

MANAGEMENT & BUSINESS SUPPORT

Acandos erbjudanden inom Management & Business Support hjälper organisationer och företag att styra och effektivisera sin verksamhet med utgångspunkt i affären och dess krav på lednings- och stödfunktioner. Vi lägger stor vikt vid en helhetssyn på styrning, organisation, processer och systemstöd.

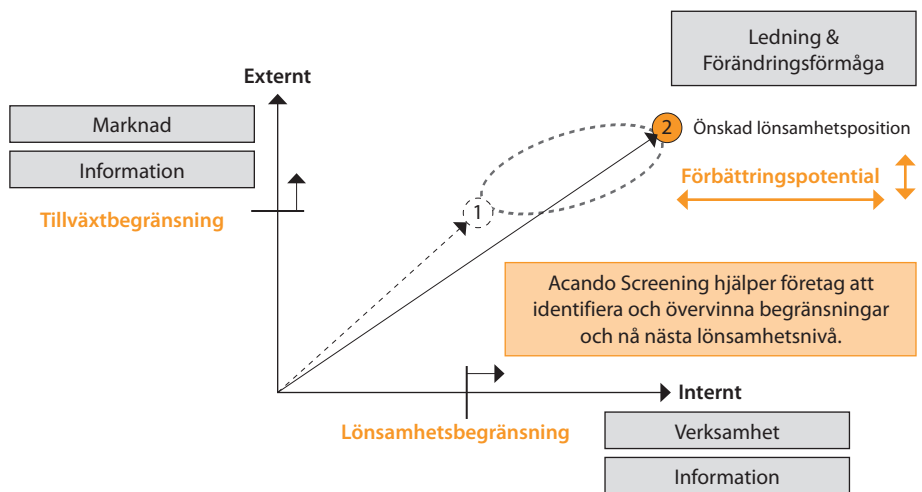
**VARFÖR KÖPA ACANDO SCREENING?**

- Snabb genomgång av kundens problemställning.
- Fokus där behovet finns (strategi, affärsplan, affärsmål, affärsprocess).
- Drivs av vd/ledningen – det vill säga ägaren av problemställningen.
- Erfarna konsulter – bredd och djup – flera branscher.
- Strukturerat och tydligt angreppssätt.
- Tydlig rapport.
- ROI inom 6 månader.

Acando Screening

Acando Screening är en analysprocess som med hjälp av mycket strukturerade metoder genomförs i iterationer. En screening kan vara en bred översyn eller fokusera på vissa specifika frågor. Det handlar om att identifiera de lönsamma och olönsamma delarna i en verksamhet och ta fram förslag till åtgärder.

För att säkerställa ett framgångsrikt resultat arbetar vi med en sponsor på ledningsnivå och vi arbetar på plats hos kunden. Vi rapporterar teorier, resultat och slutsatser och ber vid behov sponsorn om förtydliganden och tolkningar. Kunden sätter alltid förväntningarna hos de personer i organisationen som ska intervjuas och säkerställer tillgänglighet.

**Att hitta begränsningsfaktorer för tillväxt och lönsamhet**

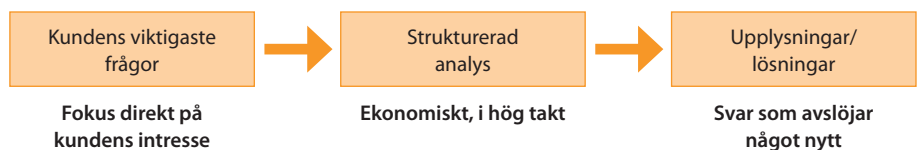
Ett tema som ofta engagerar Acandos kunder är »lönsam tillväxt«. Acandos modell för detta koncept visar att det finns begränsningar i alla huvuddimensioner som påverkar ett företags framgångar – marknad, verksamhet, information, ledning och förändringsförmåga.

Acandos screeningprocess är framtagen för att identifiera dessa begränsningar och utveckla lösningar på dem. Det kan vara en eller flera av huvuddimensionerna som screeningen fokuserar på. Slutrapporten från ett screeninguppdrag innehåller förbättringsförslag, åtgärdsplan och ett business case.

Vad är screening och vad leder det till?

Acando Screening är en strukturerad analysprocess vars mål och syfte är att hitta förslag på åtgärder som leder till konkreta resultatförbättringar i verksamheten. Processen är ett effektivt sätt att snabbt identifiera och prioritera förbättringspotentialer och skapa åtgärdsprogram.

Screening fokuserar på strategiska beslutsfattare. Processen är utformad och skräddarsydd för ledningsnivå och fokuserar på de frågor som ledningsgruppen ägnar sig åt. På detta sätt säkerställs att analysen skapar mervärde och att Acandos kunskaper och erfarenheter utnyttjas på ett effektivt sätt.



EXEMPEL PÅ FRÅGOR VI UTREDER SAMT SVAR OCH ÅTGÄRDSFÖRSLAG PÅ DESSA.

- Kommer vår befintliga affärsmodell att fungera när vi expanderar i Östeuropa?

Basera affärsmodell på partners och out-sourca produktionen av vissa produkter.

- Vi har konkurrens från billigare produkter. Vilka av våra produkter ska vi utveckla som »core produkter«? Hur kan vi få ner våra kostnader och därmed priser?

