

En sjekklister

10 kriterier for riktig valg av innkjøpssystem

Innhold

Introduksjon

Ettersom du leser dette har du gjerne følt på utfordringene ved manuelle innkjøpsrutiner?

Å implementere et innkjøpssystem kan gi deg og din bedrift enorme gevinster som: bedre innkjøpsrutiner, bedre likviditet og lavere kostnader.

MEN, det finnes mange systemer tilpasset både forskjellige formål og bransje. Du har valget mellom spesialsystemer og fullskala ERP løsninger. Din oppgave er å velge den beste løsningen for *din* bedrift.

Tenk,

Er systemet tilpasset din bransje? Løser det utfordringene du har? Er det et system dere kan vokse sammen med? Er det noe som dine ansatte *faktisk* vil ta i bruk?

Som du forstår er det helt essensielt å velge rett system, og det er faktisk ikke enkelt.

Derfor har vi utviklet denne guiden for å hjelpe deg litt på veien.

I **PWCs Benchmark 2023** viser de blant annet at de 25 % mest kostnadseffektive norske virksomhetene har større grad av standardiserte prosesser. Noe som øker forutsigbarhet og kvalitet. I tillegg gir det besparelser i tid og ressurser, og gjør virksomheten mindre personavhengig.

Ved å digitalisere innkjøpsprosessen kan du oppnå:

- Tidsbesparelser
- Forbedret datakvalitet
- Bedre kontroll
- Budsjettoppfølgning i sanntid
- Effektiv rapportering og budsjettoppfølgning
- Søkbart arkiv
- Forenklet intern godkjenning
- Bedre datatilgang og -kontroll
- Redusert personavhengighet

Her får du **10 kriterier** som du kan bruke for å sikre at du velger rett system for nettopp din bedrift.

Om forfatteren

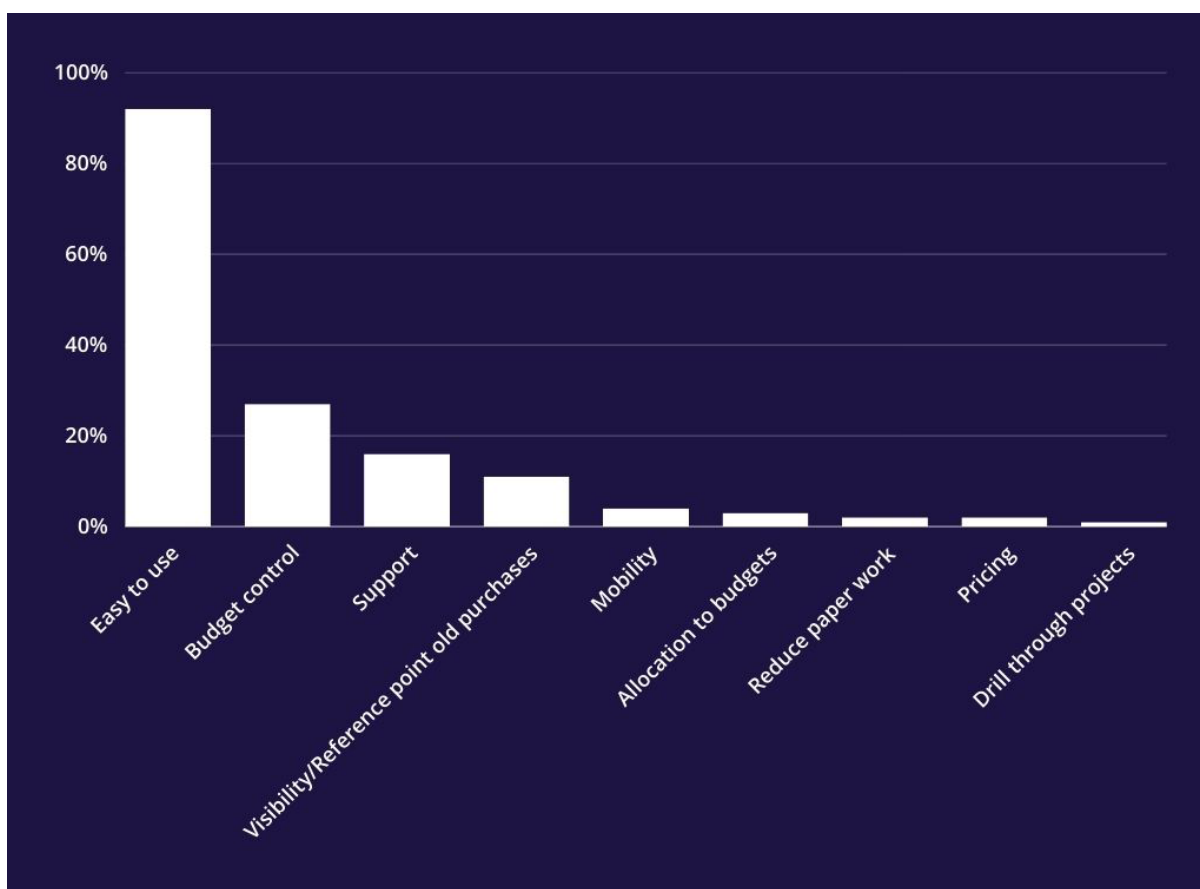
Tore Andreas Hansen har en bred bakgrunn innen økonomi og innkjøp fra både legemiddel- og detaljhandelsbransjen. Der var store internasjonale innkjøp og økonomistyring sentrale oppgaver. Gjennom sitt arbeid i **CostTracker** har han hjulpet mange kunder med å effektivisere deres innkjøpsprosesser og forenkle kostnadskontroll ved å erstatte manuelle og tidkrevende rutiner med mer effektive, automatiserte prosesser.



