



GUIDE: BERÄKNA ROI PÅ DITT NYA AFFÄRSSYSTEM

Fem steg att identifiera kostnader och beräkna vinsten på ditt nästa affärssystem.

1. ROI för affärssystem - att tänka på

Avkastningen på investeringen (ROI) är den absolut vanligaste metoden för att mäta avkastningen och jämföra den med andra potentiella investeringar.

Flexibel modell

Det viktigaste att ha i åtanke när man beräknar ROI för affärssystem är att beräkningarna ska vara enhetliga. Olika avdelningar inom företaget kan definiera kostnader och avkastning på ett sätt som är relevant just för dem. Undersök därför hur de inblandade i projektet tolkar kostnader och vinster för deras område.

Återbetalningsperiod

Lägg till återbetalningsperiod i beräkningen som tar hänsyn till hur många månader som krävs för att ta igen kostnaderna för affärssystemet. Kostnaderna är högre nästa månad än de som kommer i framtiden och vinster som infaller tidigt är mer värdefulla än senare vinster.

Ta även i beaktning hur leveransen av ditt nya affärssystem ska ske. Är det en ren molntjänst eller ska systemet installeras på företagets servrar? Det påverkar licenskostnaden. De flesta moderna affärssystem levereras idag som en abonnemangstjänst, även om de är installerade.

Yttre faktorer

Koncernbeslut, fusioner och uppköp är exempel på yttre faktorer som kan påverka beräkningen. Att introducera nya rutiner eller ändra befintliga rutiner anses ofta vara störande moment som många helst undviker, och motivation kan du aldrig sätta in i en kalkyl.

2. Gör en korrekt prognos för kostnader

Det finns många kostnader som ska tas med i beräkningen, så det är viktigt att vara noggrann. Vissa kostnader är självklara och enkla att beräkna, medan andra är svårare att uppskatta. Därför måste du sätta dig in i olika affärsperspektiv. Nedan följer fem viktiga områden där en korrekt kostnadsprognos är avgörande

Initiala kostnader

Initiala kostnader är mer än bara prislappen på systemet. Tilläggsmoduler som du kanske inte ser behovet av kan vara själva poängen med systemet för en annan avdelning. Ha därför hela företaget i åtanke när du undersöker vilka funktioner som ingår i affärssystemet och vilka som måste köpas till. Ju fler som kommer åt hela eller delar av systemet gör att ni kan effektivisera arbetet och byta ut manuella rutiner mot automatiserade processer.

Om du har en strategi med infasning ska du dokumentera alla kostnader och vid vilken tidpunkt de förväntas uppstå.

Du kanske vill titta på ROI med alla kostnader inkluderade eller endast de initiala kostnaderna, men avkastningen måste matchas mot kostnaderna oavsett tidsram.

Software as a Servicer

Om du tänker använda ditt affärssystem med ett SaaS- abonnemang måste du fortfarande inkludera licensavgifterna i dina ROI-kostnader. Addera månadskostnaden för tiden som du planerar att använda affärssystemet för att beräkna den här komponenten.

Konsultkostnader

Någon gång under projektets gång kan ni behöva hjälp av konsulter, så för att beräkna kostnaderna måste du tydligt definiera tidsramen och tjänsternas omfattning före projektet.

Underhållskostnader

Underhållskostnader ska också räknas in om du överväger en on-premise-lösning. Det kan innebära framtida uppgraderingar av affärssystemet, utbyggnad av hårdvaru- och nätverkssystem samt supportavtalet. Affärssystem utvecklas hela tiden för att passa rådande behov. Ta därför höjd för eventuella nya funktioner, moduler och tilläggstjänster som gör att ni kan arbeta effektivare. För att få fram en enkel ROI beräknar du underhållskostnaderna för affärssystemets förväntade livslängd eller blickar minst sju år framåt i tiden.

Användarkostnader

Även medarbetarna som ska använda systemet drar på sig investeringskostnader. Även om de modernaste systemen har en välfungerande supportorganisation och användarcommunityn, är det viktigt att användarna får relevant utbildning i affärssystemet.

Utbildning tar tid och kan innebära att du måste ta in tillfällig hjälp under utbildningstiden eller erbjuda övertidsersättning. Räkna med kostnaden för minskad effektivitet under tiden som användarna vänjer sig vid det nya arbetssättet.

