



Upphandling av IT-system

- utmaningen ligger i att ana även det underliggande -

Bakgrund	Anledningen till att företag handlar upp affärssystem varierar naturligtvis. Lika naturligt är det att tillvägagångssättet måste varieras efter varje given situation. Det finns många dåliga erfarenheter gjorda i samband med upphandling. En del av dessa har kommit till nytta i olika undersökningar som gjorts under åren. En vanlig orsak till dåligt resultat är att de flesta gör detta så sällan. Hur duktig man än är på annat, så är de flesta helt enkelt ovana och oförberedda. Ett sätt att eliminera detta problem är att ta hjälp från någon som gjort det många gånger.
Get IT Right	BizOne erbjuder erfarna konsulter som hjälp, personer som arbetat både på kund- och leverantörssidan. Denna erfarenhet är grunden för ett effektivt och rättframt arbetssätt med konkreta resultat. Arbetssättet är baserat på en iterativ/kognitiv process, där vi tar nästa steg först när vi dragit lärdomar från det förra. Arbetet styrs uppifrån och ner, alltså utifrån affärs mål istället för detaljökemål. Resultatet från en framgångsrik upphandling är ett val av lösning grundat på framtida affärsnytta och genomförbarhet. Avtalet med leverantören ska, förutom att vara formellt korrekt, även ge utrymme för många års samvaro och utveckling.
Leveranser	• Resultat från övergripande kravställning, bl.a. upphandlingsstrategi och riktlinjer för efterföljande införande samt detaljerad plan för upphandlingen • Genomförd VAL-workshop (Verksamhetskritiskt-Affärsstrategiskt-Ledningssystem) • Bedömning och slutsats från 2-3 genomförda fallworkshops • Kravspecifikation och anbudsfrågan med rätt detaljeringsnivå • Dokumenterad utvärdering av inkomna anbud, rekommendation och argument • Genomförd initieringsaktivitet för genomförandet / införandet
Angreppssätt	Oavsett uppdragets omfattning är angreppssättet detsamma. Stegens omfattning anpassas dock efter uppdragets karaktär, samtidigt som kvaliteten prioriteras. Övergripande kravställning Fallworkshops Kravspecifikation Anbudsfrågan Utvärdering Avtal • Övergripande kravställning – affärsrättssiga prioriteringar och utvalda fallprocesser • Utvalda leverantörer genomför fallworkshops - visar funktionen för utvalda processer • Upprätta en mer detaljerad kravspecifikation utifrån vunna lärdomar • Upprätta och driva anbudsfrågan till återstående leverantörer • Utvärdera anbud och ge stöd vid avtalsförhandling
Mer information	Spantets hemsida www.spantet.se eller maila till: info@spantet.se