



FAKTAARK

# MED BUSINESS SERVICES FRA KMD'S MANAGEMENT KONSULENTER ØGER I SANDSYNLIGHEDEN FOR GODE PROJEKTER

Det er næsten altid medarbejderne, der skal levere de største forretningsmæssige resultater. De resultater, som ledelsens beslutninger og business cases beror på. KMDs erfarne management konsulenter fra Business Services hjælper jer godt på vej med succes for både den organisatoriske og tekniske forandring.



# KMD'S MANAGEMENT KONSULENTER HAR BÅDE ÅRS PRAKTISK ERFARING FRA IMPLEMENTERINGER OG CERTIFICERINGER I ADOPTION OG GEVINSTREALISERING

Man siger, "en succes har mange fædre, en fiasko har ingen mødre"; på samme måde kan det være lidt svært præcist at definere, hvad man gjorde rigtigt i et projekt – det er tit nemmere at pege på, hvem der har gjort hvad forkert.

Hvis I ønsker at øge chancerne for det gode projekt "med mange fædre", så er det værd at overveje at involvere KMD's erfarne management konsulenter, som kender systemerne i dybden, har lang praktisk erfaring som konsulenter og projektledere, og som medbringer en gedigen værktøjskasse med metoder og redskaber udviklet specifikt til organisatorisk implementering i forbindelse med teknologiske projekter. Vi kalder den KMDs implementeringsmodel. Modellen forholder sig til 4 spor, der skal tænkes sammen: Ledelse (jeres ledelse), gevinstrealisering, forandringsledelse og projektledelse.

## Gevinstrealisering – få styr på leverancerne, der er forudsætningerne for at nå jeres forretningsmæssige mål.

Ved at arbejde systematisk med gevinstrealisering opnår I klarhed og klare aftaler om projektleverancer, ansvar og målsætninger. På baggrund af dialog og workshops lægger vi sammen med jer en realistisk plan for projektets succes.

Et vigtigt element i at skabe en sund plan for gevinstrealisering er, at de relevante interessenter er med og bidrager til fastsættelse af målbilledet og til at definere de nødvendige forudsætninger. Resultatet er, at gevinstplanen viser ansvaret for de enkelte dele af forandringen: Hvad skal projektet levere, og hvad skal forretningen eller driften levere? Vores tilgang indeholder:

- Fastsættelse af målbilledet
- Specifikation af de enkelte gevinster (f.eks. bedre datakvalitet, øget compliance, produktivitetsstigning)
- Forudsætningskabende projektleverancer (fx korrekt opsætning, undervisning, forandringsledelse)
- Klarhed over roller og ansvar
- Gevinstmateriale (f.eks. gevinstprofiler, gevinstplan)
- Systematisk tilgang til gevinstrealisering sikrer bedre projekter og bedre løsninger.

KMDs management konsulenter er certificerede i APMGs Managing Benefits.

Samtidig viser gevinstplanen ansvaret for de enkelte dele af forretningen: Hvad skal projektet levere, hvad skal organisationen bidrage med og hvornår? I selv er med til at udvikle gevinstplanen, og får derved indflydelse, indsigt og ansvar. Tre vigtige forudsætninger for at hente gevinsterne i hus – og for at stole på processen.

Arbejdet med en gevinstplan giver værdifuldt indspil til projektplanlægningen, og skaber ansvar for implementeringen.

## Adoption: Forandringsledelse – Giv medarbejderne gode betingelser for at nå de forretningsmæssige mål.

Når I skal implementere en ny digital løsning, har ledelsen typisk et langt forspring. Lederen kender baggrunden, har diskuteret alternative løsninger og truffet beslutningen

Men forandringens utryghed kan hurtigt få næring, hvis medarbejderne ikke føler sig inddraget. Eller hvis de ikke får tid til at tage det nye til sig.

Ved at arbejde systematisk og værktøjsbaseret med den organisatoriske side af forandringen øger man radikalt sine chancer for succes. Analyserer man forandringens størrelse og kompleksitet, og også organisationens forandringsparathed har man et stærkt fundament for at udvikle den rigtige forandringsledelsesstrategi. Vi hjælper jer gerne med:

- Analyse af forandringen
- Formulering af en forandringsledelsesstrategi (f.eks. team, sponsorrolle, kommunikation)
- Påklædning af konsulenter, projektledere, mellemledere, topledere i forandringsledelse
- Temperaturmålinger af status for forandringen over tid

I KMD er vi certificerede i ADKAR-metoden, som vi bruger til rammeværktøj for processen. Metoden er enkel at gå til, den retter sig mod praksis og dækker alle de afgørende aspekter af en vellykket forandring.

Vil I høre mere om KMD business services, så kontakt:

**Louise Eff**  
**Lead Product Manager**  
**+45 6198 2918**  
**[lue@kmd.dk](mailto:lue@kmd.dk)**