

Vägval Affärssystem

Vägval Affärssystem är ett högkvalitativt, gediget och leverantörsneutralt beslutsunderlag för val av affärssystem om nuvarande systemmiljö anses vara föråldrat, för kostsamt eller av annat skäl inte är ändamålsenligt.

Studien, som tar 2–6 månader att genomföra, bedrivs i tre parallella spår:

1. Prioriterade krav

Med utgångspunkt i en förståelse för kundföretagets affärsprocesser och kundrelationer, analyseras och beskrivs de viktigaste kraven på ett affärssystem. Kravfångsten ska, förutom att omfatta de områden som i dag upplevs fungera mindre bra, fokusera på att beskriva de delar som fungerar bra och är nödvändiga att ha med sig i en framtida lösning.

I stället för att fastställa oändliga kravlistor fokuserar vi på bolagsspecifika krav och scenariobeskrivningar som ger ökad förståelse både för tilltänkta leverantörer och vidare arbete med införandeprojektet.

2. Investeringskalkyl (ROI)

I ROI-kalkylen ingår dels kostnader för ett nytt system uttryckt som TCO (Total Cost of Ownership) under fem år. Här ingår samtliga kostnader som det innebär att välja väg framåt, vilket inkluderar initiala investeringar som implementering, hårdvara och licenser men även löpande kostnader som underhåll, support och uppgraderingar. Vidare ingår en intäktssida, som består dels av de besparingar som görs då den gamla systemmiljön avvecklas, och dels av de produktivitetsförbättringar som identifierats i kravställningen.

3. Användbarhet

Användbara lösningar är ett måste i dag, bland annat för att systemen används av allt fler, och att funktionalitet och pris är relativt lika. Användbarheten mäts på det/de affärssystem som används idag, vilket sedan jämförs med motsvarande mätningar på de system som kan komma ifråga som ny lösning.

Resultat

Det viktigaste resultatet är kravställningen för ett nytt affärssystem, samt en sammanställning av de typiskt 3–5 slutkandidaterna till nytt system uttryckt i Kravuppfyllnad, TCO/ROI och Användbarhet, jämfört med dagens miljö. Det är inte ovanligt att dagens lösning i detta läge framstår som ett attraktivt alternativ men oftast väljer man här en ny väg och kan med relativt god noggrannhet bedöma det ekonomiska utfallet av detta.

Nästa steg

Om en fördjupad studie av t.ex. två finalkandidater krävs kan det typiskt innebära referensbesök, demo med kundföretagets egna data och liknande.

Därefter kan Advince medverka i kontraktsförhandlingar samt projektledning och beställarkompetens under införandet.

För mer information:

Måns Fajerson

+46 739 212 515

mans.fajerson@advince.se

Carlolof Borgudd

+46 708 421 425

carlolof.borgudd@advince.se