

**BASICO**

BEYOND BUSINESS SUPPORT

# FM-systemer i Danmark

## DFM & Basico



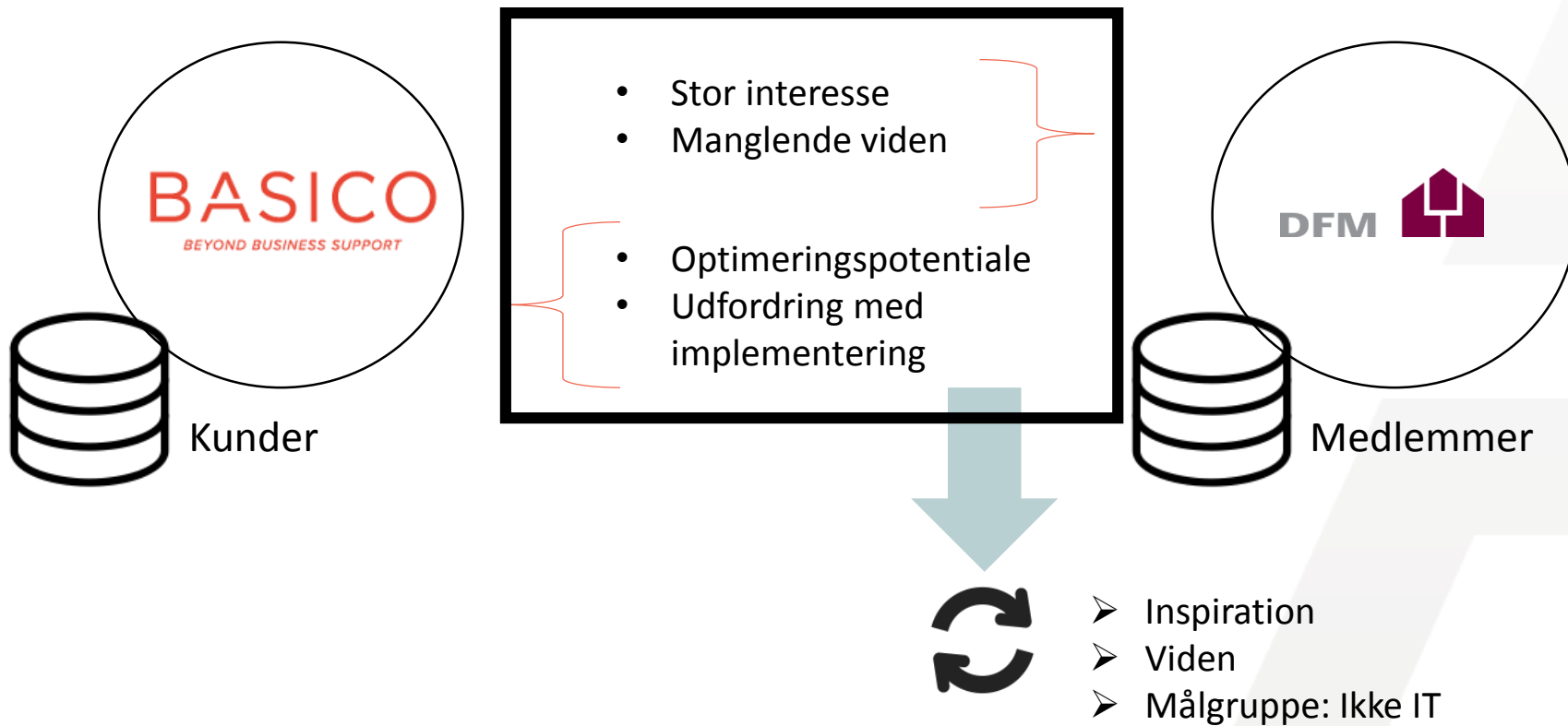
# Agenda

- FM-systemer
  - Afsæt
  - Metode
  - Systemtyper
  - Output
  - Konklusion
- Valg af FM-system
  - 6 gode råd
  - Sådan vælger du
  - Skyd genvej



# DFM - Taleslide

# Afsæt for samarbejde

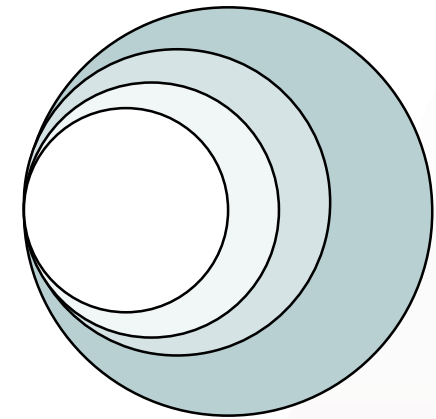


# Hvordan ?

<b>Fase 1: Foranalyse</b>	<b>Fase 2: Workshop</b>	<b>Fase 3: Test</b>	<b>Fase 4: Dataindsamling</b>
Opstart på proces Hvad er der tilstede	Dialog, erfaringsudveksling og udvikling	Afprøvning	Udsendelse og opdatering af oversigt
Basico & DFM	Basico, DFM & Leverandører (n=5)	Basico, DFM & "målgruppe: Ikke IT" (n=2)	Leverandører/Systemer: 25 identificeret 10 besvarelser 4 efterkommer
<b>Output 1</b>	<b>Output 2</b>	<b>Output 3</b>	<b>Output 4</b>
Manglende klarhed Inspiration Vejledning Tjekliste	Leverandørernes gode råd til deres "næste kunde" Behov for udvikling Fællessprog skal udvikles Ranking "Gartner Quadrant"	Oversigt der kan forstås og anvendes i praksis	Realisering af økonomiske gevinster  Nye processer



# Systemtyper - inspiration



1.

