligheter</p> <ul style="list-style-type: none"> • E-handels explosionsartade utveckling med krav på tillgänglighet och svarstider • Finanssektorns ökade transaktionsintensitet (Ex: Bankgirot) med tillhörande krav på snabbhet och säkerhet • Övriga branschers och marknadens utveckling avseende självbetjäning, automatisering, effektivisering, optimering etc med krav motsvarande e-handel och finanssektorn • Positionera Rebendo än mer kundnära som rådgivare och integratör för att bli mindre beroende av underleverantörer 	<p>Hot</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produktleverantörers partnermodell kan förändras mot t ex mer direkt försäljning • Produktleverantörers förmåga att klara marknadens förändrade krav och framtida behov • Konkurrenter från befintliga aktörer som etablerar molntjänst i sitt erbjudande • Systemintegratörer och driftfaktörer som idag är partners blir själva återförsäljare åt t ex Riverbed, dvs Performance Management är/blir en integrerad del av större aktörers egna lösningar

Ledningens definierade aktiviteter för att åtgärda svagheter och avvärja hot:

Åtgärda svagheter

- Skapat ny struktur för att kunna växa affären och bolaget i Sverige och andra marknader
- Startat upp ett seriöst program för marknadsföring och utbildning av marknaden
- Vidareutvecklar partnerprogrammet med fler partners och fler marknader

Avvärja hot

- Utvärderar alternativ till befintliga leverantörers produkter.
- Exekverar på styrkor och möjligheter för att behålla försprånget i marknaden, både genom egen direkt kundbearbetning och genom partners.

OM RADAR

Radars verksamhet bygger på data, nyckeltal och analyser på respektive nordiska marknader vilket också är basen för den faktabaserade rådgivning inom IT-styrning, strategi och verksamhetsutveckling som bolaget driver. Fokus är att skapa värde och tack vare nöjda och lojala kunder har verksamheten växt till att idag vara den oberoende aktör som har flest kunder inom rådgivning på den lokala marknaden.

Radars tjänster skapar möjlighet för dig som IT-beslutsfattare att styra verksamheten baserad på lokalt insamlad fakta hur svenska och nordiska IT-chefer levererar, planerar och genomför sin IT-verksamhet. Genom tusentals datapunkter i ekosystemet samt genom närhet och kunskap om den lokala marknaden, levererar Radar ett värdeskapande som är ledande på såväl operativ som strategisk nivå. Radar levererar produkter och tjänster till såväl leverantörer som köpare av IT, vilket skapar en unik position att kunna följa en krona genom ekosystemet. Radar kan därför erbjuda en unik detaljnivå för en IT-verksamhet som genom våra olika erbjudanden stärker Radars kunders förmåga, lönsamhet och effektivitet efter lokala förutsättningar.

Ledande leverantör av faktabaserad insikt

Radar levererar insikt som bygger på lokal information. Radars insikt byggs upp genom tusentals strategi-, prioriterings- och nyckeltalsjämförelser som såväl IT-beslutsfattare som leverantörer låter Radar genomföra och analysera varje år på respektive marknad. Genom analyser av dessa datapunkter samt genom närhet och kunskap om den lokala marknaden levererar Radar ett värdeskapande som är ledande på såväl operativ som strategisk nivå. Det finns. Radar följer många underliggande regulatoriska, marknadsmässiga och tekniktrender som förändrar förutsättningarna för en IT-verksamhet och arbetar med råd och insikter runt den förändring som är ofrånkomlig.

Databas av nyckeltal

Radar har sedan start byggt egen Intellectuell Property (IP) i form av databaser och modeller för olika typer av benchmark av IT-verksamhet, pris och kostnadsjämförelser samt olika kvalitetsparametrar. Databaserna utvecklas genom kundåtaganden samt genom löpande insamling av data från IT-beslutsfattare via bland annat online-modeller ingående i abonnemang, enkäter, kostnadsanalyser, avtalsanalyser samt djupintervjuer. Genom tillgång till egen och i realtid uppdaterad data och erfarna rådgivare så jämförs och optimeras kostnader, priser och effektivitet inom en IT-verksamhet. Till skillnad mot många andra aktörer behöver Radar inte starta processen med faktainsamling eller komplettering då lokal relevant jämförelsefakta ofta redan finns i våra datalager.

Rådgivning och beslutsstöd

Radar erbjuder avancerad rådgivning inom IT-styrning, sourcing och nyckeltal kopplade till IT-produktion och effekthemtagning. Radars rådgivare har referensuppdrag inom IT-strategi, CIO-stöd, kompetensförsörjning, sourcingstrategi, m.m. till kunder över hela Sverige inom både privat och offentlig sektor. All rådgivning bygger på faktabaserad insikt, d.v.s. Radars data och mätpunkter för kostnader och effekt på den nordiska IT-marknaden. Radar stödjer sina kunder med en unik kombination av erfarenhet och underbyggda fakta i alla rådgivningsuppdrag.