

Guide:

Slik velger du riktig  
forretningssystem innen  
bygg og anlegg

---

AV NEXT ONE TECHNOLOGY



# Hva er et forretningsystem, og hvorfor trenger du det?

Begrepet «forretningsystem» dekker flere felt og bruksområder. Den vanligste definisjonen av et forretningsystem er at det er en programvare eller en plattform som består av flere integrerte IT-systemer som kobler sammen ulike funksjoner i en bedrift. På denne måten gjør forretningssystemet det mulig å overføre informasjon automatisk mellom områder som for eksempel tidsrapportering og fakturering.

Et smart forretningsystem kan gi din bedrift en oversiktlig og digital styring av alle prosessene som er knyttet til bedriftens økonomiske planlegging. En transparent og sikker løsning vil gi flere personer og avdelinger tilgang til informasjonen de trenger – når som helst, og hvor som helst.



”

"Et smart forretningssystem gjør det mulig for de ansatte å rapportere fra sin mobiltelefon mens de er ute på ulike prosjekter og samle all informasjon på ett sted. Som prosjektleder betyr dette raskere fakturering og færre administrative oppgaver. Med andre ord vil et smart forretningssystem spare din bedrift for både tid og penger. "



Nils Nordenjack  
- Sales

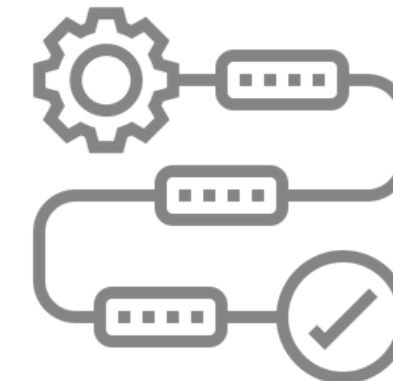


**Det finnes mange ulike forretningssystemer på markedet i dag. Din bedrift kan ha behov for ett eller flere kombinasjoner av forretningssystemer, og det kan være vanskelig å navigere mellom de ulike løsningene og deres kvaliteter. Denne guiden hjelper deg med å stille de rette spørsmålene slik at du velger forretningssystemet som støtter din virksomhet på best mulig måte.**

## Innhold

---

- Hva er et smart forretningssystem, og hvorfor trenger du det?
- Vurdering av prosesser og behov
- Hvilke funksjoner trenger du i ditt forretningssystem?
- Å velge de riktige integrasjonene
- Riktige tillatelser for hver rolle
- Hvordan velge riktig systemleverandør



# Fire effekter du vil merke når du implementerer et smart forretningsystem:



- Færre administrative oppgaver
- Raskere innkjøp
- Økte marginer
- Full oversikt ved en mulig tvist



## HVOR MANGE SYSTEMER TRENGER DU?

Når du skal velge et nytt system for fakturering, lønn, prosjektplanlegging og kalkyler, er det naturlig å ønske seg et system som kan håndtere alt sammen. Men å velge en one-size-fits-all-løsning innebærer ofte å kompromisse på kvaliteten. Derfor bør man velge separate systemer som er spesialiserte på hvert sitt område.

Selvfølgelig skal de ulike systemene snakke sammen, og man er derfor avhengig av gode integrasjoner. Dette kommer vi tilbake til senere i guiden.

## 2. Start med å vurdere prosesser og behov

For å kunne velge riktig forretningsystem og systemleverandør må du først vurdere hvilke behov og hvilket forbedringspotensial din bedrift har.

Hvis du hopper over dette steget er risiken stor for at du kaster bort både tid og penger på et forretningsystem som ikke tilfredsstillter behovene til bedriften din eller som har en haug med funksjoner som du ikke trenger.



# For deg med en mindre bedrift

## Når er det egentlig på tide å skaffe seg et smart forretningsystem?

I et lite byggfirma jobber gjerne entreprenøren både som prosjektleder og administrativ leder, og deltar ofte selv i felt med sine ansatte. Når en bedriften vokser og arbeidsstaben blir større enn ti ansatte, er det vanlig at bedriften tar på seg flere prosjekter samtidig. Da er det ikke lenger mulig for entreprenøren å holde oversikt over alle prosesser og oppgaver. I dette tilfellet er det på tide å skaffe seg et smart forretningsystem!

