

4 punkter för dig som ska upphandla system för budgetering och prognos

4 punkter för dig som ska upphandla system för budgetering och prognos

Inledning

Ordet budget väcker starka känslor hos många. Traditionellt associeras ordet budget till organisationens årliga målformulering- och resursfördelning. Kostnader och intäkter ska med utgångspunkt i en affärsplan/verksamhetsplan planeras och fördelas över året för att sedan följas upp och analyseras och ligga till grund för korrigerande och kompletterande åtgärder, allt i syfte att uppnå målen. Vissa menar att budgetarbete är det bästa sättet att styra en organisation mot uppsatta mål medan andra hävdar att budgeteringsarbetet är för omständligt, tar för lång tid, att uppföljningen är svag och kommer för sent. Vissa menar till och med att budgeten hämmar förmågan att möta en föränderlig omvärld där målen (och därmed budgetarna) ständigt måste revideras.

I dag ökar användningen av nya, moderna och mer agila metoder för budgetarbete såsom rullande 12 månaders-, aktivitets- och drivarbaserad budget, balanserad styrning mm. Detta för att öka flexibiliteten i budgeten samt förmågan att styra och fatta beslut i en föränderlig och svårprognostiserad omvärld. Eftersom det finns många olika sätt att se på budgetering, både vad gäller modeller och syften, finns det potentiellt flera fallgropar för de företag eller organisationer som önskar investera i ett nytt system för budget och prognos. Målet bör vara att inte bara matcha vald budget och styrmodell utan också att underlätta och förbättra organisationens förmåga att samarbeta med budgetering över organisatoriska enheter och mellan chefer och medarbetare. Nedan finns fyra konkreta råd till dig som planerar eller är i behov av att införskaffa ett nytt system för budgetering och prognos.

1 Klargör syftet med budgeten och integrera med verksamhetsplaneringen

Traditionellt använder många företag och andra organisationer budgeten som ett styrmedel för att planera, koordinera och få kontroll på verksamheten ur ett strikt ekonomiskt perspektiv. Budgeten blir då ett verktyg primärt för ledningsgruppen och ekonomiavdelningen. Detta kan skapa distans/motstånd mellan de som styr och de som genomför arbetet. Ett bättre alternativ kan vara att istället integrera budgeten med den strategiska och operativa planeringen. Budgeten blir då ett viktigt verktyg för att kommunicera, genomföra och följa upp strategin i företaget. Det blir också ett sätt att skapa en röd tråd mellan mål, strategi och aktiviteter samt vilka konsekvenser det får ekonomiskt. Detta skapar engagemang och delaktighet hos medarbetarna i verksamheten. Att hantera planerings- och budgeteringsarbetet i samma process/system för verksamhetsstyrning, är ofta en förutsättning för effektiv uppföljning och styrning.

2 Förenkla och gör budgeten begriplig

Budgetens användning i företag har under senare år utsatts för kritik. Det finns bland annat de som hävdar att den är tidskrävande, förlegad och svår att förstå. De flesta kan vinna både effektivitet och mer förståelse genom att arbeta med mer verksamhetsnära budgetering (ej kontobaserad budgetering). Exempel på detta är drivarbaserad budgetering, det vill säga budgetering som utgår från exempelvis volym och pris istället för penningbelopp och konton. Genom att arbeta drivarbaserat skapas en mer begriplig terminologi som man inte behöver vara ekonom för att förstå.

3 Välj ett flexibelt och sammanhållet systemstöd för verksamhetsstyrning

Det finns idag många system på marknaden av varierande kvalitet och funktionalitet för budget och prognos. Det finns dock väldigt få leverantörer som kan tillhandahålla ett helt sammanhållet systemstöd för målstyrning, budget/prognos och uppföljning/analys. En sammanhållen lösning för verksamhetsstyrning är dock för många nödvändigt för att få ett bra beslutsstöd på plats i verksamheten. Det tar dessutom bort behovet av att arbeta i flera olika system och separata processer. Andra viktiga kriterier för ett bra systemstöd är att det ska vara användarvänligt, rollbaserat och innehålla stöd för automatiska arbetsflöden samt vara integrerat med företagets källsystem (Ekonomi, Personal, CRM mm). Genom att skapa digitala och automatiserade arbetsflöden i systemet ser beslutsstödet till att rätt person agerar på rätt saker, i rätt tid och i rätt sammanhang, något som är mycket viktigt för att uppnå effektiv styrning.

