

# **Eworks guide till VMS – för dig som vill hitta rätt inköpssystem för konsulter**

# Intro

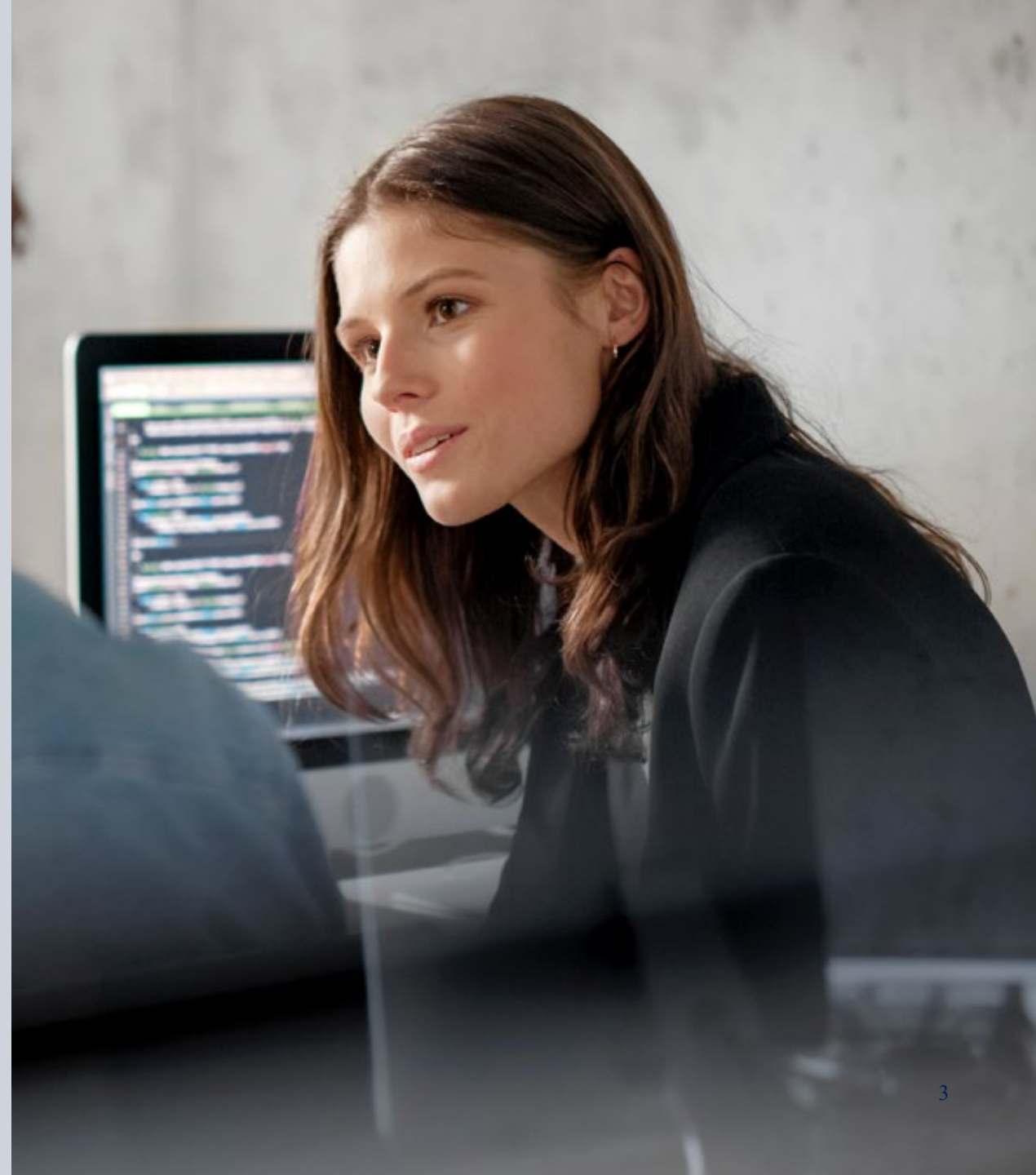
Att hantera inköp av konsulter manuellt är ofta ett svårt och tidsödande arbete. Trots det är det en betydande andel av dagens större företag som inte har ett automatiserat system för sina konsultinköp. Med ett VMS sparar du inte bara tid och pengar, utan får en bättre överblick över hanteringen och en större kontroll över dina konsultinköp.

