



Bankdata er en af Danmarks største finans-it-virksomheder, der leverer totale it-løsninger til den finansielle sektor. Dvs. alt det it, som en bank har brug for – herunder udvikling af net- og mobilbank, kredit- og rådgivningsværktøjer samt support og sikkerhed. Bankdata er ejet af ni danske pengeinstitutter, der også er virksomhedens kunder, og som deltager aktivt i planlægning, udvikling og prioritering af Bankdatas aktiviteter. Bankdata blev stiftet i 1966, og har i dag mere end 750 medarbejdere.

bankdatawww.bankdata.dk

Automize møder os med vores behov

Bankdata har brug for at være agile og dynamiske på kompetencerne, så de nemt kan skalere op og ned – uden at skulle binde sig til langvarige kontrakter.

”Vi har brug for at være agile og dynamiske på kompetencerne, så vi nemt kan skalere, og her matcher Automizes grundlæggende forretningsmodel os godt.”

ALLAN RIIS
CLOUD CENTER OF EXCELLENCE LEAD, BANKDATA

”Da vi begyndte at arbejde med vores cloud-strategi tilbage i 2018, vidste vi, at vi stod overfor et nyt og kæmpestort paradigmeskifte,” indleder Allan Riis, Cloud Center of Excellence Lead hos Bankdata.

FRAVALG AF DE STORE, INTERNATIONALE KONSULENTHUSE

I første omgang valgte Bankdata at lade et par af de store, internationale konsulenthuse komme med et bud på, hvordan strategien blev omsat i en opgaveliste. De holdt fælles workshops over nogle dage for at lave backlog og teste samarbejdet.

”Vi fandt ud af, at det var for voldsomt for os med de store konsulenthuse og den måde, de arbejder på – særligt deres fokus på commitment fra begge sider, som betyder binding til en langsigtet kontrakt,” siger Allan og fortæller, at Bankdata derfor begyndte at lede efter andre muligheder i markedet.

AUTOMIZE FOKUSEREDE PÅ AT KOMME I GANG MED ARBEJDET

En af medarbejderne i Allans team kendte Automize fra tidligere. ”Automize kom med en helt anden energi. Deres tilgang til opgaven og os var jordnær og stilfærdig, og de ville gerne møde os med vores behov,” fortæller Allan.

Han sætter et par ord mere på: ”Automize fokuserede på at komme i gang med arbejdet – i stedet for at

have travlt med at binde os til en langsigtet kontrakt fra starten. Lige fra vores første møde har det føltes som et godt match med Automize.”

SPARRING OG EKSPERTISE, OGSÅ FRA BAGLANDET

”Konsulenterne fra Automize sidder hos os fysisk nogle dage om ugen. De faldt lynhurtigt i med vores kultur og arbejdsform og blev en del af teamet,” fortæller Allan.

”Samtidig kan vi tydeligt mærke, at de har et bagland af dygtige kolleger, med kompetencer som vi helt naturligt også får adgang til at kunne trække på og være en del af. Skal vi fx afsøge nye hjørner og områder, der rækker ud over ’vores’ konsulents ekspertise og viden, så får vi hurtigt sparring og ekspertise i spil fra Automizes bagland,” uddyber Allan.

DYNAMISK OP- OG NEDSKALERING PÅ KOMPETENCER

”Cloud-universet er en foranderlig størrelse. Mange af de store, internationale konsulenthuse i branchen arbejder med kæmpestore kontrakter på deres kompetencer, men det fungerer ikke godt for os. Vi har brug for at være agile og dynamiske på kompetencerne, så vi nemt kan skalere, og her matcher Automizes grundlæggende forretningsmodel os godt,” fortæller Allan.

”Automize fokuserede på at komme i gang med arbejdet – i stedet for at have travlt med at binde os til en langsigtet kontrakt fra starten. Lige fra vores første møde har det føltes som et godt match med Automize.”

ALLAN RIIS
CLOUD CENTER OF EXCELLENCE LEAD, BANKDATA

Han fortsætter: ”Vi har været i gang i et års tid sammen med Automize. Nu flytter projektet og vi os til nye områder, hvor vi har brug for lidt andre kompetencer, og så får vi tilknyttet nye folk fra Automize. Den form for dynamisk op- og nedskalering på kompetencesiden fungerer virkelig godt for os.”

BANKDATAS FORANDRINGSMODENHED HAR SAT TEMPOET

Selv om projektet nu flytter sig til nye områder, så betyder det ikke, at første del af projektet blot kan leve sit eget, stille liv. Som virksomhed er man afhængig af, at der er både tid og kompetencer internt i virksomheden, når man står tilbage med en helt ny teknologi-stack.

”Automize har hele vejen gennem forløbet været gode til at tilpasses sig vores forandringsmodenhed og den kadence, vi vil have – og den har typisk ligget lavere, bl.a. pga. krav til compliance og lovgivning,” siger Allan.

”Adoption og forankring er afgørende ved ny teknologi og nye projekter – ellers står man tilbage med den der pakke fra konsulenthuset, der står midt på gulvet, og ingen ved helt, hvad de skal bruge den til,” slutter Allan.

”Adoption og forankring er afgørende ved ny teknologi og nye projekter – ellers står man tilbage med den der pakke fra konsulenthuset, der står midt på gulvet, og ingen ved helt, hvad de skal bruge den til.”

ALLAN RIIS
CLOUD CENTER OF EXCELLENCE LEAD, BANKDATA