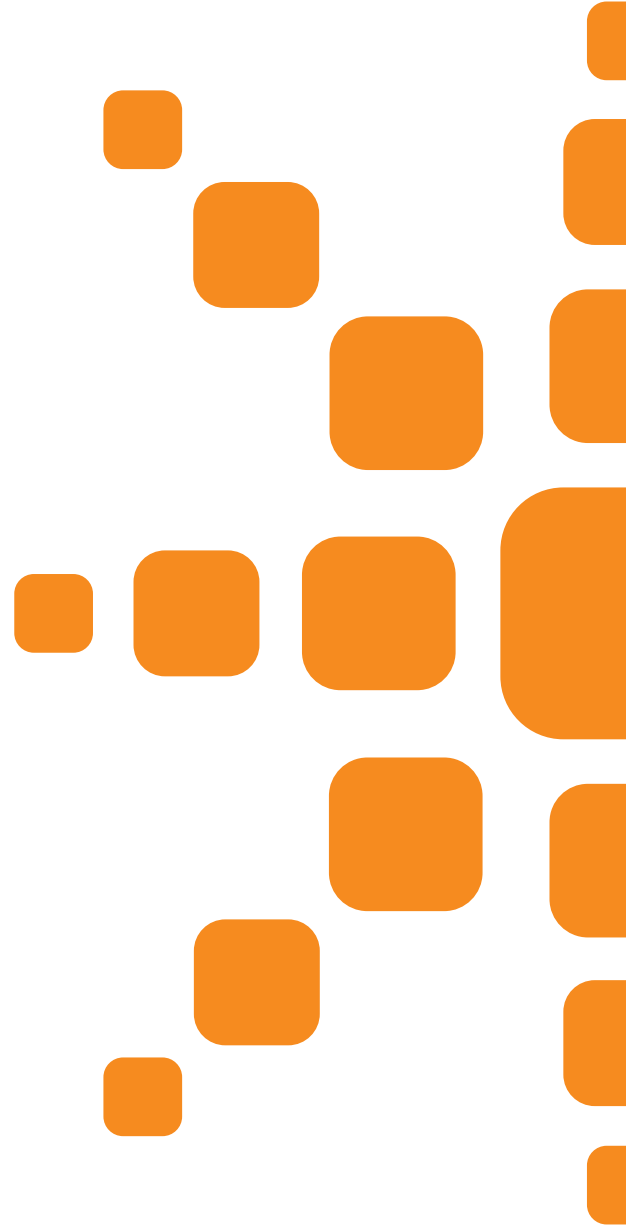


Genom att skapa digitala och automatiserade arbetsflöden i systemet ser beslutsstödet till att rätt person agerar på rätt saker, i rätt tid och i rätt sammanhang, något som är mycket viktigt för att uppnå effektiv styrning.



4 Planera införandet av ett nytt system tillsammans med leverantören

Slutligen är införandet av systemet en process som bör planeras och genomföras rätt, något som många glömmer bort. Mest framgångsrikt blir det när införandet sker i nära samarbete mellan leverantör och kund. Och i samarbetet är det ofta viktigt med kravställandet sker åt båda håll. Dessutom behöver kund och leverantör ha en gemensam syn kring projektens omfattning och beroenden, att man prioriterar de viktigaste målen med införandet och att man har ett nära samarbete och dialog längs hela införandeprocessen. Då finns det få saker som kan hindra ett framgångsrikt införande och att man uppnår de förväntade effektmålen.



Hypergene är ett techbolag på marknaden för beslutsstöd – med en webbaserad produkt för planering, uppföljning och analys. Med vår hjälp kan kunder styra mot sina mål och nå en ny, högre nivå av prestation och effektivitet. Produkten rymmer tre användarvänliga delar som används var för sig eller som en effektiv helhetslösning: Målstyrning, Budget och prognos samt Uppföljning och analys. Hypergene är ett svenskt företag med ca 150 medarbetare och vi söker ständigt nya medarbetare. Vi har utsetts till Årets Maratongasell av Dagens Industri och till ett av Sveriges mest innovativa techbolag av Computer Sweden.