

HVORFOR PROPARTNER CONSULTING?

ProPartner Consulting er markedets **innovative IT-management konsulenthus**, når det kommer til rådgivning og projektstyring ved anskaffelse og outsourcing af IT.

Med særdeles erfarne seniorpartnere og et stærkt netværk, bistår ProPartner Consultings konsulenter med fokuseret rådgivning, strategi-udvikling, konkurrenceudsætning og implementering af forretningskritiske IT-løsninger og services.

En mindre jysk handelsvirksomhed udtaler:

*"Vi brugte ProPartner Consulting til **indledende sparring** om vores IT-strategi, men endte med at bede dem føre deres anbefalinger ud i livet, hvilket gik på at **projektlede** og **konkurrenceudsætte** en total **outsourcing** af vores IT-miljø"*

HVAD KAN PROPARTNER GØRE FOR JER?

Med et indgående kendskab til IT-branchen, og seniorkonsulenter med mere end 20 års erfaring inden for projektledelse af IT-anskaffelse og -outsourcing-opgaver, kan ProPartner hjælpe jer med klart at definere netop jeres **behov, målsætninger** og **succeskriterier** for IT-anskaffelsesprojektet.

Europæisk kæde med 3.500 ansatte, og Europas anden største på sit felt:

*"Vores eksisterende outsourcingpartner skulle udskiftes med en partner, der kunne føre os videre. I samarbejde med ProPartner Consulting og deres særdeles **professionelle rådgivning** fandt vi den **helt rette partner**. Vi har kun godt at sige om samarbejdet."*

HVORDAN TILFØRER PROPARTNER VÆRDI TIL JERES VIRKSOMHED?

Udgangspunktet for en succesfuld anskaffelse af nye IT-systemer handler ifølge ProPartner om **omkostningsminimering, risikominimering, maksimering af investeringsafkast** og ikke mindst **kvalitet i leverancen**. Gennem specialudviklede projektledelsesmodeller og frameworks, egen GDPR-sikret portal og standardkontrakter, sikrer et partnerskab med ProPartner Consulting **effektivitet** og **sikkerhed** igennem hele projektforløbet.

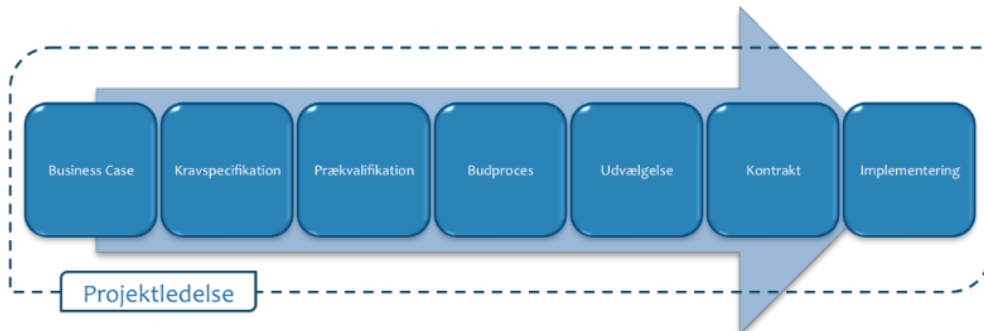
En landsdækkende distributionsvirksomhed udtaler:

*"Vi stod overfor en nødvendig større **modernisering** af vores **IT-miljø** og blev anbefalet ProPartner Consulting til at lede projektet og udbudsprocessen. Vores IT-afdeling er både overraskede og duperede over, at et projekt kan have den **fremdrift!**"*





ProPartner Consulting har med baggrund i anerkendte modeller, med udgangspunkt i projektstyringsmetoden PRINCE2[®], udviklet nedenstående model, der danner basis for en best practice model for forretningskritiske anskaffelsesopgaver.



Modellen er ikke begrænset til bestemte typer anskaffelser, men ProPartner Consulting har hovedvægt på anskaffelse af **forretningskritiske forretningsapplikationer (ERP, CRM og ECM/ESDH)** og større **netværks- og datacenterløsninger**, herunder også outsourcingaftaler på disse områder, hvorfor der inden for disse områder kan skabes **størst værdi**.

