

VIKTEN AV RÄTT AFFÄRSSYSTEM I DIGITALISERINGENS TID

Svenska förutsättningar, kostnadsjämförelse och framtidsspaning

radar.

A (OIC) (Rev. 3-2019)

INNEHÅLL

Digitalisering och affärssystem	1
<i>Navet för digital innovation</i>	1
<i>System i fokus</i>	2
<i>Ett avgörande val</i>	2
<i>Från misslyckande till kärna i den digitala innovationen</i>	3
Varför cost of ownership	4
<i>Molntjänster driver på</i>	4
<i>Påverkan på affärssystem</i>	4
Cost of ownership.....	5
<i>Jämförelse mellan leverantörer</i>	5
<i>Förvaltning och förändring</i>	6
<i>Resultat cost of ownership</i>	7
Drivkrafter för framtida affärssystemsväl.....	8
Slutsatser	9
Appendix: Grafik, tabeller och grafer	10

Rapporten är producerad av Radar på uppdrag av Jeeves i januari 2022. Data och faktauppgifter i denna rapport är, i de fall inget annat särskilt anges, inhämtade genom kvantitativa och kvalitativa undersökningar i Radars namn och sprungna ur analyser av det nordiska IT-ekosystemet som Radar löpande genomför, eller alternativt hämtade från andra rapporter utgivna av Radar. Radars inhämtning av data och andra faktauppgifter sker under en sträng konfidentialitetsprincip och Radar lämnar aldrig ut information om enskilda verksamheter som inhämtats via kvantitativa eller kvalitativa undersökningar. Övrig datainsamling och informationsinhämtning görs från öppna källor och refereras uttryckligen i rapporten.

Radar ansvarar självständigt för allt innehåll och alla slutsatser i denna rapport. Radar arbetar strikt oberoende utan intressentkonflikter mot kunder eller leverantörer. För mer information om använt dataunderlag, metodik, innehåll och slutsatser i denna rapport, vänligen kontakta ansvarig rådgivare eller analytiker.

Författare

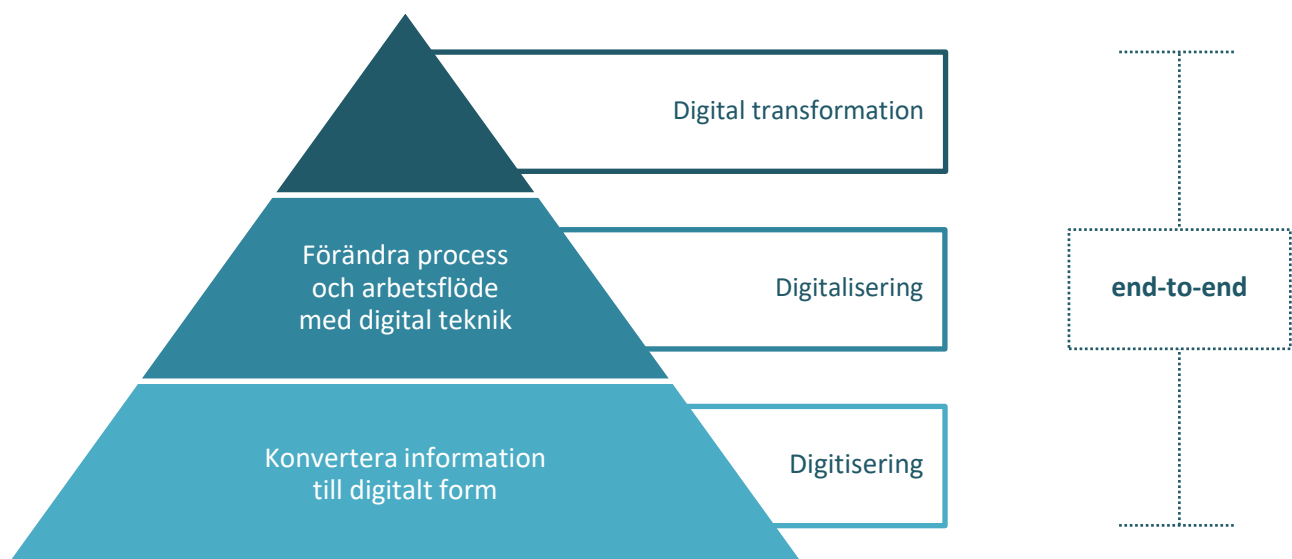
Richard Werner
E-mail: richard.werner@radareco.com

Beatrice Söderberg
E-mail: beatrice.soderberg@radareco.com

DIGITALISERING OCH AFFÄRSSYSTEM

Behovet av digitalisering och möjligheterna med ny teknik förändrar hur vi hanterar våra affärssystem. Som navet i verksamheten är affärssystemen en vital del av IT och en kritisk komponent för affären. Rätt affärssystem blir en förutsättning för att överleva i en snabbföränderlig värld. När digitalisering, automatisering och ny teknik förändrar eller till och med ersätter verksamhetsprocesser är rätt affärssystem och rätt digitaliseringspartner avgörande. För att lyckas måste nordiska verksamheter också utveckla sin metodik för att välja affärssystem och förändra affärsmodeller i partnerskapen.

