

FÖRETAG UTNYTTJAR FLEXIBLA MOLNTJÄNSTER I ALLT HÖGRE GRAD, MEN UPPHANDLINGEN AV SYSTEMSTÖD STAMPAR PÅ STÄLLET

SMARTARE UPPHANDLING GER SNABBARE OCH BÄTTRE BESLUT TILL LÄGRE KOSTNAD

DET TRADITIONELLA SÄTTET att sköta upphandlingen av IT-system, speciellt i stora organisationer, har varit att genomföra en omfattande offertrunda eller en så kallad Request for Proposal (RFP) -process. Målet har varit att först bygga upp en komplett och uttömmande lista över alla de krav som verksamheten ställer på IT-systemet, för att sedan välja den leverantör och lösning som bäst svarar på kraven.

Det huvudsakliga syftet med RFP-processen har varit att gardera sig mot val av fel IT-system, som företaget sedan måste dras med i flera år. I och med att investeringarna traditionellt varit stora, har återbetalningstiderna legat på flera år, vilket gjort att kunderna i praktiken sett sig låsta till den valda lösningen utan möjlighet att kunna byta spår ifall de förväntade resultaten uteblivit.

Det är möjligt att en tungrodd RFP-process fortsättningsvis kommer att behövas vid upphandlingen av stora företagsomspännande system, som kan ses som en del av verksamhetens grundläggande IT-infrastruktur. För specialistsystem eller så kallade Best of Breed -lösningar, som levererar mätbar affärsnytta i specifika verksamhetsprocesser, finns det däremot klart effektivare sätt att genomföra upphandlingen och därmed uppnå bättre beslut snabbare och till lägre kostnad och risk.

RFP-PROCESSEN ÄR INTE OPTIMAL FÖR MOLNTJÄNSTER

DET FINNS FLERA skäl till att den traditionella RFP-processen inte är optimal för anskaffning av molntjänster eller så kallade Software as a Service (SaaS) -lösningar:

- ▶ En omfattande RFP-process tar i många fall längre tid och kostar mer än vad implementeringen av en specialistlösning i form av en molntjänst gör - speciellt om konsulter används för att driva den RFP-baserade upphandlingen, vilket blivit allt vanligare.
- ▶ De flesta molntjänster bygger på löpande abonnemang istället för en stor initialinvestering. Detta betyder att återbetalningstiden ofta är så kort som några veckor. En utdragen RFP-process innebär en märkbar förlust av både pengar och tid - tid som istället kunde ha utnyttjats för att implementera en SaaS-tjänst och lära sig driva den nya verksamhetsprocessen för bättre resultat.

- ▶ Eftersom införandet av en SaaS-lösning inte kräver några större investeringar och kunden inte låses vid molntjänsten på samma sätt som till traditionella IT-system, minskar risken för ett felaktigt val radikalt. I det läget är det inte längre försvarbart för en organisation att betala mer för upphandlingsprocessen än för själva systeminvesteringen.
- ▶ RFP-processen kräver tid och resurser och fördröjer avkastningen på investeringen. Oftast är kostnaden av negativa eller fördröjda beslut större än hela kostnaden för att införa en SaaS-lösning.
- ▶ Det är naturligtvis av största vikt att lösningen passar ändamålet och verksamheten. Det finns alltid mångfald flera faktorer att ta hänsyn till än de enskilda funktionaliteter som organisationen maktar med att punkta upp i en RFP-process. Leverantörer som erbjuder molntjänster med en ”try and buy” -modell gör det möjligt att prova lösningen i praktiken och mäta den faktiska affärsnyttan. Ifall det finns flera lösningar som verkar bra, kan man testa flera alternativ.
- ▶ Kunden låses inte till systemet. De flesta SaaS-leverantörerna erbjuder en möjlighet att börja med ett korttidskontrakt. Ifall den valda lösningen inte motsvarar förväntningarna eller det dyker upp ett bättre alternativ senare, är det bara att byta – kunden bestämmer. Genom att införa systemet snabbt, uppnås även affärsnyttan snabbare. Samtidigt lär sig organisationen hur man kan utnyttja ny teknologi för att förbättra processerna, vilket är guld värt även om lösningen skulle bytas ut i ett senare skede.

Möjligheterna att implementera snabbt och utan stor initialinvestering har en stor inverkan på hur och vem som ska ta beslut om nya specialistlösningar. En av våra kunders IT-direktör sammanfattade detta bra då han gav sin syn på vems ansvar det är att presentera beslutsunderlaget till styrelsen: ”Det handlar om en affärsinvestering. IT-investeringarna har traditionellt varit teknologifokuserade och avkastningen har normalt mätts över en period på sju år. Avkastningen nås kanske endast om alla olika verksamhetsområden inom företaget använder sig av systemet. Men i valet av en SaaS-lösning handlar det mer om vilken affärsnytta företaget ser med systemet. Och risken är så låg. Det är som att öppna en vattenkran varifrån lösningen flödar ut. Ifall vi senare vill bli av med lösningen, stänger vi kranen. Vi drar kontinuerligt nytta av lösningen fram till dess, men kostnaderna slutar direkt om vi slutar använda lösningen.”