Ny produktstrategi som inkluderar produktägare och organisatoriska förändringar samt kontrollerad produktutveckling/standardisering. Ny produktionsstrategi plus förbättringar i materialinköp.

- Hur kan vi förbättra kopplingen mellan vår projektavdelning och produktion?

Ny gemensam värdekedja plus nya arbetsprocesser som underlättar samarbete och effektivitet.

- Hur ska vi organisera en strategisk inköpsgrupp? Hur mycket måste vi investera och hur mycket kan vi förvänta oss spara?

Ny organisation baserad på kategorier. Framtagning av nya strategier och planer innehållande tydliga mål kring varje kategori.

- Kan vi öka affärskunskap och effektivitet i vår projektledning?

Ett skräddarsytt utvecklingsprogram för projektledning och ledarutveckling.

- Vi har ändrat organisationen från produktfokus till kundfokus men har inte kommit igång som förväntat. Hur kan vi accelerera och realisera våra mål?

Förbättra och fokusera arbetsprocesser, inför en målsättning/uppföljningsprocess, utveckla KPI:er som stödjer kundfokuserat arbete och förbättring av resultatet.

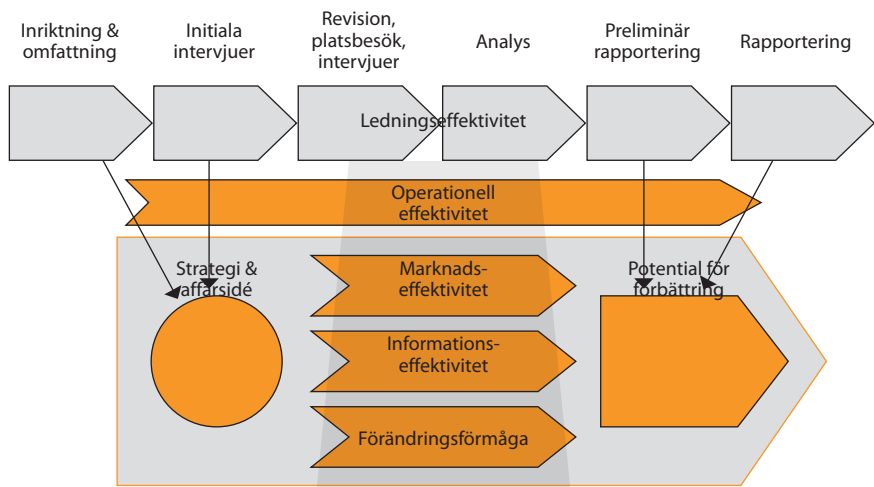
Hur genomförs en screening?

Acandos metod bygger på relationer och förtroende.

- Vi arbetar med en sponsor på ledningsnivå, och vi arbetar på plats hos kunden.
- Vi rapporterar teorier, resultat och slutsatser och ber vid behov sponsorn om förtydliganden och tolkningar.
- Kunden sätter alltid förväntningarna hos de personer i organisationen som ska intervjuas och säkerställer tillgänglighet.
- Vi håller en snabb takt och levererar värdefulla slutsatser på kort tid.
- Vi skriver en detaljerad rapport före slutgiltig presentation – inga överraskningar.

- Vi trycker alltid på vad som redan fungerar bra utöver de möjligheter till förbättringar som identifierats.

Ett screeninguppdrag tar mellan två och sex veckor med två till tre erfarna konsulter som utför uppdraget. Tiden beror på kundens specifika frågeställningar. Konsulterna har branschkunskap samt ledningserfarenhet och kallar vid behov in konsulter med spetskompetens eller personer med expertkunskap hos kunden. Acandos konsulter är experter på hur man samarbetar med företagets medarbetare för att lösa problem och hitta förbättringsmöjligheter.



Därför fungerar screening

I de flesta fall utgår vi från kundens befintliga mål och strategi. Om kunden själv ifrågasätter sin strategi har vi effektiva metoder för att utvärdera denna och måluppfyllelsen, det vill säga strategins effektivitet.

Vi fångar alltid upp kundens frågor och styr sedan screeningen genom fokusintervjuer som vi skapar baserade på frågorna. Vi arbetar med hypoteser som vi utvecklar och testar med kunden. Vår metodik för screening hjälper kunden att identifiera kritiska frågeställningar och utmaningar i verksamheten och stödjer kunden i skapandet av lösningar.

Våra konsulter är erfarna inom intervju-teknik och informationsinsamling samt har

en god analysförmåga och kan dra relevanta slutsatser. Dessa slutsatser visar på möjligheter till förbättringar som kompletteras med åtgärdsförslag som innehåller »vad« och »hur« samt på vilket sätt kunden ska mäta och följa upp förbättringarna.

Vi vill alltid betona att screeningen levererar möjligheter till förbättringar samt ett »business case« som visar på potentiella fördelar och vinster kontra uppskattade kostnader. Detta är en kritisk framgångsfaktor. Kunden är involverad i att skapa och godkänna business case innan vi levererar slutrapporten. Ett business case stödjer självfinansiering av förbättringar.

MER INFORMATION

Kurt Rosander,
Kurt.Rosander@acando.com