# Tenk langsiktig – velg et system som din bedrift kan vokse i

Når man skal velge nye systemer er man som regel fokusert på det som haster mest – for eksempel smartere tidsregistrering. En vanlig feil er at man ikke gjør god nok research og at man velger en billig løsning som kun dekker det mest presserende behovet. Ofte ender man opp med en enkel app fra en mindre leverandør. Men etter et par år med fortsatt vekst i bedriften oppstår behovet for et system med flere funksjoner, for eksempel å kunne utforme tilbud for større prosjekt. Dette medfører at de ansatte – igjen – må bruke tid på å sette seg inn i et nytt system. I verste fall sitter du igjen med doble kostnader dersom den første appen har en bindingsperiode som ikke har utløpt.





Når du vurderer prosesser og behov, både på kort sikt og på lang sikt, slipper du å havne i denne situasjonen. Ved å se for deg hvordan bedriftens behov kan endre seg de kommende årene blir det lettere å velge et system som kan vokse i takt med bedriften.



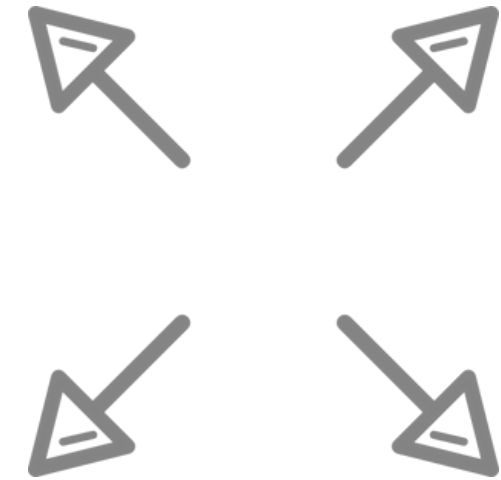
Spørsmål som kan være viktige å stille seg, er:

- Hva ønsker vi å utføre digitalt som vi ikke kan gjøre i dag?
- Hvor mye vil bedriften vokse de neste årene?
- Hva slags type prosjekter ønsker vi å ta på oss i fremtiden?
-

# For deg i en større bedrift

Mange større byggfirmaer bruker allerede ett eller flere digitale system. En utfordring for disse bedriftene er ofte at de allikevel bruker mye tid og ressurser på at ansatte jobber ineffektivt og inkonsekvent i disse systemene. Arbeidsmetodene avviker mye internt, både mellom de ulike delene av bedriften og mellom de ansatte. For disse bedriftene er det ekstra viktig å vurdere det nåværende utgangspunktet, og det ønskede målet.

For å kartlegge prosesser og behov er det viktig at bedriften involverer ansatte fra ulike avdelinger. På den måten kan man sikre enighet rundt hva som er status i dag og hva som er forbedringspotensialet.



# Ha realistiske forventninger til forretningsystemet

Et digitalt forretningsystem er et glimrende verktøy som kan legge til rette for og forenkle strukturerte arbeidsmetoder og prosesser. Men hvordan dette vil kunne implementeres og fungere i din bedrift, er avhengig av hva du og dine ansatte svarer på følgende spørsmål:

- Hvordan jobber vi i dag?
- Hvordan vil vi jobbe i fremtiden?
- Hvilken støtte trenger vi for å komme dit?

# Få hjelp av leverandøren

En god systemleverandør har erfaring fra nettopp din bransje, og vil kunne gi deg mange verdifulle innspill når du skal vurdere hvilke prosesser og behov som gjelder for din bedrift. Systemleverandøren vil også kunne informere om ulike system som kompletterer hverandre, og på denne måten bidra til å skape et effektivt og fremtidssikkert forretningssystem som dekker dine behov.

