

# Beställarens bästa hjälp

Tänk dig att du sitter i styrelsen för en bostadsrättsförening som behöver renovera sina stammar. Du och dina kollegor i styrelsen har ingen erfarenhet av stamrenovering, men ni har ju ansvaret. Att beskriva bostadsrättsföreningen, ställa grundläggande krav och begära in offerter kan väl inte vara så svårt och visst går det bra. Att välja entreprenör underlättas av att de angett en tydlig och låg prisbild. Konstigt nog blir det problem. Ingen blir riktigt nöjd. Det uppstår situation efter situation och många extra kostnader dyker upp. Det värsta är väl egentligen de dolda problemen som kommer fram långt senare som en ny styrelse får ta hand om.

Känns situationen igen? Parallellerna inom IT-världen är solklar, alldeles för många beställer för snabbt utan att ha skaffat in nödvändig kunskap. Det är ju mitt jobb som chef/beställare att beställa. Och det handlar ofta om väldigt stora pengar. Många projekt som sen misslyckas för att förutsättningarna egentligen är helt fel.

Hur skulle bostadsrättsföreningen då ha gjort? Egentligen väldigt enkelt. För en bråkdel av den stora kostnaden köper den taktiskt kloka bostadsrättsföreningen in nödvändig kunskap redan från första stund som stöd till beställaren. Redan när stambytet börjar komma på tal. De bjuder in en expert som varit med och utvärderat vad som behöver göras, har varit med och bjudit på, och lett renoveringar från leverantörssidan, men som nu agerar konsult åt beställarsidan. Hen kan från början både hjälpa till med behovsbilden som kravbild och framförallt upphandlingen med rekommendation och den slutliga hanteringen av entreprenören. Någon som verkligen kan och har nått resultat, inte bara skrivit en rapport. Någon som kan agera beställarens högra hand redan från första början och inte när det redan är försent, när problemen börjat uppstå.

Gång på gång känns detta igen inom IT-branschen när verksamhetskritiska system ska bytas ut eller nya ska köpas in. Dessutom inte lika enkelt som ett stambyte där det ändå kan handla om att just ”bara” byta något befintligt. I IT-världen är det ofta svårare eftersom systemen egentligen bara är ett stöd för en föränderlig verksamhet.

Frågan är varför det fortgår. Varför inte bli en vinnare och se till att inte din avdelning bidrar till detta resursslöseri som båda sidorna förlorar på och se till att ta in ett kunskapsstöd redan från början. Ett kunskapsstöd som kanske i sin tur hjälper dig att ta in rätt konsulter som skriver krav, upphandlar och leder projektet. Och vem har rätt kunskap för att hjälpa just dig? Ja, det är inte alltid så enkelt, så prova gärna med några stycken som ni utvärderar. Det finns många duktiga där ute och kanske har de egna bolag som ni kan hitta på nätet. Gå mycket på rekommendationer. Och, mycket viktigt, ta referenser på hur de lyckats tidigare. Tänk på att många vill sälja för att få provision. Och många förenklar det hela för att få kontrakt. Och många vill ha uppdrag för att de tycker det hela låter spännande. Det är inga bra förutsättningar om man vill lyckas.

Missade inte din chans att göra en bra förändring, anlita en förändringsledare med rätt kunskap som tar dig igenom hela förändringen så det blir så bra som möjligt för dig som kund. Se till att du blir trygg i förändringen och inte sitter med fjärilar i magen, får stå till svars inför ledningen och tvingas till hårda samtal och förhandlingar med leverantörerna. Se till att få en bra start, ge det hela rätt förutsättningar.

IT-världen behöver detta.

Jan Stridh, Keakon AB och varumärket Förändringsbolaget