

## Bliv skarp på Business Cases

Dokumentation fra kurset d. 16. maj 2019

### Erfaring med Business Cases

*HVILKE ERFARINGER HAR DU HAFT MED ANVENDELSE AF BUSINESS CASES?*

*HVAD HAR DU LÆRT AF DISSE ERFARINGER:*

- Stor risiko ved overlevering – der kan mistes data
- Vigtigt at få involveret de rette fagpersoner
- En business case bliver hurtigt "lig med" besparelser – giver en negativ effekt
- Gevinsterne bliver taget up-front
- Organisations-kulturen er afgørende – eks. er siloer en hindring
- Ledelsen skal sætte krav til business cases – udarbejdelse, brug og opfølgning
- Realisering af gevinster er svært – man skal være enige om præmisserne

### ABC Data

*LAV ET FØRSTE SKUD PÅ BUSINESS CASE*

- *Hvilke gevinster indgår?*
- *Hvilke omkostninger skal indregnes?*
- *Hvordan skal vi komme videre?*

#### **Gevinster:**

- Besparelser i form af rabat på nye rammeaftaler – færre leverandører
- Overblik over indkøb
- Færre ansatte – ressource besparelser
- Højere kompetencer = færre sager
- Rammeaftaler
- Smartere system
- Administrative gevinster – styr på indkøbsprocesserne
- Leverandør loyalitet
- Bedre betalingsordninger
- Mindre spild – færre fejlkøb

#### **Omkostninger:**

- Lønomsninger til implementering af nye arbejdsgange
- Mindre medbestemmelse
- Ressourcer til processer
- "Kører under radaren" – bureaukrati
- "Låst" på rammeaftaler

- Centralt indkøb – man mister ansvarlighed
- IT-system – anskaffelse, drift og vedligehold

Hvordan komme videre:

- Lave en Business Case – udarbejdelse af estimater

### **Forudsætninger og risici:**

*Hvilke vigtige forudsætninger indgår?*

*Hvordan skal vi håndtere risici?*

- Governance – og forankring på ledelsesniveau
- At opnå bedre priser hos leverandører
- Kommunikation er en vigtig forudsætning
- Involvering af alle "berørte" medarbejdere
- Kontraktbindinger på eksisterende aftaler

### **Forandringer:**

*Hvilke forandringer ser I umiddelbart?*

*Hvordan sikrer vi at få alle forandringer identificeret?*

*Hvordan får vi dem planlagt og gennemført?*

*Hvordan får vi dem til at være en del af Business Casen?*

- Der sker en centralisering
- Nye processer for indkøb
- Adfærdssændringer
- Involvering af alle i organisationen
- Gennemføre forandringsanalyse
- Masser af kommunikation – og fortælle den gode historie
- Brug business casen til kommunikation

### **Værktøjsunderstøttet struktur**

*Hvilke dele synes du giver kommunikativt mest gennemslagskraft?*

*Vil det virke i din organisation?*

- One-pager opsummering virker godt
- Struktur kræver en indsats
- Glade for one-pager
- Svært at generalisere gevinster

## Med hjem

*Hvad er det vigtigste du tager med hjem i dag?*

- Gevinster – hvad der egentlig skal til
- Vigtigheden af forankring hos ledelsen
- Kobling af gevinster i business casen til mål
- Flere analyser end forventet – godt med et ekstra niveau
- God fremstilling – ”one-pager”
- Mere omfattende end forventet – Det store overblik
- Godt med gevinstejers rolle
- Udpegning af gevinstejere
- Fremstilling af projektstatus til styregruppen
- Business casen som styringsværktøj
- Fokus på gevinster