Tore Andreas Hansen,
medgrunnlegger av CostTracker.

1. Brukervennlighet

Hva tror du brukerne selv sa betydde mest for dem da de skulle velge et innkjøpssystem? Pris? Teknologi? Sikkerhet? Faktisk var det brukervennlighet som de verdsatte mest!



Undersøkelse basert på gjennomgang av tilsvarende systemer i portalen [Capterra](#), utført i 2018

- Systemet bør være lett å ta i bruk og kunne tilpasses til de unike behovene til hver bruker.
- Sjekk om systemet du har tenkt å velge passer for målgruppen det er ment for.
- Store, komplekse ERP-systemer er ofte svært fleksible i form av funksjonalitet og tilpasninger. Samtidig gjør kompleksiteten at det er rigide krav til data-input, ofte input som ikke er naturlig kunnskap for brukeren.
- Et komplisert system kan virke overveldende for sluttbrukerne som må håndtere en stor mengde data. Denne dataen kan også være irrelevant for deres spesifikke oppgaver.

Når du skal velge et innkjøpssystem, kan det være lurt å tenke gjennom de ulike rollene til brukerne og hva som er viktig for dem å gjøre. Kutt nødvendige interaksjoner (knapper, felt, osv.) for å forbedre verdien brukeren får ut av systemet og gjør det enklere å bruke.

Fokuser på essensen av hva brukeren trenger, **"fit for purpose"**. Gjenbruk av data og automatisering av prosesser i innkjøpssystemer bidrar ytterligere til en smidig arbeidsflyt og reduserer tiden brukt på manuelle oppgaver.

Et intuitivt grensesnitt, enkel navigasjon, og tilpassing til bedriftens spesifikke behov er grunnleggende for å sikre høy brukervennlighet. Moderne innkjøpssystemer bør gi ulike brukertilganger basert på roller, og enkelt tilrettelegge for tilgang til informasjon og støtte. Veiledninger og informasjonsbobler kan øke forståelsen og brukervennligheten, og er nyttige funksjoner for nye brukere som ønsker å komme raskt i gang.

Brukervennlighet er ikke bare viktig for at dine sluttbrukere skal kunne utføre sine oppgaver effektivt;
det er også essensielt for at systemet skal bli tatt i bruk i det hele tatt.

