



Upphandling av system – erfarenhet ger säkrare val

Acando har genom åren framgångsrikt hjälpt många företag och organisationer att välja rätt systemstöd utifrån deras unika utgångspunkt och förutsättningar. Med utgångspunkt från verksamhetens behov kombinerat med rätt systemstöd så förenklas och effektiviseras det dagliga arbetet samtidigt som tillgången till rätt information vid rätt tillfälle gör beslutsprocessen mer effektiv.

I en rad uppdrag har Acando hjälpt företag och offentliga organisationer att lyckas i förändringen av systemstöd avseende exempelvis Business Intelligence (BI), ekonomi-/affärssystem, Customer Relationship Management (CRM), Supply Chain Management (SCM), Human Resources (HR) och Elektronisk Fakturahantering (EFH) etc. Acando ger stöd vid utvärdering, upphandling och införande av system och har lång erfarenhet att tillsammans med kunden säkerställa att uppsatta mål nås. Arbetet utgår från kundernas behov och arbetsflöden, en väl beprövad metodik och med erfarna och kompetenta konsulter i ett nära samarbete med kunden.

Ett nytt system – utifrån verksamhetens behov

Varje verksamhet är unik och helt naturligt ställer detta i sin tur unika krav på det systemstöd som på bästa sätt tillgodoser verksamhetens krav och behov.

Den tekniska utvecklingen har frambringt helt nya lösningar under senare år, men det är inte bara den tekniska utvecklingen och med detta de nya möjligheterna som är avgörande vid valet av ett nytt system. Att införa ett nytt system innebär ofta stora förändringar, varför det är viktigt att identifiera och tillvarata såväl erfarenheter som behov i flera dimensioner, där ledningen och användarna utgör en viktig källa till information.

Acandos konsulter identifierar tillsammans med kunderna de kritiska faktorer och behov som utmärker deras verksamhet. Detta arbete – tillsammans med företagets/verksamhetens strategi, mål, organisation

och arbetssätt, rutiner, användare och systemstöd i övrigt (IT-miljö) – utgör utgångspunkten i processen och arbetet med att kravställa och identifiera det framtida systemstöd som bäst tillgodoser verksamhetens behov inom valda delar.

Business Case för beräkning av förväntade effekter

Att byta eller att tillföra ett helt nytt systemstöd ska på något sätt resultera i ett realiserat affärsvärde för verksamheten och/eller verksamhetens intressenter. Detta affärsvärde utgörs vanligen av vinster i form av ökad produktivitet, förbättrad lönsamhet, effektiviseringar, kostnadsbesparingar, förbättrad konkurrenskraft, förbättrad service-nivå, förbättrad kvalitet etc. Acandos erfarenhet är att detta uppnås genom ett val av system utifrån verksamhetens mål och behov kombinerat med ett starkt engagemang och en förståelse för den förändring som ett systeminförande oundvikligen innebär.

Genom att tillämpa Acandos upphandlingsmetodik och att genomföra en behovsanalys fastställs vilka förbättringar som kan göras för verksamheten genom ett byte eller nyanskaffning av system. Behovsanalysen ger förutsättningar för ett offertunderlag och kopplar det planerade systembytet till ett affärsvärde. Affärsvärdet – Business Case – kvantifieras utifrån en jämförelse mellan nuläget och börsläget, som definieras i behovsanalysen. En behovsanalys innan upphandlingen påbörjas borgar för en lyckad upphandling och ett lyckat införande och därmed för en lönsam investering.

Acando har en egen beprövad metodik för att upphandla system

Acando har tagit fram en egen erfarenhetsbaserad och generisk metodik för att bättre stödja projekt för att upphandla system. Metodiken omfattar bland annat styrande dokument, övergripande projektplanering med beslutspunkter och kopplingar till PROPS eller andra vedertagna projektstyrningsmetodiker, flertalet dokumentmallar etc.

Av Acandos upphandlingsmetodik följer bland annat att varje fas i behovsanalysen sammanfattas i ett slutdokument vilket sedan utgör utgångspunkt för arbetet i nästföljande fas. På så sätt säkerställs att information som identifieras i inledningsskedet kan säkerställas under hela upphandlingsprojektet och sedermera genom själva systeminförandet. På så sätt bibehålls den röda tråden genom hela projektet vilket gör processen mer effektiv samtidigt som det utgör en garant för att de mål som formuleras i visionen verkligen uppnås.

Avvägningen mellan att tillföra ett definierat mervärde och att minska risken i projektet är central för Acandos metodik. Enbart fokusering på ökat mervärde kan leda till spruckna tidplaner och överdragna budgetar, medan fokus enbart på hårda fakta kan göra att den ursprungliga visionen tappas bort. Acandos erfarenhetsbaserade metod stödjer

balanseringen mellan ökat mervärde och styrningen av projektet mot dess ramar.

Erfarenhet ger säkrare val

Acandos upphandlingskonsulter hjälper kunder att göra ett system- och leverantörsberoende val av systemstöd.

Konsulterna har erfarenhet från ett stort antal genomförda upphandlingar och djup kunskap om ledande system inom bland annat i ingressen nämnda systemområden. Samtidigt är de specialiserade på projektledning, förstudier, behovsanalyser och styrmodeller – viktiga områden inför och i samband med upphandling och införande av ett nytt system.

Acando har även byggt upp en egen databas med samlad information från tidigare upphandlingar och ständigt uppdaterad fakta kring system, marknad och leverantörer.

Sammantaget vågar vi påstå att Acandos samlade erfarenhet inom området hjälper er att göra ett säkrare val.

Genom Acando får du en partner med gedigen erfarenhet och god insikt i vad som krävs för att framgångsrikt upphandla och införa ett nytt system som tillgodoser verksamhetens krav och behov.

– Kontakta Acando och gör valet av system säkrare!



MER INFORMATION

Patrik Hallman
patrik.hallman@acando.com
Telefon: 08-699 75 33

Jörgen Persson
jorgen.n.persson@acando.com
Telefon: 08-699 71 82

Acando är ett konsultföretag som tillsammans med sina kunder identifierar och genomför bestående verksamhetsförbättringar genom informationsteknik. Acando erbjuder balans mellan hög kundnytta, kort projekttid och låg total kostnad. Acando omsätter på årsbasis cirka 1,5 miljarder kronor och har cirka 1000 medarbetare i fem länder i Europa. Bolaget är noterat på NASDAQ OMX Nordic. Företagskulturen baseras på kärnvärdena: **Laganda, Passion och Resultatskapande.** www.acando.se