### 3. Hvilke funksjoner bør du ha i et smart forretningsystem?

Uavhengig av om du er hovedentreprenør eller underentreprenør, vil du komme langt med grunnleggende funksjoner for forenklet rapportering og regnskap. Når din bedrift får større oppdrag eller bedriften utvides, vil du ha behov for flere funksjoner. Det er viktig at du tar høyde for veksten i årene fremover – en funksjon som ikke er viktig for deg i dag, kan bli en nødvendighet i nær fremtid.

Det er viktig å huske på at ikke alle funksjoner nødvendigvis trenger å være tilgjengelige i samme system. Gode integrasjoner sørger for effektive prosesser og flyt. Det som er viktig er helheten – at forretningssystemet sammen med integrasjonene dekker bedriftens behov.

# Viktige funksjoner i et smart forretningsystem for bygg og anlegg:

- Fakturering
- Rapportering (f.eks. av antall arbeidstimer eller materialforbruk i byggeprosjekter)
- Avdrag/avregning
- Prislister
- Kundefordringer, leverandøroversikt og anleggsmidler
- Dokumentasjon (f.eks. mulighet til å legge inn bilder eller skrive kommentarer)
- Autorisasjonsstruktur som styrer hvem som har tilgang til hvilke data
- Håndtering av tilleg
- Språkstøtte (dvs. at systemet er tilgjengelig på forskjellige språk)
- Tilbudsverktøy
- Innkjøpsplanlegging
- Resultatrapporter
- Planlegging
- Budsjettering
- Prognoser
- Økonomiske nøkkeltall

# 4. Riktige integrasjoner er alfa og omega

## Hva innebærer integrasjoner?

Integrasjoner gjør det mulig å automatisere informasjonsflyt mellom forretningssystemet ditt og andre systemer. Et eksempel på dette er mellom økonomisystemet og lønnsystemet – de bør kunne «snakke sammen»!

Det er ikke alltid lett å vite om en systemleverandør tilbyr de rette integrasjonene for dine behov. Aller viktigst er at du spør systemleverandøren om den informasjonen du trenger kan overføres mellom de systemene du vil bruke. Gode integrasjoner vil gjøre dette mulig. I tillegg vil gode integrasjoner redusere behovet for manuell innmating av data eller at du må registrere informasjon flere ganger.



# Fire spørsmål som hjelper deg sikre de riktige integrasjonene:

- Hvilke andre systemer har ditt smarte forretningsystem integrasjoner med?
- Hva slags informasjon kan overføres til ditt forretningsystem?
- Overføres informasjonen i begge retninger, eller er det enveiskommunikasjon?
- Skjer overføringen av informasjon automatisk eller vil det på noe tidspunkt være behov for manuell registrering?

## Eksempler på systemer som ditt forretningsystem kan ha integrasjoner med:

- Økonomi
- Lønn
- Regnskapssystem
- Innkjøp
- Elektronisk fakturahåndtering



# Hvilken informasjon kan overføres via integrasjoner?

- Kundedata
- Prosjektinformasjon
- Ordre
- Transaksjoner
- Attesterte arbeidstimer
- Kundefakturaer
- Leverandørinformasjon
- Leverandørfakturaer
-

# Hvorfor er det så viktig med integrasjoner?

Som sagt er gode integrasjoner viktig for informasjonsflyt mellom ulike system. For å få til gode integrasjoner, er det nødvendig å implementere disse på en helhetlig måte. Du kan si det slik at istedenfor å «bare» gjøre prosesser digitale, vil en full integrasjon av ulike systemer medføre en helautomatisering av prosesser.

Et smart forretningssystem med velfungerende integrasjoner vil effektivisere flere ledd i bedriften. Hvis din bedrift har full integrasjon av ulike systemer, vil dette gjøre det mulig for ditt økonomi-, lønns-, og regnskapssystem å «snakke sammen». Dette sparer din bedrift for store mengder tid og arbeid.