Uavhengig av hvor bra systemet er på papiret, finner brukerne det for vanskelig eller tungvint å bruke, vil de fortsette med sine gamle rutiner. Da går den potensielle verdien av investeringen tapt. Derfor er det kritisk at du velger et system som brukerne dine faktisk vil like å jobbe med - spesielt i større selskaper hvor flere personer og avdelinger vil bli påvirket av dette valget.

Innkjøpssystemer blir brukt av mange forskjellige funksjoner i en bedrift, ikke bare av de som arbeider direkte med regnskap. Dette setter ekstra krav til systemets brukervennlighet, da det må kunne brukes effektivt av personer med varierende grad av teknisk kompetanse. Når du skal velge et innkjøpssystem bør du derfor gjøre en omfattende vurdering av hvordan systemet vil fungere i praksis for absolutt ALLE potensielle brukere innen organisasjonen.

Tenk på det som å bruke Gmail når du skal lage konto på nettsteder. Da kan du aktivere Face ID slik at du slipper å skrive ned og huske alle passord. Det gjør hverdagen rett og slett litt enklere. Det skal innkjøpssystemet ditt også gjøre!

2. Integrasjoner

Spørsmålet om integrasjon med økonomisystemet står sentralt. Det er viktig å vurdere dette nøye ettersom det direkte påvirker hvordan data flyter og håndteres i organisasjonen. En slik integrasjon har mange fordeler og kan forbedre effektivitet i arbeidet betydelig. Ved å integrere innkjøpssystemet med økonomisystemet, kan du oppnå en mer automatisert arbeidsflyt hvor samme datasett benyttes på tvers av systemer. Dette eliminerer behovet for manuell data-input i flere systemer og du unngår dobbeltarbeid.

Integrasjon var tidligere forbundet med store investeringer, men nå er det stadig mer vanlig med plug-and-play integrasjoner som fungerer med ulike økonomisystemer, noe som fører til reduserte kostnader for brukere. Integrasjon minimerer tiden og ressursene som kreves for å sette opp systemet og sikrer en enkel implementeringsprosess.

Du må vurdere om du ønsker et system som **CostTracker** og lignende systemer som er integrasjonsvennlig. Eller om du foretrekker standalone-versjoner.

Integrasjonsprosessen kan variere fra enkle "plug and play"-løsninger til komplekse API-integrasjoner for skreddersydde prosjekter. Dette betyr at du har fleksibiliteten til å velge en integrasjonsmetode som best møter dine spesifikke behov. Fordelene med å integrere inkluderer gjenbruk av data, som gir et enkelt inngangspunkt for masterdata på tvers av alle systemer. Dette effektiviserer arbeidsflyten ved å unngå dobbeltarbeid og feil som kan oppstå ved manuell føring av data.

Å ikke velge integrasjon eller å velge en komplisert integrasjonsprosess som krever et omfattende prosjekt, kan innebære betydelige kostnader. Prosjektbaserte integrasjoner krever derfor en nøye vurdering av om de potensielle fordelene rettferdiggjør den ekstra innsatsen og utgiftene.

I bunn og grunn er valget om å integrere innkjøpssystemet med økonomisystemet et viktig strategisk valg. Og hver virksomhet må ta valg basert på deres unike behov, arbeidsflyt og fremtidige vekstplaner. En vellykket integrasjon kan føre til betydelige forbedringer i din effektivitet, mer nøyaktighet i datahåndtering, og til og med bedre økonomisk kontroll og beslutningstaking.



3. Funksjonalitet

Vurderingen av funksjonaliteten til et innkjøpssystem bør balansere mellom kompleksitet og brukervennlighet. Økt funksjonalitet gir mange muligheter og fordeler, men kan også gå på bekostning av enkelheten i bruk, ved å virke overveldende og mindre intuitivt for sluttbrukerne. Derfor er nøkkelen til et vellykket system å finne en balanse som tilbyr akkurat de funksjonene din virksomhet trenger. Ikke mer, ikke mindre. Da oppnår du optimal brukervennlighet samtidig som du dekker alle nødvendige behov.