För att långsiktigt kunna upprätthålla konkurrenskraften måste vi hålla en hög digitaliserings- och innovationstakt. Fortfarande fokuserar tre av fyra verksamheter på den "lägre" **digitiseringen** av kundgränssnitten med investeringar i till exempel formulär, e-tjänster, e-handel, webb och olika appar.¹ Detta när **digitalisering** ger ett högre värde genom att förändra hela verksamhetsprocesser, möjliggör nya affärsmodeller eller skapa nya produkter och intäktskällor i något som mer kan liknas vid "end-to-end digitalisering". Det är detta som leder till den digitala transformation som vi söker. När digitaliseringen sker end-to-end påverkar den hela verksamheten och i högsta grad affärssystemet som blir bäraren av våra viktiga verksamhetsprocesser.



Figur 1. Fundament för digital transformation

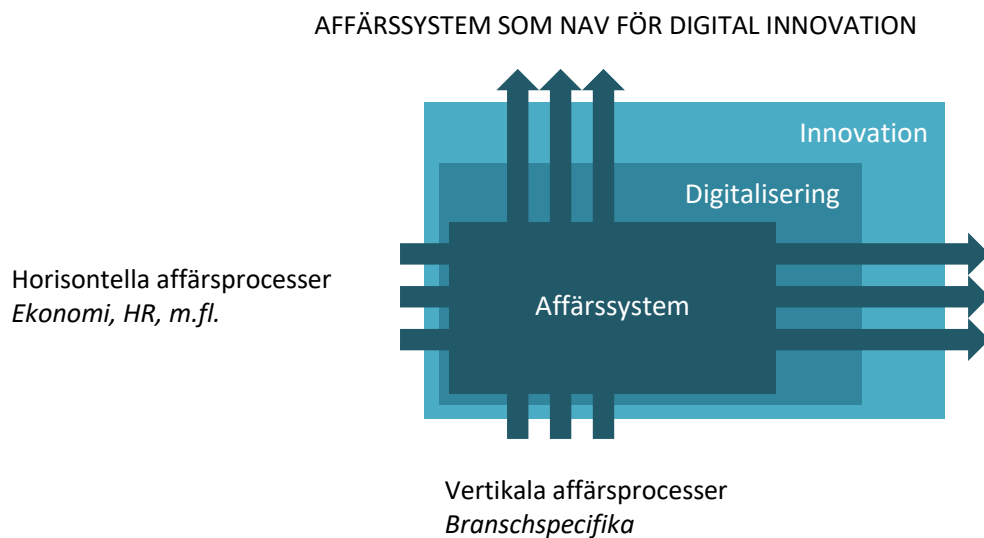
Valet av "rätt" affärssystem kan möjliggöra verksamhetsförändringar samtidigt som ett felaktigt val kan försvåra implementationen av nya och innovativa lösningar, innebära omfattande kostnader eller försämra den egna förmågan att kunna anpassa sig till nya förutsättningar.

Navet för digital innovation

För att affärssystemet ska utgöra en konkurrensfördel i stället för ett hinder måste det stödja verksamhetens arkitektur, kunna hantera både horisontella (generella) och vertikala (branschspecifika) processer och ha en hög förändringstakt. Dessutom måste det vara flexibelt för ny teknik, processer, affärsmodeller och intäktskällor. Att hantera alla perspektiv genom att utveckla egna lösningar i ett affärssystem är för de flesta praktiskt omöjligt. I stället är det nödvändigt att hitta ett affärssystem som både funktionellt passar

¹ Radar Research, Digitalisering i verksamheter, löpande.

verksamhetens behov och en leverantör som kan addera färdigutvecklade, vertikala och lokala lösningar för affärssystemet.



Figur 2. Hur affärssystemet stödjer digitalisering och innovation genom våra processer.

Båda det färdigutvecklade och det anpassade måste ha en kontinuerligt hög utvecklingstakt samt möjliggöra användandet av ny teknik och en övergång till digitala affärsprocesser och affärsmodeller. En sådan struktur möjliggör också att kostnadseffektivt kunna utveckla egna anpassningar eller mindre moduler för att understödja specifika moment i den generella processen, något som tidigare krävde stora ansträngningar och kostnader.

