**Region Hovedstaden - Business Case kursus**

**Dokumentation fra kurset d. 1. og 2. juni 2021**

**Erfaring med Business Cases**

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

*HVAD HAR DU LÆRT AF DISSE ERFARINGER:*

* Business Casen bliver ikke brugt som projektværktøj – diffus brug
* De tunge projektbeskrivelser kan erstattes af en BC
* Man fanger ikke de bløde værdier – der er fokus på de hårde tal
* Vi har ikke et fælles sprog om BC
* De bløde værdier skal med
* Hvordan følges der op på de dårlige forretninger?
* Hvor langt skal man tænke? Tidsperspektivet
* Gevinstrealisering er anderledes i det politiske miljø
* Der er behov for benchmarking og udgiftsstabilisering
* Det handler om at være troværdig og ærlig
* Vigtigt at synliggøre forudsætningerne
* Husk de skjulte udgifter
* Bløde værdier kan også være en god forretning.

**ABC Data**

*LAV ET FØRSTE SKUD PÅ BUSINESS CASE*

* *Hvilke gevinster indgår?*
* *Hvilke omkostninger skal indregnes?*

**Gevinster:**

* Rammeaftaler med bedre rabatter
* Kvalitet og overblik
* Spare tid ved at gøre det mere simpelt
* Opnå større ansvarlighed og specialisering
* Mere tid til kerneopgaver
* Opbygge kompetencer mht. indkøb
* Rammeaftaler giver en mere ensartet proces
* Færre hænder til godkendelse
* Forpligtigelser ved rammeaftaler (kan betyde omkostninger)
* Tilfredshed hos medarbejdere (dog risiko for småsure)
* Produktudvikling med leverandører

**Omkostninger:**

* Udgifter til konsulenter
* Nyt indkøbssystem – både indkøb og drift
* Uddannelse
* Interne ressourcer til projektet
* 2 nye indkøbsfolk
* Udgifter til administration og jura
* Varme og lys
* Dobbeltdrift
* Implementering og uddannelse
* Udarbejdelse af mini-guide
* Udgifter til foranalyse

**Gevinstrealisering:**

*HVILKE ERFARINGER HAR DU HAFT MED GEVINSTREALISERING?*

* *Hvorfor var det svært – eller let?*
* *Hvorfor gik det godt – eller skidt?*
* Vi har ikke brugt ordet Gevinstrealisering
* Kan anvendes som indikator når projektet skal evalueres
* GR er ikke tænkt ind i projekterne
* Region H. er en meget stor virksomhed og kæderne er meget lange. Det er trægt
* Vigtigt med involvering – Casen/GR skal udvikles sammen med interessenterne
* Ofte manglende baseline – hvad er udgangspunktet
* Det handler om dokumentation og synliggørelse
* GR skal forankres i ledelsen

**Opsamling dag 1:**

*Hvad var I mest optaget af i går?*

* Tænke BC sammen med projektuddannelse
* The Human Factor og incitamentsstruktur
* Få etableret en model med alle de gode ideer og værktøjer
* BC kan etableres i fællesskab og blive et konkret resultat af møder
* BC ligger i økonomiafdelingen – hvordan får vi den ud i afdelingerne
* Anvende scenarier – og anvende samme sprog omkring BC
* Der mindre fokus på kvalitative end de kvantitative gevinster
* BC har potentiale som kommunikationsværktøj
* Hvordan får vi BC bredt ud i organisationen – det bør være et krav fra ledelsen – fælles kommunikation
* BC skal med i hele projektforløbet
* Prøv det som procesværktøj og få en ”show-case” op at stå

**Region H. skabelonen**

Tag udgangspunkt i at:

* Færdigheder = Best practise
* Skabelonen = Aktuel situation

*Med baggrund i de færdigheder, som I har lært på kurset*

* *Hvilke GAP’s ser I i forhold til brug af skabelonen?*
* *Identificer de vigtigste indsatsområder, der bør iværksættes ifm. brug af skabelonen*
* Roller og ansvar – både i etablering og driftsfasen
* Gevinst-review
* Indbygge links til værktøjer fra skabelonen
* Gøre det konkret med m. Excel ark pr. center

**Med hjem**

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

* BC skal holdes opdateret
* Der skal tænkes bredt
* Gevinstrealisering som nyt koncept
* Fælles sprog for BC og GR
* De kvalitative gevinster skal med
* Et nyt mindset – ny måde at tænke på
* Cash Flow og udrulningsfaktor som værktøjer
* Et fælles sprog om emnet
* Gevinstrealisering
* Gevinstejerskab
* Der skal tænkes fra start til slut
* ”Lad os komme i gang”
* ”Vi skal gøre det”
* Struktur
* Gevinstrealisering

**Fyn rundt inkl. sydfynske øhav:**

* Plenum resultatet blev Min. 630 km. Mest sandsynligt 1096 km. Max. 1636 km.
* Resultatet er 1130 km.