Når du skal velge et innkjøpssystem, start med å identifisere de spesifikke problemene og behovene som systemet skal løse.

Dette kan variere fra:

- digital godkjenning av dokumenter
- mottakskontroll
- budsjett- og kostnadskontroll

Til mer avanserte funksjoner som:

- treveismatching
- fakturahåndtering
- rapportering for cash flow
- økonomistyring

Den ideelle løsningen er designet for å møte nettopp disse behovene, uten overflødige funksjoner som kompliserer prosessen.

Det kan være lurt å sette ned en punktliste over ønsket funksjonalitet. Gjerne med to seksjoner:

“må ha” og “fint om man har.”

Da kan du enkelt prioritere det som er viktig for deg, og gjøre det enklere for leverandøren å svare på hva de har eller ikke har i sitt system.

Evaluer hvilke funksjoner som tilbys og hvordan disse kan bidra til å løse de utfordringene virksomheten din står overfor.

Still deg spørsmål som:

“Har systemet kapabiliteter for digital godkjenning som forenkler godkjenningsprosesser?”

eller

“Tilbyr det detaljert budsjettstyring og treveismatching for å effektivisere fakturahåndteringen?”

Dette kan hjelpe i vurderingsprosessen. Andre vurderinger du bør ta hensyn til er systemets evne til å produsere standardiserte rapporter og møte spesifikke rapporteringskrav.

Vurder hvordan systemets funksjonalitet kan tilpasses over tid for å imøtekomme voksende eller endrede behov. Har du planer om å vokse? Det optimale innkjøpssystemet skal da ikke *kun* adressere dagens utfordringer, men skal også kunne skaleres og tilpasses til fremtidige behov UTEN å miste sin grunnleggende brukervennlighet.

Funksjonalitet versus brukervennlighet trenger ikke nødvendigvis å være en enten-eller-situasjon. Ved å fokusere på de spesifikke behovene din virksomhet har, kan du nøye vurdere de ulike systemene. På denne måten kan du velge et innkjøpssystem som både er kraftfullt nok til å håndtere alt du trenger. Samtidig som det er intuitivt og enkelt å bruke for alle i organisasjonen din.



4. Kostnadskontroll og budsjettkontroll

Noen innkjøpssystem er bygget opp for å gi deg kostnads- og budsjettkontroll, mens andre er designet mer som et bestillingsverktøy. Det du må finne ut av er hva **du** trenger, hvilke system som best kan løse **dine** utfordringer, samt gripe mulighetene **dine**. For et prosjektbasert selskap er det svært viktig å ha kontroll på sine direkte kjøp, og da er kostnads- og budsjettkontroll essensielt for å kunne levere lønnsomhet.

Kostnadskontroll og budsjettkontroll er to viktige kriterier for deg å vurdere. Disse elementer er som du vet avgjørende for å opprettholde økonomisk disiplin og sikre lønnsomhet i dine prosjekter og den generelle virksomhetsdriften.

Det unike med et innkjøpssystem er at det gir deg muligheten til å ta kontroll over kostnadene FØR du forplikter selskapet (og sånn sett ikke kan gjøre noe med kostnaden lenger).

Kostnadskontroll

Det refererer til systemets evne til å spore og administrere utgifter i sanntid, noe som gir virksomheten din en unik mulighet til å fange opp kostnader tidlig i prosessen, langt forut for det et tradisjonelt regnskapssystem kan tilby. Innkjøpssystemer hjelper deg med å få kontroll på fremtidige kostnader ved å bruke informasjonen fra bestillingspunktet. Dette hjelper deg å se eventuelt overforbruk tidligere slik at du har kontroll på kostnadene i prosjektet ditt.

Budsjettkontroll

Det dreier seg om systemets kapasitet til å tilpasse og holde utgifter innenfor forhåndsdefinerte budsjetttrammer. Dette inkluderer funksjonalitet om budsjettallokering, overvåking av utgifter mot budsjett, og varsling ved potensiell overskridelse. Budsjettkontroll sikrer at hvert prosjekt eller avdeling opererer innenfor sine økonomiske begrensninger, og bidrar til bedre økonomisk planlegging og forutsigbarhet.