System i fokus

Att affärssystemet står i centrum när det samtidigt finns ett ökat intresse av både kostnadskontroll såväl som IT-driven innovation blir därför naturligt. Affärssystemet är den applikation som binder störst kostnads massa inom en IT-budget och samtidigt den plattform som reglerar de processer som står inför ökad automatisering, digitalisering och innovation. Att samtidigt ansvara för det digitala affärsstödet som har störst del av IT-kostnaderna men också det system som kan leverera mest värde för hela kärnverksamheten innebär ett tungt ansvar.

Ska man lyckas med sina IT-utmaningar så måste man ha ett ökat fokus på processer ur ett perspektiv som är end-to-end samtidigt som man måste hantera flöden av transaktioner och data i densamma. Kombinationen av ökat fokus på digitalisering genom flöden samt ett flexibelt och anpassningsbart affärssystem kan vara avgörande för att driva såväl IT-kostnader som värdeskapande i rätt riktning.

Ett avgörande val

Valet av affärssystem kommer att vara avgörande för verksamhetens förmåga att överleva i en värld med allt snabbare förändringstakt. Det är en förändring som drivs av vår värld digitalisering, vilket i sin tur handlar om processer och processförändring. Verksamhetens processstöd är därför kritiskt och affärssystemet som bärare av våra processer, såväl horisontella som vertikala, är avgörande för om vi lyckas eller inte.

Med tanke på hur centralt och viktigt affärssystemet är för vår verksamhet går det inte att blunda för vikten av systemvalet men också valet av partner om partnerskapet ska bidra till verksamhetens affär. Vi behöver

bli bättre på att skapa partnerskap mellan oss själva och våra leverantörer. Istället för en tekniskt orienterad systemintegratör och driftsleverantör gör man klokt i att fokusera på en långsiktig partner – en partner som står för digital verksamhets- och affärsutveckling än teknisk utveckling. Genom att prioritera partnerskap med strategisk och kulturell passform till vår verksamhet ökar chanserna därmed också att vi får ett affärssystem som vidareutvecklats och anpassats för våra vertikala processer.

Från misslyckande till kärna i den digitala innovationen

Vanliga orsaker till mindre lyckade projekt affärssystemprojekt är brister i förarbetet med att kartlägga verksamhetens interna förmågor och behov, eller ett för stort fokus på kostnader vid val av system och leverantör. En vanlig fälla vi går i är att vi underskattar behovet av tid och resurser som krävs. Tid för att kartlägga vårt verksamhetsbehov och den tid som krävs för urval, upphandling och implementation. Vi vet sedan tidigare att mer än hälften av alla affärssystem-projekt överskrider budgeten väsentligt och det tar i genomsnitt 2,5 gånger så lång tid som planerat att implementera ett nytt affärssystem.² När ett affärssystem inte når förväntad effekt är det vanligt att det i hög grad anpassats utifrån ett gammalt nuläge, vår historik och legacy. Istället måste möjligheten för snabb implementation, anpassningar och en hög flexibilitet för förändrade verksamhetsbehov prioriteras.

Eftersom vi går mot en framtid där affärssystemet är kärnan i den digitala innovationen, särskilt om man är verksam inom industrin, handel eller logistikbranschen, blir det allt viktigare att kunna ha ett system som inte behöver bytas. Ett system som snarare kontinuerligt uppdateras och förnyas enligt vår snabbt föränderliga omvärld. Det finns helt enkelt inte tid eller budget att byta i så korta intervall som krävs och därför är kostnaden för drift, förvaltning samt uppdateringar och nya anpassningar allt viktigare om värdet ska kunna bibehållas.

² Radar, Vikten av rätt ERP-system, 2019.

VARFÖR COST OF OWNERSHIP

Molntjänster har setts som lösningen på många av de problem som uppstår när verksamheten ska innovera eller förnya sitt IT-stöd. Konsumtion av molntjänster i Sverige befinner sig på höga nivåer och nyttjandet växer varje dag där automation och digitalisering har varit framstående drivkrafter. Den initiala fokuseringen enbart på kostnad och inte andra parametrar är för de flesta historik. De största anledningarna till användandet av molntjänster är att de bidrar till ökad flexibilitet, möjliggör större fokus på kärnverksamheten, ökad kostnadseffektivitet och positiva effekter på innovationsförmågan. Molntjänster har blivit synonymt med möjliggörandet av digital innovation och affärssystemet är inget undantag.

