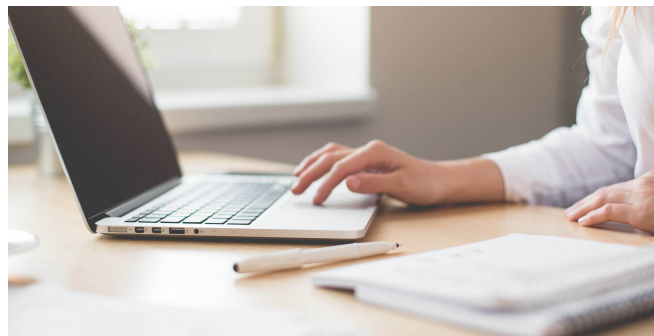


# ADVICEU HJÄLPTE BALTICGRUPPEN MED SMIDIGT INKÖP OCH ETT ROBUST AVTAL

Genom AdviceU:s modell för inköp kunde **Balticgruppen** finna en bra leverantör och nå ett robust avtal när de köpte ett affärssystem riktat mot fastighetsbolag - Modellen är en resa där vi, genom att tvingas sätta ner våra krav, lärt oss mer om våra



## PER LUNDBERG

IT-ansvarig på Balticgruppen

- Vi vet om att vi är en komplex organisation och kände snabbt att det kommer att bli jätteviktigt med kravställningen av affärssystemslösningen, vad vi förväntar oss att en leverantör ska kunna leverera till oss som kund, säger Susanne Waleij, chef för HR, IT och kommunikation på Balticgruppen.

processer och rutiner men också fått till ett mycket bättre avtal än vi annars skulle haft, säger **Per Lundberg**, IT-ansvarig på Balticgruppen.

Balticgruppen hade behov av ett nytt affärssystem för sina verksamheter. Verksamheten består av byggverksamhet med bred projektredovisning, en fastighetsförvaltning med hyresavtal och avisering samt en utvecklingsavdelning.

- Vi vet om att vi är en komplex organisation och kände snabbt att det kommer att bli jätteviktigt med kravställningen av affärssystemslösningen, vad vi förväntar oss att en leverantör ska kunna leverera till oss som kund, säger Susanne Waleij, chef för HR, IT och kommunikation på Balticgruppen.

Balticgruppen tänkte göra en förstudie av ett nytt affärssystem och det var i samband med detta som samarbetet med AdviceU inleddes.

- Det var AdviceU:s kunskap om systeminköp, kravarbete och avtalsskrivning vi fastnade för, säger Susanne Waleij.

En målmodell togs fram där övergripande mål med en ny systemlösning presenterades, exempelvis som att förbättra styrning och uppföljning av ekonomin, kunna få tidigare indikationer på avvikelser, tillgång till bättre rapporter men också att kunna standardisera arbetssätt och automatisera vissa arbetsmoment. Dessutom önskade Balticgruppen köpa allt från en enda leverantör.

- Med AdviceU:s leverantörsoberoende var de klippt och skurna för detta arbete. Risken med inköp kan vara att man börjar titta på olika systemlösningar innan man identifierat vilka funktioner man egentligen behöver, säger Per Lundberg.

Tillsammans med Balticgruppen valdes fem leverantörer som uppfyllde de kvalificerade kraven och hade förmåga att bidra till de uppsatta målen.

- Vi fick hjälp med både struktur och funktionsområden att ställa krav på när det gäller inköp av verksamhetssystem som detta var, säger Susanne Waleij.

Systemet kravställdes genom interna workshops tillsammans verksamhetsområdena inom avtal och hyreshantering, drift och underhåll, projekt, HR samt ekonomi för att nämna några funktionsområden.

- Metoden ledde till att vi kunde identifiera vad det var vi verkligen ville ha, säger Per Lundberg.

- Ett gediget kravarbete som sedan kunde användas i avtalet gör att allt hänger ihop. Det är en attraktiv modell för oss som kund, säger Susanne Waleij.

AdviceU tog fram ett förslag på Balticgruppens leverans-, nyttjanderätt och licensavtal som förhandlades med den tänkta leverantören.

- Det handlar om pennans makt, istället för att använda leverantörens standardavtal och standardprocess, vände vi på det hela där vi som kund styrde processen, säger Per Lundberg.

- Leverantörerna blir förvånande när man kommer med egna avtal. Därför kan det vara en utmaning för leverantörerna att förstå avtalsinnehållet, eftersom det inte följer deras egna leveransavtal, rutiner och modell. Då är det bra att AdviceU finns där för att förklara avtalet, säger Per.