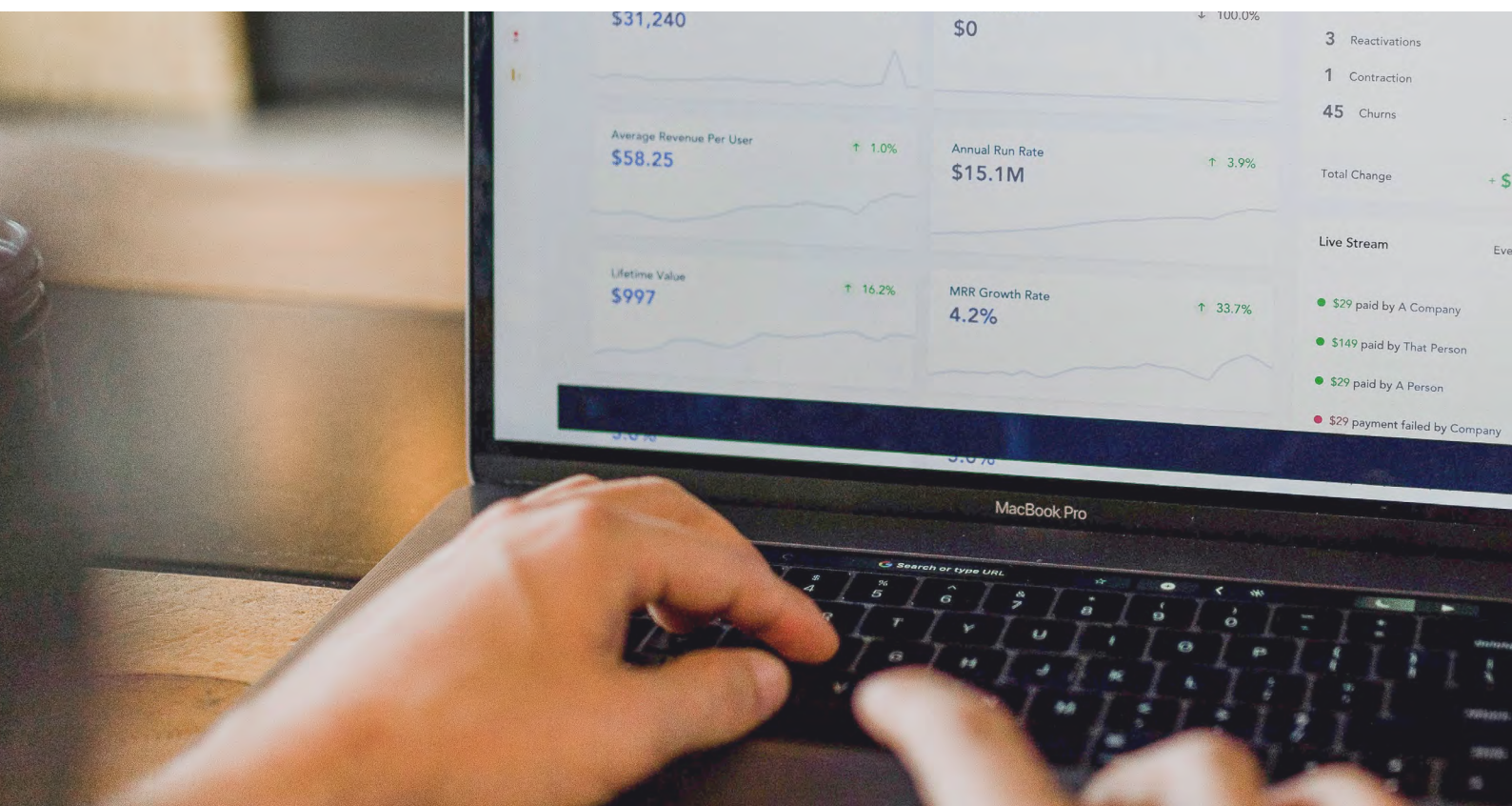
Et innkjøpssystem skal ikke bare vurderes basert på sin kapasitet til å håndtere transaksjoner, men også evnen til å tilby dyptgående innsikt og kontroll over virksomhetens kostnader. Ved å velge et system som balanserer disse behovene, kan du oppnå både kortsiktige og langsiktige økonomiske mål. Samtidig som du opprettholder eller til og med forbedrer din operasjonelle effektivitet.