Molntjänster driver på

Att välja en molntjänstleverans i stället för egen regi har i många fall varit ett sätt att snabbare och lättare kunna tillgodogöra sig nya funktioner och innovationer. Molntjänster är därmed en av de stora drivkrafterna till varför kostnaden, och särskilt kostnaden i förhållande till vad man får, över tid har blivit en så central del i vårt IT-strategiska tänkande.

Det är dock sällan leveransformen i sig är den avgörande faktorn utan den egna verksamhetens förändringsförmåga eller inlåsnings effekter som skapats genom egenutvecklade lösningar som är de stora begränsande faktorerna. Beviset finns delvis i det faktum att bara ungefär var tredje av alla verksamheter har sitt affärssystem i molnet samtidigt som mer än 60 procent uppger att de skulle vilja ha något annat än en on-prem-lösning. Även om majoriteten idag fortfarande inte har sitt affärssystem i molnet har nästan hälften hemmasnickrade eller legacy-system som man önskar flytta från och in i en modern molntjänst.

Påverkan på affärssystem

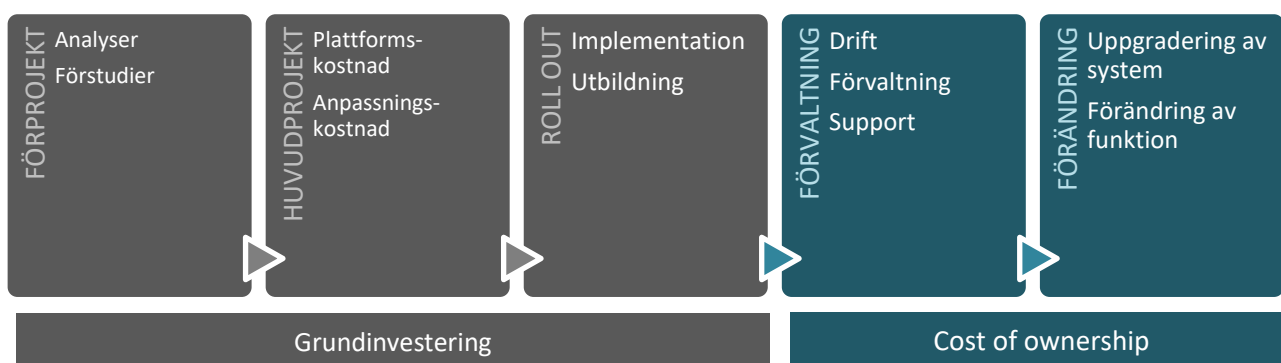
Affärssystemet är en allt större del av IT och i den digitala transformationen är IT en allt större del av hela verksamheten. Ryggraden i våra alltmer digitaliserade verksamheter sitter i affärssystemet och digitaliseringshastigheten har vi till stor del molntjänster att tacka då de har gett tillgång till ny teknik och tekniska innovationer till den breda massan. Teknisk innovation är inte längre få förunnat.

Den initiala kostnaden för ett affärssystem vet vi oftast på ett eller annat sätt räknat i pengar eller resurser. Den ständigt undervärderade delen av totalkostnaden över ett systems värdefulla livslängd är de dolda kostnaderna av förvaltning, uppdateringar, säkerhet och övriga delar som krävs för ett fullt fungerande, säkert och flexibelt system som faktiskt stödjer verksamheten istället för tvärtom. I korta ordalag behöver affärssystemet inte bara göra mer utan också kosta mindre sett över hela dessa värdefulla livslängd.

Att förstå den löpande kostnaden för verksamhetens mest vitala del lägger grunden till förståelsen för framtida marginal. Med ständigt behov av förbättringar, nya funktioner och innovation baserad på data blir den initiala kostnaden mindre intressant och fokus hamnar istället på den löpande kostnaden – cost of ownership.

COST OF OWNERSHIP

Kostnaden för drift, förvaltning, säkerhet och upprätthållande av ett affärssystem över dess livslängd påverkas av affärsmodell, driftsmodell samt framför allt av de kostnader som uppstår när man uppgraderar eller förändrar systemet. Med allt snabbare förändringstakt så har vi konstaterat att också behoven av uppgraderingar och anpassningar ökar. Generellt har det visat sig att ju mer anpassning/utveckling i ett driftsatt affärssystem desto större kostnader för att hantera en uppgradering. Skillnaden nu är hur olika affärssystem hanterar detta samt hur mycket som redan "ingår" i form av ny funktionalitet som tillkommer i utvecklingen av plattformen utan att vi själva behöver anpassa eller programmera moduler.



Figur 3. Definitionsmodell för Cost of ownership.

Det handlar alltså om att analysera kostnaderna som uppstår efter implementationen. Med andra ord är den intressanta kostnaden den ofta svårdefinierade kostnaden för drift, förvaltning, uppgradering samt nödvändiga förändringar i anslutning till dessa.

