



Af
Carsten Overgaard Øhlenschläger, Senior Manager

Hvad er Proposal Services?

Den indledende beslutning er truffet, investeringen skal foretages og forandringen kan begynde. Det er blevet tid til et nyt system, en opgradering af et eksisterende system eller måske skal der bare findes en ny leverandør, som kan føre din organisation videre. Uanset situationen, så ligger der et ekstremt vigtigt stykke arbejde foran dig, som kommer til at få afgørende betydning for projektets kommende værdiskabelse og succes.

Benyt uvildig hjælp til at gennemføre forandringen

Processen kan gribes an på mange måder, og ofte er det fordelagtigt at få hjælp udefra af nogle eksperter, som både forstår teknologien og kan sætte sig ind i din organisations behov. Hvis dit indledende forarbejde har indeholdt en assessment, udført af uvildige udefrakommende konsulenter, og hvis dette arbejde danner grundlag for din beslutning om forandring, så kan det i mange tilfælde være en god investering at fortsætte samarbejdet med de uvildige rådgivere, hvor man med fordel kan inddrage dem i den efterfølgende proces omkring tilbudsindhentning.

Workshops – fundamentet i processen

Enhver proces omkring tilbudsindhentning bør starte med en eller flere workshops, som både består af beslutningstagere og interessenter fra alle dele af organisationen. Det optimale er at workshops afholdes løbende gennem de forskellige trin i processen.

De indledende workshops skal hjælpe med til at afdække organisationens forandringsparathed, samt hvor mange trin der skal til for at finde præcis den løsning og den partner, som ønskes. Derudover skal det defineres, hvilket type system der er behov for og hvilke krav, der skal stilles til både system og leverandør. Disse behov og krav inkluderer naturligvis krav til teknologien, men man bør allerede nu også definere krav til elementer som adoption og return of investment på løsningen.

De efterfølgende workshops bør som minimum afholdes mellem hvert af de efterfølgende trin i processen, men ikke nødvendigvis med det samme brede scope af beslutningstagere og interessenter, da forventningerne og retningen allerede er defineret i de indledende workshops.

Mange organisationer glemmer desværre dette essentielle element i deres tilbudsindhentning og vælger i stedet for at lægge hele ansvaret for indkøb af nye systemer hos IT-afdelingen, hvilket gør den endelige beslutning til en teknologisk beslutning, i stedet for en forretningsmæssige beslutning, som det bør være.

Hvor forandringspart er din organisation?

Din organisations parathed og vidensniveau sætter rammerne for hvor mange trin, der skal gennemføres inden den endelige beslutning udmunder i en underskrevet kontrakt. Skal der en RFI til inden der laves en RFP, skal du starte direkte med en RFP eller kan du nøjes med en RFT? Eller måske er du allerede så langt at du kan nøjes med en RFQ?

RFI – Request For Information

Hvis det er første gang, du bevæger dig ind på markedet for netop det type system du ønsker, eller hvis det indkøbte system repræsenterer et kvantespring for din organisation, så kan det være fornuftigt at starte med en RFI, som sendes bredt ud til så mange potentielle partnere som muligt.

En RFI skal betragtes som et fact-finding dokument, og det skal som udgangspunkt bestå af åbne spørgsmål, som skal hjælpe dig med at afdække markedet og de mange løsningsmuligheder, det byder på. En RFI giver samtidig anledning til en mere løs dialog med en række partnere, som potentielt kan eksponere alternative løsninger eller løsninger, hvor scopet med fordel kan udvides, så værdiskabelsen og potentialet for optimering bliver større end først antaget.

RFP – Request For Proposal

Mange organisationer vælger at springe RFI delen over og gå direkte til en RFP, hvilket også giver god mening, hvis du allerede har kendskab til markedet og har en rimelig klar definition af, hvilket problem du ønsker at løse, men ikke præcis, hvordan det skal løses.

Det er ekstremt vigtigt, at et RFP-dokument stiller de rigtige krav til en kommende partner, og at de er så fyldestgørende som muligt, men samtidig giver de partnerne, der skal byde, det nødvendige spillerum, de skal bruge for at løse netop dit problem. Det er også vigtigt at, du beskriver din organisation så detaljeret som muligt, og at du har en åben spørgeproces, som gribes objektivt an, og tillader at man laver små justeringer på retningen under processen.

RFT – Request For Tender

Hvis dine workshops, eventuelt i kombination med en assessment, betyder, at du er så langt, at du allerede ved præcis, hvilket system du ønsker, men mangler input til selve formen, så kan du sagtens starte med en RFT. En RFT giver ikke meget rum til fortolkning hos partnerne og feltet af mulige bydere indsnævres derfor naturligt.

En af farerne ved en RFT-proces er, at man ikke beskriver sine krav og behov grundigt nok og dermed ender med noget, som mere ligner en RFP end en RFT. Det er også vigtigt på forhånd at gøre sig klart, om man virkelig er så sikker på sit valg af løsning, at man misser muligheden for at kunne løse sit problem bedre ved hjælp af en RFP, som både udvider det potentielle antal af leverandører og de muligheder, de har for at hjælpe.

En RFT kræver et stort forarbejde, og man kommer nemt til at stirre sig blind på teknikken i stedet for på det problem, organisationen skal have løst.

RFQ – Request For Quote

Den mest restriktive af alle former for tilbudsindhentning er en RFQ. Den kan med fordel bruges, hvis du allerede ved, hvilken løsning du vil have og hvordan formen skal være. Den kan også bruges til at videreføre et eksisterende system, hvor partneren ønskes udskiftet.

En RFQ stiller store krav til dig som indhenter tilbuddet, da alle dele skal beskrives, så præcist som muligt - der skal ikke gives plads til fortolkning hos de enkelte partnere.

Behov for uvildige konsulenter!

Uanset hvilken form du vælger til din tilbudsindhentning, vil det være fordelagtigt at gøre brug af uvildig rådgivning på et eller andet plan. Det kan være som inspiration i forbindelse med dine workshops, for at få hjælp til at få udarbejdet dokumenter, eller det kan være som en decideret tovholder gennem hele processen.

En forretningskonsulent kan hjælpe dig med alt fra at identificere interessenter og stakeholders til at definere krav og mål for den kommende løsning. Mange leverandører har forretningskonsulenter, som du kan købe ind til enkelte opgaver eller over en periode, og det samme gør sig gældende for NetDesign.

Det vigtige for dig som kunde er, at du finder en rådgiver, som både er teknisk stærk, som har den nødvendige forståelse for din forretning, og som mestrer spændingsfeltet mellem objektiv rådgiver og leverandør, så du er sikret uvildig rådgivning hele vejen gennem processen.

Kontakt os for en snak om hvordan vi, som din Trusted Partner, kan hjælpe dig via vores Proposal Services, for som vi siger i NetDesign:

**Our Business is to
Strengthen Your Business!**

Kontakt NetDesign Business Consulting direkte:

Carsten Overgaard Øhlenschläger, Senior Manager
Mail: coehl@netdesign.dk
Mobil: +45 40281683

Læs mere her:
netdesign.dk
Følg os på:
LinkedIn

Ring til os:
+45 4435 8000

Skriv til os:
kundecenteret@netdesign.dk

 NetDesign