5. Pris

Det essensielle punktet her er **kostnad** versus **nytte**. Ved å vurdere både kostnaden for innføring og drift av systemet opp mot de økonomiske og operasjonelle fordelene det gir, kan du ta et informert valg. Vurderingen bør inkludere alle aspekter ved systemet - fra ren pris til nødvendigheten av tilpasning, support, og opplæring, samt eventuelle volumbaserte prisingsmodeller eller begrensninger som kan påvirke den totale kostnaden over tid.

Det finnes systemer som tilbyr en "rett-ut-av-boksen"-løsning som krever minimal tilpasning, mens andre systemer kan kreve betydelige ressurser for å tilpasse og integrere med eksisterende IT-infrastruktur. Support og onboarding er også kritiske faktorer som kan påvirke både den kortsiktige og langsiktige verdien av systemet for organisasjonen. En effektiv implementering og bruk av systemet kan gi deg betydelige besparelser og effektiviseringer, som i sin tur kan rettferdiggjøre investeringen.



6. Sikkerhet

Sikkerhet er et fundamentalt aspekt i en tid hvor digitalisering og skybaserte løsninger blir stadig mer utbredt. Sikkerheten rundt innkjøpssystem omfatter alt fra datasikkerhet til brukeridentifisering og tilgangsstyring.

For å sikre at data håndteres på en trygg og sikker måte, er det essensielt at systemet du velger innehar de nødvendige sikkerhetssertifikatene og at hostingen skjer via anerkjente leverandører, som for eksempel Amazon Web Services, som kan garantere høye standarder for datasikkerhet.

Personvern og behandlingen av personopplysninger bør håndteres med stor forsiktighet. Det bør foreligge en databehandleravtale som klart definerer ansvarsområder og sikkerhetsrutiner for håndtering av data. Det er også viktig å være oppmerksom på hvor data lagres, både for å sikre at det overholder lokale lovgivninger og for å minimere risikoen for uautorisert tilgang.

Rollebasert tilgangsstyring er en annen viktig sikkerhetsmekanisme. Den sikrer at sensitiv informasjon kun er tilgjengelig for de som har behov for å se den. Systemet skal forhindre intern og ekstern

datalekkasje og sikre at dataintegriteten opprettholdes. Sjekk også om systemet tilbyr to-faktor autentisering.

Backuprutiner og regelmessige sikkerhetstester er avgjørende for å sikre systemets robusthet mot dataangrep og -tap. God praksis innebærer at det regelmessig gjennomføres tester av sikkerhetsmekanismene, gjerne av en tredjeparts sikkerhetseksperter, for å avdekke og rette opp i potensielle sikkerhetssvakheter før de kan utnyttes.

Ved å sikre at disse elementene er på plass, kan du føle deg tryggere på at deres valgte innkjøpssystem ikke bare støtter deres operasjonelle behov, men også opprettholder et sterkt forsvar mot de økende truslene som følger med en digital arbeidsflyt. Sikkerheten rundt innkjøpssystemet ditt bør derfor alltid være en del av vurderingen når du velger løsning. Da sikrer du at både bedriftens og kundenes data beskyttes på best mulig måte.



7. Skalerbarhet

Evnen til å vokse sammen med systemet, og ikke bli hemmet av det, er avgjørende for langsiktig suksess og operasjonell smidighet.

Når et selskap befinner seg i en tidlig fase, kan det være utfordrende å forutse nøyaktig hvilke funksjonaliteter som vil være nødvendige i fremtiden. Men, med rett system, kan man sikre at bedriften har fleksibiliteten til å tilpasse seg og vokse. Dette inkluderer muligheten til å legge til nye funksjoner, støtte flere brukere, og håndtere en økende mengde transaksjoner uten at det går på bekostning av ytelse eller brukervennlighet.

