

## Bilag 2

# Kom i gang

## Spørgeguide og step by step-liste

Men hvordan finder man ud af, hvilken mulighed, der er den rette for én? I bilag 2 er vedlagt fem overordnede spørgsmål, som man kan starte med at svare på samt en step by step-liste ift. at kigge på, hvilke leverandører, der findes til hver

af de fire muligheder, samt hvad det kommer til at koste.

Nedenfor er fem overordnede spørgsmål, som man kan starte med at svare på:

<b>Hvorfor overvejer vi at tage disse værktøjer i brug?</b>	Svaret skal være, at de kan løse konkrete udfordringer og ikke er et mål i sig selv.
<b>Hvad er business casen?</b>	Er det som nævnt i AlmenHæftet realistisk at reducere sin samlede medarbejderstab med 15 procent? I givet fald over hvor lang tid? Hvor meget skal værktøjerne levere om året, før de som minimum 'går i nul'? Find en åbenlys business case uden at lave en detaljeret potentialeanalyse.
<b>Hvordan passer værktøjerne ind i din nuværende organisation?</b>	Det er nødvendigt, at den øverste ledelse bakker op om behovet og beslutningen, da disse værktøjer griber ind i virksomhedens andre processer og værktøjer.
<b>Hvor stærkt skal det gå?</b>	Start småt med konkrete processer, men tænk hele tiden 'stort' så det er muligt at skalere løsningen løbende uden at blive slået hjem til start.
<b>Hvilke kompetencer har vi allerede?</b>	Undersøg om der er interne ressourcer, der kan levere på projektet med sparring fra eksterne.

Derefter kan man følge denne step by step-liste ift. at kigge på, hvilke leverandører, der findes til

hver af de fire muligheder, samt hvad det kommer til at koste:

<b>Indsaml information</b>	Akademisk research (fx LSE, Gartner, Forrester etc.), deltage i events og konferencer, tal med eget netværk og deltag i industri netværk.
<b>Tal med leverandører</b>	Inviter fire-fem leverandører til et uformelt møde og mærk efter om de passer på din virksomheds bløde værdier ift. samarbejde, arbejdsform mv. så der kan opnås en god samarbejdsrelation.
<b>Sorter ud i leverandørerne</b>	Vælg to-tre leverandører ud og tag styring over en proces, hvor du sikrer, at I får en god føling med, hvordan samarbejdet vil være fremadrettet. Hvis det fx allerede er besværligt i dette stadie, så bliver det nok ikke så værdiskabende, når der kommer pres på ift. at levere.
<b>Lav mini-RFI (Request for information)</b>	Lave en overordnet liste med krav og spørg om info fra hver leverandør fx omkostninger (konsulenttimer, licenser, træning etc.), om leverandøren (soliditet, support set-up, trænings set-up etc.), tekniske krav (infrastruktur, sikkerhed, opgraderinger etc.) og UI/funktionalitet (brugervenlighed, brugeradministration, compliance, revisionsspor etc.).
<b>Skab overblik over omkostninger</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Interne omkostninger: Projektledelse, forretningsanalytiker, udvikler, IT-infrastruktur, ledelseslaget, implementeringskonsulenter etc.</li> <li>2. Licenser: find et minimum set-up, som er nemt at skalere, selvom det kræver en større førstegangsinvestering. Sørg for, at aftalegrundlaget også er skalerbart.</li> <li>3. Leverandør: Stor omkostning. Tag aktiv stilling til, hvor lang tid du kontraktuelt vil binde dig. Dine behov kommer til at ændre sig over tid, skift ud som du indser dette. Kræv altid at få navngivne ressourcer med en god historik fra tidligere opgaver.</li> <li>4. Træning: lav et set-up, som fra dag et har til formål at overflødiggøre eksterne rådgivningsressourcer og i stedet sikre internt ejerskab.</li> <li>5. Drift og vedligeholdelse: den altid glemte omkostning. Husk at sætte penge af i budgettet til, at drifte setup'et, både i løbet af det første år og i årene derefter, når ens volumen vokser og løbende skal tilpasses virkeligheden.</li> </ol>
<b>Vælg en leverandør til en PoC (Proof of Concept)</b>	Evaluer den modtagne information, overblikket over omkostninger og hold den op imod de overordnede oplevelser, der var med samarbejdet igennem forløbet. Vælg derefter, hvem du vil gå med.