

Vägval Sourcing

Advinces studie Vägval Sourcing har genomförts hos ett antal företag i Sverige och i de nordiska länderna. Metoden lämpar sig hos företag och organisationer som ser att IT-verksamheten inte är en del av kärnverksamheten i företaget, den är viktig men inte strategisk. Studien passar också i lägen när IT-plattformen känns föråldrad och man behöver göra större investeringar i plattformen för att komma på en adekvat nivå, ett starkt personberoende finns kring lösningarna som försvårar/förhindrar förändringar eller att man behöver lösa bemannings- eller resursproblem. Andra situationer som i samband med större förändringar i företaget/organisationen, t.ex. förvärv eller försäljningar av delar i företaget eller byte av ERP-system är också lämpliga tillfällen att se över sin sourcingsituation.

Arbetsätt

Studien Vägval Sourcing bygger på att hitta balansen mellan krav för servicenivå, säkerhet och tillgänglighet både i tid och rum samt kostnaden uttryckt per enhet, t.ex. användare och månad, eller en klassisk ROI. Vi arbetar utifrån överenskomna kravnivåer med ett urval om max 5-6 kandidater, lämpliga för att utföra tjänsteleveransen baserat på Advinces erfarenhet.

Kraven fastställs genom en serie workshops med nyckelpersonal i företaget. Fokus i arbetet är att fastställa företagets och verksamhetens behov av olika servicenivåer, inte vad tekniken och marknaden kan erbjuda, för att slutligen efterfråga motsvarande tjänsteleverans.

Kostnaden per enhet, eller ROI-kalkylen, tar alltid utgångspunkt i nuläget och vilka förändringar som krävs för att uppfylla den fastställda kravnivån samt vad de tänkbara nya leverantörernas lösningar och tjänster kostar under en 5-årsperiod. Nästan alltid blir de externa lösningarna billigare än interna motsvarigheten samtidigt som man får en fokusförskjutning till verksamhetsfrågor.

Resultat

Resultatet, efter genomförd förfrågan och analys av inkomna offerter, är en sammanställning av uppgifterna från de tillfrågade kandidaterna uttryckt i kravuppfyllnad, ROI över 5 år inklusive en jämförelse med dagens lösning samt de mervärden som noterats för de olika alternativen. Från detta material väljs ett par slutkandidater för det slutliga steget.

Nästa steg

En fördjupad analys av slutkandidaterna med referensbesök hos leverantörens kunder, visning av leverantörens anläggning, precisering av prisuppgifter och diskussion kring alternativa lösningar. 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