Jämförelse mellan leverantörer

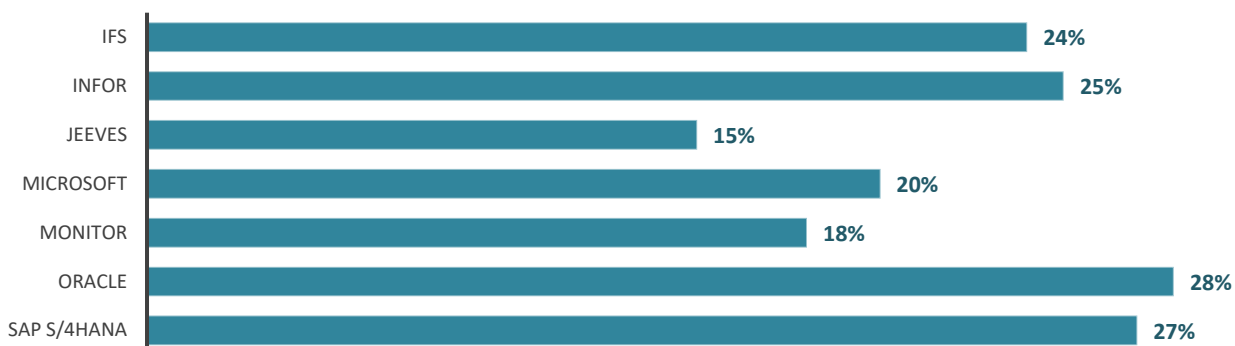
Radar genomför löpande olika typer av benchmark och kostnadsjämförelser i nordiska IT-organisationer. Vi har sedan 2010 studerat och analyserat kostnadskonsekvenserna runt affärssystem på djupet. Med Radars tidigare analyser i ryggen var det naturligt att fokusera på livslängdsfasen snarare än projektfasen eftersom det är här störst kostnads massa byggs upp.

Som brukligt har vi valt att delge resultaten för de system som har störst marknadsandelar (i Norden). För att begränsa oss något har urvalet inneburit fokus på affärssystem med genomförd kundanpassning och i storlekssegmentet 200 anställda eller flera. De olika affärssystemen som finns med är IFS, Infor, Jeeves, Microsoft (Dynamics), Monitor, Oracle och SAP (S/4Hana).

Den genomsnittliga årliga kostnaden för förvaltningsdelen (drift, förvaltning och support) är 22 procent av den ursprungliga investeringen ("grundinvestering"). Alltså ungefär var fjärde år betalar vi lika mycket för att ha systemet i gång som att få den sjösatt, och då ska vi komma ihåg att grundinvesteringen även den överstiger i genomsnitt 3–4 gånger sin initiala budget i den traditionella modellen. Molntjänster har därmed inte bara en lägre total initialkostnad utan också en lägre sannolikhet för att man går långt över budget.

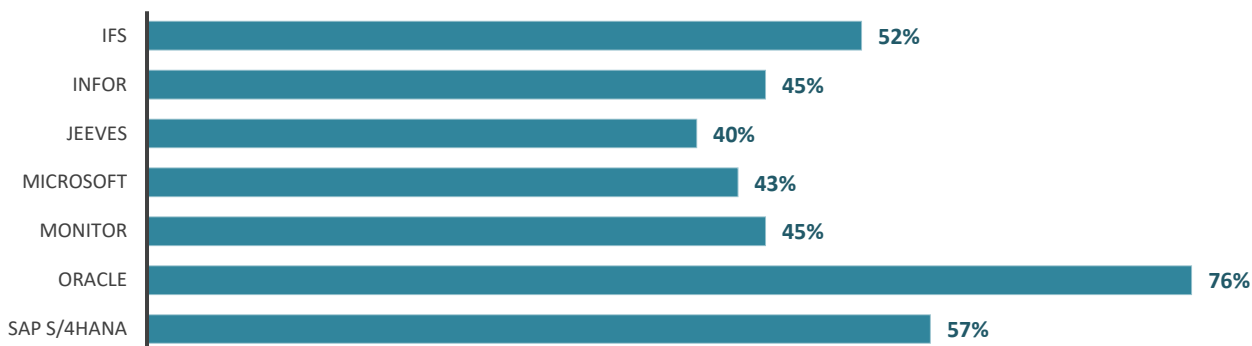
Förvaltning och förändring

Det är stora skillnader i kostnad mellan de olika jämförda alternativen. Vi har två olika grupper där Jeeves, Monitor och Microsoft placerar sig bättre i förvaltningsdelen av cost of ownership. De övriga fyra utmärker sig däremot genom att ha en bit upp till de första tre.