Områden som förhandlades i avtalet handlade om delar som leveransförsening, viten, möjlighet att byta ut resurser/personal, införandeprojekt, tidplaner, projektorganisation,

konvertering, licenser, kostnader, support och förvaltning, hävning av avtal och mycket mer.

- Bara att vi fick skriva vårt eget avtal kändes tryggt, att det var vi som formulerade skrivningarna, säger Susanne Waleij.

Huvudavtalet som förhandlades fram hos Balticgruppen bygger på erfarenheter som utvecklats inom AdviceU under snart 30 år.

- Själva avtalsskrivandet blev jättebra och gav och stora fördelar i avtalsförhandlingarna, där vi bland annat fick igenom paragrafer om viten på grund av leveransförseningar. Leverantören var tvungen att lyssna till oss trots att vi var en relativt liten kund, säger Susanne Waleij.

AdviceU fanns med under hela projektgenomförandet och bevakade att avtalet efterlevdes och hanterade både avtalsdiskussioner och avtalsjusteringar som gjordes under projektet.

- Kompetensen kring avtalsskrivande var avgörande för att vi tog oss i mål. Vi hade jättebra skrivningar som vi nyttjade till vår fördel, säger Susanne Waleij

Betalningsmodellen var tydligt kopplad till olika leveranstidpunkter, där ingen betalning gjordes innan avtalade funktioner levererats.

- Tack vare skrivningar i avtalet kunde vi ha en bra och konstruktiv dialog med leverantören. Att leveranser drog ut på tiden och projektet försenades kostade oss inte så mycket. Det kändes också tryggt med vår verifieringsperiod som fanns inskriven i avtalet. Den gör att vi som kund verkligen får provköra systemet i skarp driftsmiljö och vara nöjda med funktionalitet och systemuppsättning innan vi betalar, säger Susanne Waleij.

Nu finns en väl fungerande och systemövergripande affärssystemslösning på plats.

- De största fördelarna är att alla medarbetare arbetar i samma system. Vi har kunnat skala bort många leverantörer genom att använda ett enhetligt system för alla anställda, säger Susanne Waleij.

Hon berättar att de fått bättre kontroll eftersom de lagrar mer information i systemet istället för i separata Excel-filer.

- Ekonomifunktionen har fått ett annat uppdrag, där vi i dag ska säkerställa att all information är korrekt och tillgänglig istället för att som tidigare ta fram alla de sammanställningar och rapporter som efterfrågades. Nu har våra beslutsfattare egen tillgång och kan titta på vad de vill.

Balticgruppen är mycket nöjda med AdviceU.

- Vi är supernöjda, allt från deras kompetens om hur man gör en förstudie till konsulter med kompetens inom affärsutveckling eller ekonomi. De har både kompetens om hur man driver projekt, om strukturer men också förståelse för affären och de olika funktionerna i vår verksamhet, säger Susanne Waleij.

AdviceU fanns med i projektet under hela införandeprojektet och bevakade att avtalet

efterlevdes.

- De pengar vi la i på AdviceU:s tjänster i början av projektet fick vi igen i bakkant. Att använda dem var en bra investering. Vi har till exempel använt deras avtalsstruktur även när det gäller fastighetsnära teknik, så modellen är bra och applicerbar på olika typer av inköp där vi knyter SLA (Service Level Agreement) till avtal. De är en trygg part att ha med sig och vi använder dem gärna fler gånger, sammanfattar Per Lundberg.

#### **FAKTA OM BALTICGRUPPEN:**

Balticgruppen är ett fastighetsbolag som utvecklar, bygger och förvaltar fastigheter. De är och har varit delaktiga i uppförandet av projekt i Umeå som kulturhuset Väven, gallerian Utopia Shopping, Skulpturparken och Konstnärligt campus.

Balticgruppens vision:

”Balticgruppen är en framsynt samhällsutvecklare. Vi strävar mot det bästa Umeå - en attraktiv stad som genom hållbar tillväxt når 200 000 invånare till år 2050. Våra investeringar är långsiktiga och bygger på insikter vi gjort utifrån dialog med kunder, samarbetspartners, medarbetare, näringsliv, offentliga förvaltningar, akademi och medborgare. Genom att arbeta kunskapsdrivet och utifrån stadens styrkor bidrar vi till att skapa ett samhälle där människor kan leva ett hållbart liv.”

[/et\_pb\_text][[/et\_pb\_column][[/et\_pb\_row][[/et\_pb\_section]