# Tre fordeler med full integrasjon av ulike systemer

- Du trenger ikke å bruke tid på å legge inn opplysninger manuelt mellom forskjellige systemer
- Du reduserer risikoen for menneskelige feil
- Du forenkler bokføringen ettersom opplysninger automatisk legges inn på riktig prosjekt



## 5. Riktige tillatelser for hver rolle

Med et smart forretningsystem kan bedriften opprette ulike tillatelsesnivåer slik at hver enkelt har tilgang til den informasjonen og de funksjonene de trenger, avhengig av hvilken rolle de har.

På denne måten kan også eksterne aktører få tilgang til systemet uten at de får tilgang til sensitiv informasjon. Muligheten til begrensede tilganger til systemet kan også være nyttig internt. Ansatte som kun ser informasjon som er relevant for dem blir mer effektive og mindre distraherete.

# Underentreprenører kan rapportere ...

Som hovedentreprenør har du alltid det overordnede ansvaret for at alle trinn utføres til rett tid, på riktig måte og til en fornuftig pris. Det er ikke uvanlig at hovedentreprenører som driver flere store og komplekse prosjekt kan ha utfordringer med å holde oversikt over alle de ulike underentreprenørene.

Ved å gi underentreprenøren tillatelse til å rapportere informasjon om for eksempel antall arbeidstimer eller materialforbruk i ditt forretningsystem, sparer du tid og får bedre oversikt. Du kan faktisk stille det som et vilkår - for å kunne jobbe med din bedrift må underleverandøren selv rapportere i ditt forretningsystem



Du kan også sørge for at informasjon fra underentreprenøren kobles til fakturahåndteringen. Da blir det enkelt for underentreprenøren å se at det de rapporterer inn, også er det de vil få betalt for. Tillatelser i systemet kan begrenses slik at brukere kun kan legge inn opplysninger, men ikke se eller eksportere informasjon som de ikke bør ha tilgang til.

Dersom alle underentreprenører rapporterer informasjon på samme måte, får du som hovedentreprenør full oversikt over status på prosjektets ulike trinn i sanntid.

## **... og eksterne kunder kan eksportere ut**

Ønsker du å vise eksterne kunder hvordan det går med et prosjekt? La dem logge seg inn i systemet ved å gi dem egne tillatelser. Der kan de enkelt kontrollere og godkjenne kostnader, leverandørfakturer og tilleggshåndtering. Ved å dele informasjon på denne måten sparer du både deg og dine kunder for tid og arbeid.

## 6. Slik velger du riktig systemleverandør

Når du skal kjøpe et nytt forretningssystem er det minst like viktig å vurdere leverandøren som prisen. Hvilke svar de gir på spørsmålene dine er et viktig beslutningsgrunnlag.

For å sikre et langsiktig og bærekraftig samarbeid med din systemleverandør kan du vurdere dem ut ifra de 10 tipsene vi gir deg nedenfor. Du ønsker mer enn et teknisk system – du ønsker en strategisk partner som bidrar til å utvikle og øke lønnsomheten i bedriften din på lang sikt.

# 10 viktige faktorer når du skal velge leverandør til ditt forretningsystem:

## 1. Skybasert

Et skybasert forretningsystem kan brukes i felt, uansett hvilken enhet man logger seg på fra. Du vill dessuten få automatiske oppdateringer som sikrer at du alltid har den nyeste versjonen av systemet.

## 2. Brukervennlig

Med et brukervennlig forretningsystem kan selv en nyansatt som ikke har brukt systemet før raskt kunne lære seg å finne riktig informasjon og hvordan de ulike funksjonene fungerer.





### 3. Mobiltilpasset

For at forretningsystemet skal fungere optimalt for de ansatte som jobber ute i felt, må systemet fungere like godt på en mobiltelefon som på en datamaskin.

### 4. Tilpasset din bransje

Dersom et forretningsystem er skreddersydd for din bransje, vil det inneholde de funksjonene du trenger. Sannsynligheten for at det er skreddersydd øker markant dersom systemet er utviklet av et selskap som har erfaring med de spesifikke utfordringene som er vanlige for din type virksomhet. Hvis du velger et selskap som ikke har dette, innebærer det en økt risiko for nye tilpasninger senere. Du kan også bli nødt til å finne på egne løsninger for å kunne gå utenom begrensninger i systemet.