Skybaserte løsninger tilbyr særlig god skalerbarhet, delvis fordi de lar bedrifter betale for den kapasiteten de trenger, når de trenger den, uten behov for store investeringer i fysisk infrastruktur. Disse løsningene kan enkelt tilpasses for å møte både dagens og morgendagens behov. Dette gjør dem til en ideell partner på vekstreisen.

For bedrifter i vekst er det essensielt å tenke fremover og vurdere potensielle fremtidige krav. Det kan være alt fra avansert rapportering og dataanalyse, til integrasjoner med nye systemer eller utvidelser til nye geografiske markeder.

Et skalerbart innkjøpssystem vil kunne akkommodere disse behovene uten store tilleggskostnader eller omfattende systemoverhalinger.

Et sentralt poeng her:

Skalerbarheten til et innkjøpssystem handler ikke bare om teknisk kapasitet, men også om systemets evne til å tilpasse seg endrede forretningsprosesser og voksende kompleksitet i organisasjonens innkjøpsbehov.

Dette inkluderer alt fra å håndtere et større volum av leverandører og kontrakter, til å tilby mer detaljerte kontroll- og godkjenningprosesser for innkjøp.

Valget av et skalerbart innkjøpssystem bør ses på som en investering i fremtiden. Det sikrer at bedriften din kan fortsette å vokse og utvikle seg, med et solid og støttende system som grunnlag. Det eliminerer behovet for kostbare og tidkrevende systembytter eller oppgraderinger på et senere tidspunkt. Det gjør at bedriften din kan fokusere på vekst og utvikling, uten å måtte bekymre seg for om deres operasjonelle systemer kan holde tritt.

8. Brukeranmeldelser og referanser

Bruk referanser og brukeranmeldelser som et viktig sjekkpunkt når du skal velge system. Du kan finne innsikt i hvordan systemet fungerer i praksis, og hvilken verdi det gir til lignende virksomheter. Å undersøke disse tilbakemeldingene kan gi deg en bedre forståelse av systemets styrker og svakheter, direkte fra brukerne selv.

Produktdatabaser, bransjeforum, og anmeldelsesplattformer er nyttige ressurser. Her kan du finne detaljerte brukeranmeldelser og erfaringer. Disse kildene kan avdekke hvordan systemet har møtt de spesifikke behovene til ulike typer virksomheter, samt hvilken støtte og service leverandøren tilbyr etter salget.

Dersom man ikke finner anmeldelser fra selskaper som er relevante for egen bransje eller størrelse, kan du direkte forespørre leverandøren om referanser fra tilsvarende virksomheter. Å undersøke brukeranmeldelser og innhente referanser er også et viktig skritt for å validere leverandørens påstander om systemets funksjonalitet og ytelse.

Det gir deg en ekstra dimensjon av tillit og sikkerhet i beslutningsprosessen, ved å basere valget på reelle erfaringer og resultater, heller enn kun markedsføringsmateriell.



9. Opplæring og support

Et godt innkjøpssystem bør tilby opplæringsressurser og responsiv kundestøtte som sikrer at teamet ditt raskt kan komme i gang og effektivt bruke systemet.

Opplæring og onboarding:

Det første steget for en vellykket implementering av et innkjøpssystem er å sikre at alle brukere forstår hvordan systemet fungerer. Dette inkluderer grunnleggende opplæring og en onboarding-prosess som er skreddersydd for å møte de spesifikke behovene til hver bruker.

Det er viktig å undersøke om opplæring og onboarding er inkludert i prisen, eller om det kommer som en ekstra kostnad. Effektiv opplæring sikrer at brukerne føler seg komfortable med systemet fra starten av, noe som fremmer en raskere og mer effektiv implementeringsprosess.

Løpende support:

Etter at systemet er implementert, er det viktig at brukerne har tilgang til løpende support for å håndtere eventuelle spørsmål eller utfordringer som oppstår.