Mere konkret omfatter **ProPartners ydelser** i samarbejdet følgende:

- ♦ Workshops og analyser, herunder involvering af brugere, superbrugere, key stakeholders og øvrige interessenter
- ♦ Udarbejdelse af kravspecifikation for løsning/løsninger
- ♦ Udarbejdelse af udbudsmateriale inkl. tilbudslister og standardkontrakt
- ♦ Forslag til udbudsstrategi og potentielle tilbudsgivere
- ♦ Evt. tilbudsgiver præsentationer (før fremsendelse af udbudsmateriale)
- ♦ Udsendelse af- og præsentation af udbudsmateriale for valgte tilbudsgivere
- ♦ Gennemførelse af udbudsproces inkl. formaliseret proces for spørgsmål/svar
- ♦ Adgang til udbudsportal for tilbudsgivere (og jer selv) samt indsamling af tilbud
- ♦ Evaluering af indkomne tilbud (inkl. vægtede kvalitetskriterier og priser)
- ♦ Afholdelse af præsentationsmøder med udvalgte tilbudsgivere
- ♦ Tildeling og kontraktindgåelse samt gennemførelse af afklaringsfase
- ♦ Administrativ og teknisk projektledelse af implementering/transition
- ♦ Contract Lifecycle Management (før, under og efter idriftsættelse)

Ydelser kan både leveres individuelt og/eller i anden sammensætning end det viste.

En virksomhed i top ti målt på omsætning i Danmark:

"Vi har flere gange valgt ProPartner som konsulenter på anskaffelsesopgaver. Vi ved, at vi herved får en økonomisk besparelse, ro i maven og et stykke kvalitetsarbejde!"



HVORDAN FORLØBER EN TYPISK ANSKAFFELSESPROCES?

Et samarbejde med ProPartner Consulting vedr. et IT-anskaffelsesprojekt omfatter, med udgangspunkt i projektledelsesmodellen, generelt følgende trin:

- ❏ **Projektstartsmøde** for sikring af konsensus omkring rammerne for samt organiseringen i projektet
- ❏ **Fase 1: Afklaringsworkshops**
Fase 1 danner grundlag for udarbejdelse af operationel strategi for kundens digitale ambitioner. Fasen indeholder typisk 2-4 workshopdage med mellemliggende "hjemmearbejde" og afsluttes med en samlet præsentation af visionen og succeskriterierne for anskaffelsesprojektet samt en rapport.
- ❏ **Fase 2: Business case og projektinitiering**
I fase 2 udarbejdes en business case, som omfatter en analyse af jeres nuværende it-infrastruktur/it-system (as-is) og dennes muligheder og begrænsninger i perspektivering til visionen for den fremtidige it-infrastruktur (to-be). Det vil i fase 2 blive undersøgt, hvorvidt der f.eks. er mulige rammeværktøjer/standardsystemer på markedet og en operationel plan for udbudsprocessen fremlægges.
- ❏ **Fase 3: Udbudsforløb**
I fase 3 udarbejdes på baggrund af den viden, der er indsamlet i de forudgående faser en endelig konkretisering af kravspecifikation og øvrigt udbudsmateriale. ProPartner udfører herefter en udbudsfase og foretager en evaluering af tilbudsgivere, hvorefter der i konsultation med jer udvælges et antal tilbudsgivere til videre forhandling. Fase 3 afsluttes med kontraktindgåelse indeholdende konkret implementeringsplan.
- ❏ **Fase 4: Kontrakt- og systemimplementering**
Kontrakterne starter med en afklaringsfase, der igangsættes straks efter kontraktunderskrivelse, hvor kontraktens punkter, kravspecifikationen og ikke mindst projektplanen og evt. præciseringer heraf afklares. Fasen afsluttes ved idriftsættelse af løsningen. Efter idriftsættelse kan ProPartner tillige sikre opfølgende kontraktstyring (Contract Lifecycle Management).

Vi tror på, at vi sammen kan lave bedre løsninger med bedre totaløkonomi - for alle parter i forsyningskæden. Derfor er vores motto:

Let's do BETTER business TOGETHER!

ProPartner Consulting ApS
Holmegårdsvej 46
DK-8270 Højbjerg

Tlf: +45 70 20 63 33

info@propartner.com

CVR: 33953623