For å unngå dette er vårt tips å stille bransjerelaterte spørsmål til systemleverandøren. Det blir fort tydelig om de er et selskap med røtter i bygg og anleggsbransjen eller kun et rendyrket teknologiselskap. En leverandør med røtter i bransjen vil i større grad imøtekomme dine praktiske utfordringer enn en leverandør som ikke har kjennskap til arbeidshverdagen til deg og dine ansatte.

## 5. Mulig å vokse med

Hvis du ønsker et system som bedriften din kan vokse med, bør du velge et forretningssystem som har et bredt spekter av funksjoner og moduler som du kan koble på ettersom dine behov endres. Slik kan du unngå unødvendige systemendringer hvert 1-2 år.

## 6. Kontinuerlig utvikling

Hva er systemleverandørens planer for forretningssystemet fremover? Hvordan er tempoet i deres produktutvikling? Hvilke skiftende behov ser de selv i din bransje i de kommende årene, og hva er deres plan for å imøtekomme dem? Hvis en systemleverandør hevder at deres forretningssystem allerede er perfekt og «kan alt» er det grunn til å være skeptisk. Still oppfølgingsspørsmål hvis de lover deg at en funksjon du etterspør vil bli utviklet «snart».

## 7. Tilstrekkelig støtte for implementering

Det tar tid å implementere et nytt forretningsystem, og mange undervurderer hvor lang tid det faktisk tar. Å innføre et nytt forretningsystem handler om mer enn de praktiske delene som å lære å finne og bruke de forskjellige funksjonene. Det handler også mye om å bygge et brukervennlig system og definere tydelige, felles prosesser. Ved å definere disse rammene sammen unngår man at folk jobber med hver sin metode og hvert sitt felt, eller utvikler egne metoder som ikke følger den avtalte strukturen. Å sette av tid til dette vil også gjøre bedriften mer personuavhengig.

## 8. Langsiktig stabil leverandør

Alle vil unngå å starte et samarbeid med en systemleverandør som plutselig legger ned virksomheten, eller som slutter å oppdatere og utvikle forretningssystemet. Undersøk viktige nøkkeltall på for eksempel proff.no. Hvor lenge har selskapet vært etablert? Hvor stabil er økonomien? Har selskapet en lønnsomhet som garanterer at de vil eksistere i overskuelig framtid?

## 9. Relevante referanse kunder

Brukes forretningssystemet allerede av bedrifter som ligner din bedriftsstørrelse, bransje og daglige utfordringer? Be om å få snakke med en person som har brukt forretningssystemet en stund for å høre hvordan de opplevde funksjonaliteten og det generelle samarbeidet med systemleverandøren.

## 10. Ingen bindingstid

Selv om du har gjort grundige vurderinger på forhånd, er det er umulig å vite om du blir fornøyd med forretningssystemet ditt før du har fått brukt det i noen måneder. Det kan hende du innser at systemet mangler noen funksjoner du kan ha nytte av, eller at du oppdager at supporten fra systemleverandøren ikke lever opp til dine eller dine ansattes forventninger. Hvis du har en avtale med bindingstid, kan det hende at du må belage deg på mindre effektiv administrasjon og misfornøyde kunder i lang tid.

Du kan også havne i en situasjon hvor du må ut med doble kostnader fordi du må kjøpe et annet forretningssystem for å kompensere for manglene i det du har fra før. Ved å velge en systemleverandør uten bindingstid har du full fleksibilitet til å avslutte samarbeidet når du selv ønsker det.

## Om Next

Next har mer enn 25 års erfaring innen bygg-, anleggs-, og eiendomsbransjen. Våre prosjekt- og forretningsystem hjelper i dag over 3000 bedrifter med å forenkle sin administrasjon, få full kontroll over prosjekt samt øke sin vekst.

Les mer på vår nettside, og kontakt oss gjerne dersom du har spørsmål via e-postadressen: [info@next.tech.com](mailto:info@next.tech.com).

[www.next-tech.com](http://www.next-tech.com)



