

Vejen til vækst med it

Af Mads Christiansen, IBIZ-Center – innovationscenter for eBusiness

Kend dit it-behov, skab vækst og gør din hverdag lettere

It bliver ofte nævnt som et effektivt middel til at gøre en virksomhed mere effektiv og konkurrencedygtig. Det er rigtigt, når it-investeringen bliver foretaget med udgangspunkt i den enkelte virksomheds behov.

Hvis ikke dette sker, kan der være risiko for, at virksomheden ikke får nok ud af sin investering - fx fordi man får et system, der kan meget mere end man har brug for, brugervenligheden ikke står mål med de ansattes behov eller at it-systemet kun understøtter dele af forretningen.

Det vigtigste skridt på vejen til at få succes med it-investeringen, er at kende virksomhedens it-behov. Det kan derfor være værd at overveje, om man ønsker sine it-behov kortlagt af en professionel it-rådgiver.

Det klassiske forløb

Leverandører af it er i dag seriøse og vil deres kunder det bedste. Dog må vi konstatere, at it-sælgerne er specialister i deres egne it-produkter og virksomheden er ekspert i egen forretning. Dette fører ofte til, at sælger og virksomhed kommer til at tale forbi hinanden, selvom begge tror, at de taler om det samme. Misforståelser, nye ord og begreber eller slet og ret, at man overser vigtige elementer pga. manglende indsigt i hinandens fagområder danner jævnligt grundlag for, at virksomhedens forventninger ikke bliver indfriet eller måske ligefrem til it-fejlkøb.

Eje eller leje it

Har virksomheden brug for at købe en traditionel it-løsning, med et økonomisystem på en server, som står i virksomheden og som eksterne it-folk skal holde kørende? Eller er det bedre, med en lejet løsning, som afvikles på Internettet? Der er fordele og ulemper ved begge løsninger, men som Dorthe Mehlbye fra Otterup VVS siger om deres Internetbaserede løsning: "Med 33.000 brugere må systemet være opdateret og følge gældende lovgivning, så der fik jeg fjernet et af mine faresignaler omkring it". Hun fortsætter "Jeg skal kun betale månedlige ydelser og ikke et engangsbetøb, så den store investering, der lå foran os i en krisetid – den slipper vi for".

På spørgsmålet om man skal investere i det hele på én gang, eller kan man implementere det i flere små overskuelige skridt, siger Dorthe Mehlbye: "Det har slet ikke været så slemt, som jeg havde frygtet – jeg kan komme ind i systemet i mit tempo. Jeg kan stadigvæk drive virksomheden og komme stille og roligt ind i tingene".

Det anbefalede forløb

I stedet for at starte med at finde en løsning, så anbefaler IBIZ-Center, at man finder ud af, hvad virksomhedens reelle behov er. Med andre ord: tag udgangspunkt i dine behov i stedet for at spørge it-leverandøren, hvad han eller hun kan tilbyde. Centerleder Jan Overgaard fra IBIZ-Center siger: "Erfaringen viser, at når man skal identificere egne behov, så er det ligesom et isbjerg – man ser kun de 10 % der ligger over vandet. De resterende 90 % er skjult, og man opdager det først for sent".

Netop derfor har IBIZ-Centeret mobiliseret og kvalificeret en række it-rådgivere til målrettet at rådgive små og mellemstore virksomheder i forbindelse med valg af it-løsning. Disse godkendte uvildige rådgivere kaldes også it-starthjælpere. En it-starthjælper udarbejder - i samarbejde med virksomheden - en behovsbeskrivelse, som medtager alle virksomhedens it-behov. Med den i hånden, bliver det lettere at afstemme forventninger med it-leverandørerne, fordi man kan dokumentere sine behov vha. behovsbeskrivelsen. Det gør det også lettere for it-leverandøren at foreslå den rigtige løsning, når behovene er velbeskrevne. Det sikrer et kvalificeret grundlag og mulighed for en bedre kommunikation mellem kunde og leverandør.

Hvad siger virksomhederne til It-starthjælpen?

Thomas Bastholm, ejer af butikken Lystfiskeren i Holbæk, har fået en it-behovsbeskrivelse i forbindelse med de it-udfordringer, som butikken har ved at køre en fysisk butik og en webshop med samme lagerstyring. Thomas Bastholm udtaler: "Med behovsbeskrivelsen i hånden sparer du tid og skiller fårene fra bukkene, når du skal finde det system, der passer bedst til dig. Du får med andre ord hjælp til at vælge den rigtige it-leverandør og den rigtige it-løsning."

Der er optaget en lille video med Thomas Bastholm, hvor han fortæller mere om processen og udbyttet ved brug af it-starthjælp. Videoen ligger på IBIZ-Centerets hjemmeside.

Elmoprint, der producerer små kompakte printere til indbygning i diverse pakkemaskiner, har i forbindelse med et generationsskifte haft behov for at udskifte virksomhedens it-system. Virksomheden fik i den forbindelse udarbejdet en behovsbeskrivelse, om hvilken Tim Storm-Nielsen fra Elmoprint siger: "Vi har fået en seriøs behovsbeskrivelse, som vi har tillid til at bruge, når vi skal indhente tilbud fra it-leverandører". Yderligere giver Tim Storm-Nielsen udtryk for, at processen med behovsbeskrivelsen har givet virksomheden en øget forståelse og indsigt i de enkelte arbejdsgange i virksomheden.

Faktabokse:

It-starthjælper:

Er en uvildig it-rådgiver, som er kvalitetssikret og godkendt af IBIZ-Centeret til målrettet rådgivning af mindre virksomheder i forhold til køb af it. It-starthjælperen hjælper dig med at kortlægge dine it-behov, så du undgår dyre it-fejlkøb. En behovsbeskrivelse koster typisk mellem 8.000 og 15.000 kr. - alt efter din virksomheds størrelse og it-behov.

Se oversigt over it-starthjælpere på www.ibiz-center.dk/it-starthjaelper

Om IBIZ-Center:

IBIZ-Center oplyser og vejleder mindre virksomheder om mulighederne med it – hvordan kan virksomhederne forbedre deres forretning ved hjælp af de rigtige it-værktøjer? Centeret, der drives af Teknologisk Institut og DELTA er finansieret af Rådet for Teknologi og Innovation samt af Ministeriet for Forskning, Innovation og Videregående Uddannelse.

Du kan kontakte IBIZ-Center på itstart@ibiz-center.dk for mere information eller ringe til Mads Christiansen på tlf. 72 19 42 30 eller Per F. Gøse på tlf. 72 19 42 25.

Følg os på LinkedIn og twitter:

<http://www.linkedin.com/company/ibiz-center---innovationscenter-for-ebusiness>

<http://twitter.com/IBIZcenter>