3. Identifiera och förutse avkastningen

Nu har det blivit dags att beräkna avkastningen för ditt nya affärssystem. Kommer systemet öka intäkterna eller minska utgifterna? De frågorna kan besvaras genom en grundlig analys av de ingående variablerna för avkastning på investeringen.

Vinster med ett nytt affärssystem

Ni har säkert redan dokumenterat vilka verktyg som är eftertraktade bland avdelningarna och användare runt om i företaget. Nu är det dags att beräkna vinsterna av det nya affärssystemet. Titta på funktionerna ni listat i kravspecifikationen och ge dem måttvärden.

Nedan följer några exempel på vinster:

- Snabbare tillverkning av produkter
- Ökade beställningsvolymerna från särskilda kunder
- Potentiella kunder som kan bli nya kunder i och med systembytet
- Lönsammare transporter
- Större intäkter
- Minskade övertidskostnader
- Ökad kundnöjdhet leder till fler beställningar
- Minskad personalstyrka
- Bättre möjligheter för cross-sale/up-sale
- Tydligare dashboards med relevanta nyckeltal som beslutsunderlag

Gör en prognos för den potentiella avkastningen

Faktisk och potentiell avkastning från affärssystemet kan ta sig många uttryck. När du beräknar ROI kommer du

förmodligen att identifiera avkastning som du inte förväntat dig att hitta, i synnerhet när du börjar använda det nya systemet. Det viktigaste steget i ROI-processen är att bedöma balansen mellan kostnader kontra avkastning. Utan korrekta ingående data får du inte ut något av värde i andra änden.

4. Bygg ett team som kan analysera alla data

Målen ni satt upp är skälet till att utvärdera ett affärssystem med en ROI-beräkning. Med kostnader och avkastning kopplade till respektive mål har det blivit dags att knyta ihop säcken.

Samla in data från intressanta projekt

Titta noga på avkastning och kostnader kopplade till de olika målen i projektet och inkludera alla relevantaavdelningar i de slutliga beräkningarna. De kan tillhandahålla värdefull indata för beräkningarna av ROI. Säljarna kan exempelvis detaljbeskriva en lagerenhet och marginalen för den artikeln. Verksamheten kanske ser övriga vinster om genomströmningen förbättras, exempelvis mindre övertidskostnad. De här möjligheterna kan ge ännu bättre avkastning än den försäljningsavdelningen skulle ha förutsett i sin egen ROI-beräkning. Glöm ej synergieffekten som uppstår när två avdelningar får bättre avkastning. Ett plus ett blir ofta tre i en ROI-kalkyl.

Analysera

Analytiker från ekonomiavdelningen ska samordna alla uppskattningar av kostnader och avkastning. Alla avdelningar har sina egna perspektiv som kan påverka ROI-processen.

Analytikerna ska också göra ROI-prognoser för andra potentiella investeringar. När alla de här analyserna utförs på samma sätt, av samma team, kan alla potentiella investeringar ställas upp och jämföras med ett gemensamt mått.

Det slutgiltiga beslutet

ROI är förmodligen inte det enda mått som används i det slutgiltiga valet av projekt. ROI används för att snabbt ta bort projekt som visar negativ eller låg avkastning. De projekt som klarar ROI-testet granskas på detaljnivå. Utöver att prognoserna granskas ytterligare kommer även tidpunkterna för kostnader och avkastning att gås igenom under den slutliga fasen.

5. Analysera de slutliga siffrorna

Vid det här laget har du en bra uppskattning över kostnader och avkastningen för affärssystemet.

Det enda du behöver göra nu är att lägga in siffrorna i den enkla ROI-formeln och se om svaret är positivt. ROI = (avkastning minus kostnader) delat med kostnader. Visa kvoten som en procentsats. Om den är positiv har du en förväntad vinst och om den är negativ en förväntad förlust.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Avkastning} - \text{Investeringskostnad}}{\text{Investeringskostnad}} \times 100$$

Vill du veta mer eller få hjälp att komma igång?

Vi på WH Group hjälper företag inom olika branscher utveckla sin verksamhet och få system på plats som möjliggör en ökad lönsamhet. Vi är certifierad Visma Partner med lång erfarenhet av affärssystem, verksamhetsutveckling och att utveckla systemlösningar för våra kunders unika behov baserat på affärssystemen Visma Business och Visma.net.

Kontakta oss för information och rådgivning på sales@whgroup.se



301-211001-01