SMARTARE UPPHANDLING GER SNABBARE OCH BÄTTRE BESLUT TILL LÄGRE KOSTNAD

VI REKOMMENDERAR FÖLJANDE process för att välja den SaaS-lösning som bäst motsvarar verksamhetens behov:

- ▶ Ta reda på vad verksamheten behöver genom att tala med användare, cheferna för användarna, genom att leta efter material och nyheter om bästa praxis, och genom att gå igenom leverantörernas webbsidor.
- ▶ Prata med potentiella leverantörer och försök identifiera vilka av dem som förstår verksamhetens utmaningar och behov.
- ▶ Välj några leverantörer att gå vidare med för att titta närmare på hur deras lösningar skulle passa verksamhetens processer och mål. Inom prognostisering och varuförsörjning kan utvärderingen genomföras t.ex. i enlighet med följande steg:

1) Be om en generell demonstration av hur systemet hanterar alla de aspekter av efterfrågan och varuförsörjning som är relevanta för er verksamhet

- Basfrågan, produktlanseringar, korta livscykler, konsolidering av beställningar för att fylla lastbärare, kampanjer osv.

2) Välj några leverantörer som får tillgång till verkliga data från er verksamhet

- Be leverantörerna bygga upp systemet i enlighet med era målprocesser och utifrån era egna data.
- Be leverantörerna demonstrera hur processerna skulle genomföras i systemet och vilka systemvyer användarna i praktiken skulle utnyttja för de olika arbetsmomenten.
- Om möjligt, be leverantörerna uppskatta affärsnyttan. Ni kan även fråga dem ifall de är villiga att koppla avgifterna för lösningen till de uppnådda resultaten.
- Processerna som de olika leverantörerna byggt upp i sina lösningar utifrån verksamhetens faktiska data ger en mycket konkret uppfattning om hur lösningen skulle fungera i praktiken.

3) Prova det eller de bästa alternativen i praktiken

- Utvärdera användarvänligheten och mät den faktiska affärsnyttan.
- Efter detta är beslutet enkelt.

IFALL LEVERANTÖREN INTE kan lägga upp systemet i enlighet med verksamhetens målprocesser och inte kan hantera era data med måttlig arbetsmängd och kostnad, beror det sannolikt på följande orsaker:

- ▶ Leverantören har inte tillräckliga kunskaper eller erfarenhet av ert affärsområde
- ▶ Leverantörens lösning och arbetsmetoder är inte flexibla

I PRAKTIKEN LEDER detta till ett mycket långt, svårt, dyrt och mödosamt implementeringsprojekt.

Å ANDRA SIDAN, ifall leverantören uppvisar goda kunskaper om er verksamhet – och kanske till och med kommer med bra förslag på bästa praxis och lösningsmodeller längs vägen – samt klarar av att bygga upp målprocesserna utifrån faktiska data från er verksamhet, kommer implementeringen att gå smidigt och vara framgångsrik.

SAMMANFATTNINGSVIS: SPECIALISTLÖSNINGAR SOM implementeras snabbt och till låg kostnad är framtiden. Därmed är den traditionella RFP-processen i stort sett föråldrad. För dem som inte är redo att slopa RFP-processen helt och hållet, är ett bra första steg att se till att utvärderingen av de olika lösningarna omfattar en möjlighet att provköra systemet eller i varje fall en demonstration av målprocesserna utifrån verksamhetens faktiska data. Detta för att säkerställa att den tänkta lösningen verkligen motsvarar verksamhetens behov, inte bara på pappret men även i praktiken.

FÖLJANDE STEG?

Kontakta mig!

Per e-post:

johanna.smaros@relexsolutions.se

eller telefon: +358 40 543 1142

Boka ett möte!

En timme räcker för att gå igenom nuläget på ditt företag och fatta beslut om de första stegen.

RELEX LEVERERAR RESULTAT. Våra kunder uppnår i regel 30 % lägre lagernivåer, ökad servicegrad med tillgänglighetsnivåer på t.o.m. över 98 %, minskningar i svinn och inkurans med upp till 40 % och klart högre lönsamhet. Vi erbjuder en lågriskmodell med fasta priser och låg bindningsgrad. Vår hemlighet? Banbrytande teknologi för planering inom detaljhandeln, som analyserar data i realtid för att hjälpa dig att planera bättre; prognostisering av efterfrågan, analyser och omedelbara åtgärder, automatiserad varupåfyllning och mycket annat.

Ta kontakt med oss! ► info@relexsolutions.se
