



ERFARNA, TUFFA, BESTÄLLARE.

KVALIFICERADE BESTÄLLARE FÅR BÄTTRE IT-SYSTEM

Att upphandla nya IT-system ställer mycket höga krav på den som upphandlar. Han eller hon ska känna till företagets affärsprocess, användarens behov och ledningens mål och ramar vad gäller tid och pengar.

Dessutom skall beställaren kunna specificera tekniska funktionskrav och förstå tekniken och dess begränsningar och möjligheter in i minsta detalj.

De projekt som startas är ofta verksamhetskritiska och komplexa vilket ställer stora krav på beställaren. Det är lätt att underskatta komplexiteten – vilket i sin tur gör att upphandlingar av till exempel Affärssystem ofta blir mycket dyrare och tar längre tid än företaget planerat. När systemet levereras är det inte säkert att det motsvarar kraven – den förväntade nyttan kan ej uppnås.

AdWise har tidigare tagit fram en metod för projektstyrning – som har säkerställt framgång för många kunder. Vi har även som följd utvecklat en metod som vi kallar Affärsmannaskap vars mål är att stödja projektledare och projektgrupper i genomförande av projekt.

Genom våra erfarenheter ser vi att det finns ett stort behov och värde av beställarstöd, dels när projekten är komplexa men även när det krävs specialistkompetens. Det är därför naturligt för oss att förädla dessa kunskaper och ta fram en ny tjänst som vi benämner *Kvalificerat beställarstöd*.

Det gäller att vara förbered inför det oförutsedda...

I ett av våra uppdrag blev vi kontaktade av ett företag som upphandlat ett ekonomisystem av en större leverantör. Ca 1 år efter utsatt leveranstid var fortfarande inte systemet färdiglevererat samt att prestanda var klart lägre än acceptabelt för användarna.

En av våra konsulter utförde då en review på 14 dagar där både leverantörens och kundens ledning intervjuades samt användare och projektledare. Resultatet presenterades i en rapport.

Konsulten pekade på ett antal alternativa lösningar för att gå vidare, allt från att avveckla leverantören och välja ny lösning till att fortsätta men med nya direktiv.

Kunden valde att följa AdWise råd. Med ett aktivt beställarstöd gick vi in och ställde tydliga krav på leverantören både vad gäller ledning, men även testverksamhet.

Genom aktivt deltagande av kundens användare och ledning samt tydliga krav med uppföljning infördes systemet ca 1 år senare och där företaget nu har nått nyttan av den gjorda investeringen.



Vi på AdWise vet att det för ett framgångsrikt genomförande krävs att beställaren ser både till kostnader och intäkter.

Kostnadsstyrning

Kostnadsstyrning handlar om teknik, funktioner, projektstyrning och genomförande. Det är viktigt att tidigt definiera krav, hitta effektivt arbetssätt med leverantören och följa upp processen noga.

Intäktsstyrning

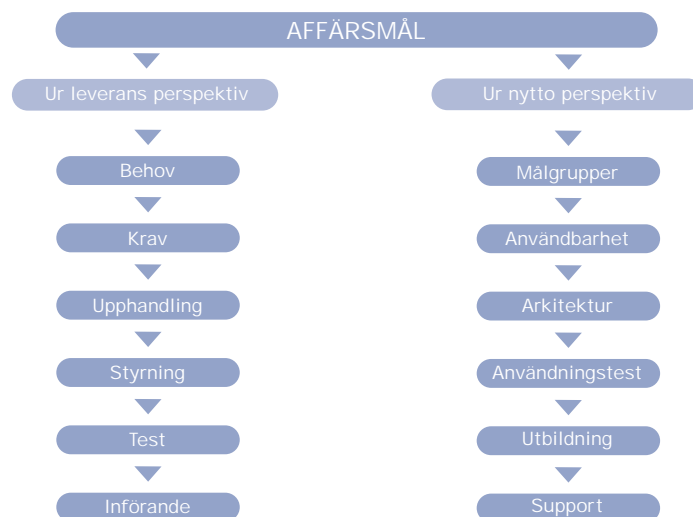
Intäktsstyrning handlar om användarna, användarvänlighet, effekterna av införandet och motivation. Det gäller att säkerställa att systemet fungerar för användarna i de situationer som det används. Framgång är att nyttan med investeringen uppnås. Nyttan uppstår i användning.

Erfarna, kunniga beställare – en garanti för bättre och billigare genomförande

Det gäller att beställaren ser till helheten och ställer de rätta frågorna. AdWise har mycket erfarna konsulter med lång erfarenhet av IT-upphandlingar inom olika branscher. Vi kan analysera och utvärdera ett påbörjat projekt som gått 'snett' genom vår Projektanalys-tjänst. Agera som oberoende stöd för IT-chefer och ledning inför/och under beställning av IT-system. Det gäller områden som avtal, kravspecifikation och genomförande med hänsyn till kostnader men även intäkter genom väl motiverade användare.

AdWise ger trygghet

Med AdWise *Kvalificerat beställarstöd* får Du en tuff projektledare/beställare som är lika kunnig som leverantören men som står på din sida och ser till dina intressen. Du får en konsult som känner till behoven ur både användarnas och ledningens perspektiv och gör det lättare att få fram ett kostnadseffektivt och funktionellt system som säkrar effekten av dina investerade pengar.





Adwise
CONSULTING

www.adwise.se Email: info@adwise.se Telefon 031-703 46 00, 08-785 06 00