Figur 4. Cost of ownership, förvaltningsdel.

Kostnaderna som procent av grundinvesteringen associerat med större förändring eller uppgradering skiftar än mer mellan de olika affärssystemen. Dock har vi här inte på samma sätt en enkel gruppering, utan det är ganska lika för många medan Oracle är klart värst i klassen följt av SAP och IFS som halkat lite efter.

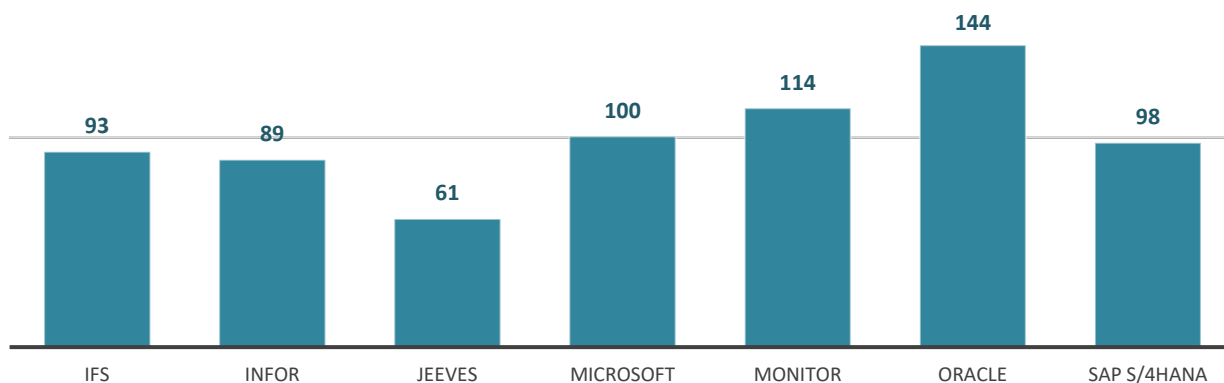


Figur 5. Cost of ownership, förändringsdel.

Kostnaden för nödvändig förändring är väldigt hög och ger en fingervisning om vad den egentliga kostnaden är för ett affärssystem. Idag är våra medarbetare det viktigaste vi har i våra verksamheter tätt följt av affärssystemet. Det är dock inte helt osannolikt att det i några av våra industrier är affärssystemet som är det absolut viktigaste och det lär bli fler i takt med den automatisering som sker med hjälp av IT inom ramen för hel verksamhetsdigitalisering.

Resultat cost of ownership

Genom att ansätta det genomsnittliga antalet uppgraderingar på samtliga system samt varje systems unika driftskostnad och uppgraderingskostnad så får vi fram ett index som procent av ursprunglig investering för de olika affärssystemen. Utan att gå in på detaljerna bakom så innehåller detta index upplevt stöd för innovation, antal uppgraderingar, kostnad per uppgradering och värde per uppgradering. En lägre stapel innebär lägre kostnad per levererat värde ur ett totalperspektiv kring cost of ownership.



Figur 6. Cost of ownership, kostnad i förhållande till värde.

De olika analyserade affärssystemen har olika brant kostnadsutveckling över livstiden. Störst kostnadsutveckling har Oracle medan Jeeves erbjuder lägst kostnadsutveckling givet genomsnittligt system och livstid. En viktig parameter som vi inte tagit med i analysen är de relativt stora skillnader i grundinvestering som råder mellan traditionellt upphandlade och förvaltade system.

Vi ser också stora skillnader i komplexitet och flexibilitet. Några av de traditionellt stora och komplexa hämtar tillbaka lite av det tapp de hade sett till enbart kostnad när värdet också räknas in. Även om det inte räcker hela vägen för de flesta är kostnaden alltså inte lika illa för alla system när levererat värde också räknas in.

DRIVKRAFTER FÖR FRAMTIDA AFFÄRSSYSTEMSVAL

Den digitala transformationen kommer under överskådlig framtid ha stor påverkan för hur vi värderar våra affärssystem. Hela samhällets digitalisering påskyndar också några samhällstrender som påverkar hur vi interagerar med information och därmed vad som förväntas av systemen. Kärnan för den svenska utvecklingen för affärssystem ligger i våra industriella trender samt det som händer inom våra andra stora branscher såsom handeln och närliggande logistikbransch.

Utgångspunkten för våra affärsverksamheter kommer att vara i ökande grad digital. Det är en utveckling som accelererat med 20-talets pandemi då våra preferenser har skiftat till det digitala, som även katalyserat förändringen i hur vi konsumerar IT generellt. Frångången av det fysiska, beroendet av data och nya aspekter som hållbarhet blir parametrar för den yttre påverkan både hur vi arbetar med och vilka krav vi har på våra affärssystem.