## Ticket Management

- "Simple systemer"
  - IT/Kundecenter
  - Snitflader HR og IT
- 
- "IT-helpdesk"

2.

## CMMS

- D&V
  - PM
  - "Asset Management System"
  - Tags
- 
- "Vedligeholdelse"

3.

## CAFM

- D&V
  - Reaktivt vedligehold
  - Ressourcestyring
  - Tags
- 
- Vedligeholdelse & Service

4.

## IWMS

- Økonomistyring
  - Porteføljeforvaltning
  - Space management
  - "ERP"
- 
- Integreret system

Kompleksitet



# Systemtyper - oversigt

1.

**Ticket Management**

2.

**CMMS**

3.

**CAFM**

4.

**IWMS**

**SYSTEMINFO**

**OPGAVE- OG FORVALTNING**

**WO. MANAGEMENT**

**RESSOURCESTYRING**

**ØKONOMI & KONTRAKT**

**SPACE MANAGEMENT**

**MILJØ**

**PROJEKT**

**UDLEJNING**

Leverandørens egen  
beskrivelse



■ FM-system ■ CAFM ■ IWMS ■ Andet





# Konklusion



Mange **muligheder**  
(Dygtige leverandører)



Leverandør **input**  
("Sådan vælger du dit FM-system")



Kundens **Proces**  
(Kendskab/Ejerskab)

A black and white photograph of a man with glasses, wearing a light-colored button-down shirt, standing and working on a laptop. He is positioned in a modern office environment with large windows in the background. The windows offer a view of a city street with buildings and a road. The overall scene is professional and focused.

## *Sådan vælger du dit FM-system*

## 6 gode råd

### **Data**

Data og datastruktur er nøglen til succesfuld implementering, men data kommer ikke af sig selv. Derfor er det altafgørende at afdække eksisterende datakilder og forholde sig kritisk til, hvordan du bedst muligt sikrer datakvalitet i et kommende system.

### **Få flere sejre**

Mange løsninger er opbygget i moduler, og dette er en mulighed du som kunde bør overveje nøje. Det kan give god mening at komme i gang med systemer i en mindre løsning end at gå efter den store totalløsning. For mange organisationer vil en modulbaseret implementering derfor give mulighed for at fejre en række mindre sejre og få løsningen til at leve i organisationen.

### **Pragmatisme**

Ingen systemer kan alt, og derfor er det vigtigt, at du som kunde holder fokus på hvilke funktioner, der er vigtigst for at flytte organisationen til et nyt niveau. Dette gælder især i udvælgelsen af leverandør og i implementeringsfasen. God forberedelse giver det bedste slutprodukt.

### **Kendskab til egne processer**

Processen og strukturen skabes i organisationen, og derfor er der direkte sammenhæng mellem den værdi, et system kan bidrage med, og kendskabsgraden til de processer, systemet skal understøtte.

### **Hold fokus på slutbrugen**

I forlængelse af egne processer er det vigtigt, at du forholder dig til slutbrugeren af systemet. Det gælder både organisationen i FM-regi, øvrige organisation og evt. leverandører.

### **Kendskab til egne kompetencer**

Ikke alle FM-medarbejdere forstår sig på relationelle databaser, og ikke alle IT-folk forstår sig på FM. Det er derfor en central pointe, at du forholder dig kritisk til det team, der udvælges til et projekt.

# Sådan vælger du ...

1. Scope & planlægning	2. Analyse & evaluering	3. RFP (req. for proposal)	4. Valg af system	5. Implementering
Afdæk muligheder Afdæk processer	Afdæk interne ressourcer og kompetencer	Prioriter systemfunktioner Fastlæg moduler i ny løsning	Indled dialog med 3-5 leverandører	Kommunikation Træning
Afstem forventninger	End-2-End processer	Fastlæg internt ejerskab	Kravsspecifikation	Go Live Opfølgning
Definer succeskriterier	As is vs. to be	Udarbejd RFP	Valg af leverandør/system	Evaluering og dokumentation af værditilførsel

Data

Data

Flere sejre

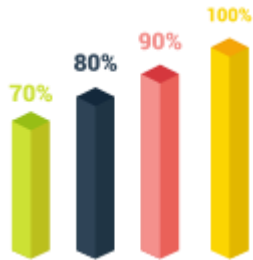
Pragmatisme

Kend egne processer

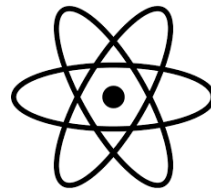
Kend egne kompetencer

Slutbrugerfokus

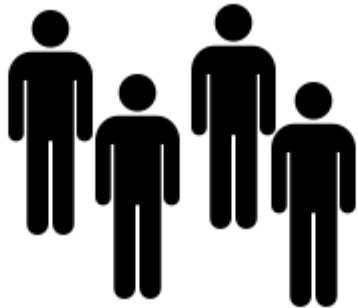
# Skyd genvej...



Fortab dig ikke i "Dashboard" – **Data** is KING!



Kvantespring eller små skridt ?



**JERES** struktur giver systemet værdi!



Vær klar på **udvikling**

# Tak for i dag