Supporttjenester kan variere fra chat og e-post til telefonstøtte og videokonferanser. Det er verdt å undersøke om leverandøren tilbyr en dedikert supportperson eller et supportteam som kjenner til ditt spesifikke oppsett og behov. En dedikert kontaktperson, ofte omtalt som en "Customer Success Manager", kan tilby mer personlig og effektiv hjelp sammenlignet med standardisert ticket-basert support.



Tilgang til ressurser:

Noen systemer, slik som **CostTracker**, tilbyr en omfattende kunnskapsbase, ofte stilte spørsmål (FAQ), og enkel tilgang til informasjonsguider og andre ressurser som en del av deres tjenestepakke. Disse ressursene kan være uvurderlige for brukere som ønsker å løse mindre problemer på egen hånd eller lære mer om avanserte funksjoner i systemet.

Samlet sett er kvaliteten på opplæring og support en viktig faktor som kan påvirke hvor raskt og effektivt din organisasjon kan dra nytte av et nytt innkjøpssystem. Ved å velge en leverandør som tilbyr omfattende og tilgjengelig opplæring og support, kan du sikre at systemet blir en verdifull ressurs for din virksomhet, og ikke en kilde til frustrasjon eller forsinkelser.

10. Bonuspunkt: Prøv før du kjøper

Har du sjekket alle disse **10 kriteriene**, men er fortsatt ikke helt sikker på om du har funnet riktig system for din bedrift? Det er helt forståelig, fordi det er ikke alltid lett å forstå hvordan noen vil fungere i praksis, *før* man faktisk har tatt det i bruk.

MEN,

Det går an å fjerne en del av risikoen. Flere innkjøpssystem tilbyr muligheten til å "prøve før du kjøper". Du får sjansen til å teste systemets funksjonaliteter i en **gratis** prøveperiode. Da får du se hvordan det passer med dine spesifikke behov FØR du forplikter deg økonomisk. Dette er noe vi i **CostTracker** tilbyr.

Vær oppmerksom på at mange leverandører tilbyr prøveperioder, men ikke alle gjør det med samme grad av fleksibilitet og tilpasning. Ved å tilby en demo før prøveperioden lar vi deg, som en potensiell kunde, få en mer hands-on forståelse av systemet. Dette er en verdifull mulighet til å se systemet i aksjon og stille spørsmål. Du kan også tilpasse systemet til en viss grad for å bedre reflektere de reelle forretningsprosessene det skal støtte.

Muligheten til å sette opp et tilpasset system som er integrert med eksisterende prosesser og teknologier, betyr at man kan få en realistisk følelse av hvordan systemet vil fungere i den daglige driften. Dette gir deg en flott mulighet til å identifisere eventuelle utfordringer eller tilpasningsbehov tidlig i evalueringen. Dette bidrar også til en mer informert og tryggere beslutning.



Avslutning

Valget av riktig innkjøpssystem, enten A, B eller C, avhenger av dine unike behov. Ved å vurdere disse **10 kriteriene** kan du gjøre et informert valg som sikrer at din virksomhet oppnår bedre innkjøpsrutiner, forbedret likviditet og lavere kostnader. **CostTracker** og lignende systemer tilbyr skreddersydde løsninger som kan tilpasses dine spesifikke krav for å optimalisere innkjøpsprosessen.

Husk at valget av et innkjøpssystem er mer enn en teknisk beslutning; det er en strategisk investering i din virksomhets fremtid. Ved å velge et system som ikke bare adresserer dine nåværende behov, men også er skalerbart og fleksibelt nok til å vokse og tilpasse seg sammen med din virksomhet, sikrer du en langvarig verdi av investeringen.

Ta gjerne kontakt med oss for å diskutere hvordan vi kan hjelpe din virksomhet med å navigere i valget av innkjøpssystem, og utforsk hvordan **CostTracker** eller lignende systemer kan bidra til å transformere dine innkjøpsprosesser for bedre effektivitet, kostnadskontroll, og strategisk verdi.