Kontaktlöshet. Utformandet av kontaktlösa processer skapar dessutom erfarenheter och ett strukturkapital som kan omsättas till automation, effektiviseringar och mer rationella lösningar, oavsett bransch.

Starkare försörjningskedjor. Våra leveranskedjor behöver bli mindre känsliga för oförutsägbara risker. Genom systemstöd kan försörjningskedjorna bli mindre känsliga tack vare hjälp av bättre prognoser, planering och utförande av leveranskedjor.

Hållbarhet och produktlivscykelhantering. Det finns ett samspel mellan produktionskedja, miljö och hållbarhet. Det växer fram en affärsmodell att vara "klimatbidragande verksamhet" istället för enbart neutral. Ekonomiska incitament hjälper oss att accelerera den cirkulära omställningen. Tidigare isolerade öar av information gjorde det svårt att ta del av informationen genom alla led, vilket det moderna affärssystemet hjälper oss att överkomma.

Realtidsflöden. När vi genom våra affärssystem lyckas frigöra data längs produktionslinjen kan problem upptäckas och åtgärdas innan de sker, eller åtminstone innan de gör större skada. Det kan exempelvis handla om en container som står stilla med produkter, då kan ett alternativt transportmedel eller ett mer närliggande lager med samma produkt vara lösningen. Investeringar i sådant som möjliggör tidig insikt gör att vi som företag sparar tid och pengar.

Kostsam men givande automation. Datautbytet mellan produkt och produktionskedja är essentiellt för att uppnå maximal flexibilitet och produktivitet. Genom att automatisera processer som varit tidskrävande frigörs tid som exempelvis kan läggas på innovation. Målet är att med affärssystemet som motor skapa en så datadriven produktionskedja som möjligt.

Molnet fortsätter möjliggöra innovation och automation. Sett ur ett generellt perspektiv är det nästan alltid bäst att köra sina affärslösningar i molnet. Flexibilitet och innovation frigörs på en helt ny nivå i jämförelse med att ha lösningar on-prem, vilket är viktigt i en tid där kompetens är en allvarlig bristvara. Dessutom får vi tillgång till ny teknik, nya funktioner och säkerhet genom automatiska uppdateringar som kontinuerligt rullas ut. Att aldrig behöva stå still är viktigt i vår digitala innovation, där affärssystemet tar en naturlig central plats.

SLUTSATSER

Valet av ett rätt affärssystem kan möjliggöra verksamhetsförändringar samtidigt som ett felaktigt val riskerar att försvåra, innebära omfattande kostnader eller till och med försämra den egna förmågan att kunna anpassa sig till nya förutsättningar. Valet av affärssystem kommer med andra ord att vara avgörande för verksamhetens förmåga att överleva i en värld med allt snabbare förändringstakt –en förändring som drivs av digitalisering. Eftersom digitaliseringen handlar om processer och processförändring är verksamhetens processtöd därför kritiskt och affärssystemet som bärare av våra processer, såväl horisontella som vertikala, är avgörande för om vi lyckas eller inte.

När affärssystemet blir kärnan i den digitala innovationen är det allt viktigare att kunna ha ett system som kontinuerligt uppdateras och förnyas enligt vår snabbt föränderliga omvärld. Det finns helt enkelt inte tid eller budget att byta i så korta intervall som krävs och därför blir kostnaden för drift, förvaltning samt uppdateringar och nya anpassningar allt viktigare om värdet ska kunna bibehållas. Den klassiska investeringskalkylen blir allt viktigare. Vad får vi ut för värde av affärssystemet och uppväger det nuvarande kostnad?

Kostnaden för drift, förvaltning och upprätthållande av ett affärssystem över dess livslängd påverkas av affärsmodell, driftsmodell samt framför allt av de kostnader som uppstår när man uppgraderar eller förändrar systemet.

Slutsatser av Radars analys av olika affärssystemers Cost-of-Ownership 2022 är:

- Den genomsnittliga årlig kostnaden för drift, förvaltning och support är 22 procent av den initiala investeringen.
- Initiala investeringen i genomsnitt överstiger 3–4 gånger sin initiala budget i den traditionella modellen och molntjänstbaserade system innebär bättre möjlighet att hålla uppsatt budget.
- Jeeves, Monitor och Microsoft placerar sig bra i förvaltningsdelen av cost of ownership.
- De olika analyserade affärssystemen har olika brant kostnadsutveckling över livstiden.
- Störst kostnadsutveckling har Oracle medan Jeeves erbjuder lägst kostnadsutveckling givet genomsnittligt system och livstid.
- Vi ser också stora skillnader i komplexitet och flexibilitet.

De olika systemen stödjer nyckelprocesser och branschunika processer olika bra vilket också påverkar behoven av förändring. Valet av affärssystem kommer att vara avgörande för verksamhetens förmåga att överleva, och vinna, i en värld med allt snabbare förändringstakt. Cost of ownership måste vara en del av de utvärderingskriterier som används vid val och upphandling av affärssystem då dåligt grundade beslut annars kan påverka en verksamhets operativa förmåga och konkurrenskraft. Rätt affärssystem axlar rollen som motor i vår digitala transformation.

APPENDIX: GRAFIK, TABELLER OCH GRAFER

Figur 1. Fundament för digital transformation	1
Figur 2. Hur affärssystemet stödjer digitalisering och innovation genom våra processer.	2
Figur 3. Definitionsmodell för Cost of ownership.	5
Figur 4. Cost of ownership, förvaltningsdel.	6
Figur 5. Cost of ownership, förändringsdel.....	6
Figur 6. Cost of ownership, kostnad i förhållande till värde.	7

FÖRETAGET RADAR

Radars verksamhet bygger på data, nyckeltal och analyser på respektive nordiska marknader vilket också är basen för den faktabaserade rådgivning inom IT-styrning, strategi och verksamhetsutveckling som bolaget driver. Fokus är att skapa värde och tack vare nöjda och lojala kunder har verksamheten växt till att idag vara den oberoende aktör som har flest kunder inom rådgivning på den lokala marknaden.

Radars tjänster skapar möjlighet för dig som IT-beslutsfattare att styra verksamheten baserad på lokalt insamlade fakta hur svenska och nordiska IT-chefer levererar, planerar och genomför sin IT-verksamhet. Genom tusentals datapunkter i ekosystemet samt genom närhet och kunskap om den lokala marknaden, levererar Radar ett värdeskapande som är ledande på såväl operativ som strategisk nivå. Radar levererar produkter och tjänster till såväl leverantörer som köpare av IT, vilket skapar en unik position att kunna följa en krona genom ekosystemet. Radar kan därför erbjuda en unik detaljnivå för en IT-verksamhet som genom våra olika erbjudanden stärker Radars kunders förmåga, lönsamhet och effektivitet efter lokala förutsättningar.

Ledande leverantör av faktabaserad insikt. Radar levererar insikt som bygger på lokal information. Radars insikt byggs upp genom tusentals strategi-, prioriterings- och nyckeltalsjämförelser som såväl IT-beslutfattare som leverantörer låter Radar genomföra och analysera varje år på respektive marknad. Genom analyser av dessa datapunkter samt genom närhet och kunskap om den lokala marknaden levererar Radar ett värdeskapande som är ledande på såväl operativ som strategisk nivå. Det finns. Radar följer många underliggande regulatoriska, marknadsmässiga och tekniktrender som förändrar förutsättningarna för en IT-verksamhet och arbetar med råd och insikter runt den förändring som är ofrånkomlig.

Databas av nyckeltal. Radar har sedan start byggt egen Intellectuell Property (IP) i form av databaser och modeller för olika typer av benchmark av IT-verksamhet, pris och kostnadsjämförelser samt olika kvalitetsparametrar. Databaserna utvecklas genom kundåtaganden samt genom löpande insamling av data från IT-beslutsfattare via bland annat online-modeller ingående i abonnemang, enkäter, kostnadsanalyser, avtalsanalyser samt djupintervjuer. Genom alltid uppdaterade data och erfarna rådgivare så jämförs och optimeras kostnader, priser och effektivitet inom en IT-verksamhet. Till skillnad mot många andra aktörer behöver Radar inte starta processen med faktainsamling eller komplettering då lokala relevanta jämförelsefakta ofta redan finns i våra datalager.

Rådgivning och beslutsstöd. Radar erbjuder avancerad rådgivning inom IT-styrning, sourcing och nyckeltal kopplade till IT-produktion och effekthemtagning. Radars rådgivare har referensuppdrag inom IT-strategi, CIO-stöd, kompetensförsörjning, sourcingstrategi, m.m. till kunder över hela Sverige inom både privat och offentlig sektor. All rådgivning bygger på faktabaserad insikt, d.v.s. Radars data och mätpunkter för kostnader och effekt på den nordiska IT-marknaden.

Radar stödjer sina kunder med en unik kombination av erfarenhet och underbyggda fakta i alla rådgivningsuppdrag.

Contact us	Address
+46812208000	Hammarby allé 47
www.radareco.se	120 30, Stockholm