I den här guiden får du reda på varför du behöver ett inköpssystem för konsulter, vad som krävs för att hitta rätt lösning till just ditt företag och vad vi på Ework erbjuder. Genom att utvärdera dina behov och förstå processerna kommer du snart att upptäcka de mängder av fördelar ett VMS innebär för framtidens konsultinköp.

# Därför behöver du ett inköpssystem för konsulter

Konsultinköp är i grunden komplext med många olika steg längs vägen – samtidigt som människorna står i fokus. Utan överblick över hela kedjan finns den överhängande risken att ni helt förlorar kontrollen över såväl processen som resultatet av konsultinköpen över organisationen. Om ni inte utvärderar konsulthanteringen blir det omöjligt att effektivisera och förbättra och i värsta fall kastar ni bara era pengar rakt ner i ett svart hål.

Många företag hanterar sina konsultinköp helt manuellt idag, även större organisationer som hanterar 100 konsulter eller fler. Men med så många konsulter försvinner ofta möjligheten till en tydlig översikt och möjligheten att smidigt samordna dessa. Det kan bland annat leda till att företagen saknar kontroll och överblick över inköpen och i slutändan inte vet vad de verkligen betalar för konsulter varje år.



Med ett inköpssystem för konsulter, ett så kallat Vendor Management System (VMS), samlar du all information på ett enda ställe. Systemet gör att du får koll på processen och kan hantera hela konsultinköpsresan digitalt – från det allra första behovet och förfrågan tills dess att konsulten går av sitt uppdrag. Genom att fokusera på rätt saker och koncentrera resurserna dit du verkligen kan skapa skillnad, frigörs såväl tid som pengar för hela organisationen.



# Definitionen av ett Vendor Management System (VMS)

Ett Vendor Management System (VMS) är ett system som digitaliserar och centraliserar hela konsultinköpsprocessen – från förfrågan till offboarding. Ett VMS samlar allt som rör företagets konsultinköp på ett och samma ställe. Alla processer som hanteras under resan byggs in och knyts samman i systemet för att underlätta för hela kedjan. Den beställande chefen kan vid behov enkelt skapa en konsultförfrågan med hjälp av förifyllda mallar kring de vanliga kategorier, roller och uppdrag som man vanligtvis avropar inom – exempelvis IT, ingenjör, bygg, teknik, osv. I den förifyllda mallen kan chefen komplettera med projektspecifik information och lämplig titel på konsultuppdraget, för att sedan skicka iväg förfrågan för godkännande och attest i organisationen. Även den som attesterar gör detta direkt i VMS:et.

I systemet kopplar man sedan sina ramavtalsleverantörer, vilket gör att det blir enkelt att skicka ut förfrågan till de som kan och får leverera kandidater för uppdraget. Därefter tar nästa processer vid; kontraktsskrivning och tidrapportering som även detta är inbyggt (om behovet finns).



# Så förbereder du inför inköp av ett VMS-system

## 1. Utvärdera om ni är redo

Att arbeta med ett VMS kräver en del arbete. Det går inte att bara köpa in ett system och tro att allting löser sig – utan det krävs arbete och tydliga mål för att lyckas med förväntade strategier. Därför är det viktigt att börja med att fundera över om ni är mogna för ett förändringsarbete av detta slag? Eller ska ni outsourca det arbetet? Vad har vi för mål med att ta in ett VMS? Har ni parallella IT-projekt på gång just nu som kräver uppmärksamhet, eller finns det andra verksamhetskritiska utmaningar som vi behöver lösa först innan det blir aktuellt med ett VMS? Finns inte utrymmet just nu är det bättre att avvakta tills läget är bättre i organisationen. Bestämmer du dig för att köra – se till att prioritera implementationen!

## 2. Kartlägg era utmaningar och behov

Små bolag har helt andra utmaningar än stora när det kommer till konsultinköp. Om du har ett flöde på över 50 konsulter om året finns det all anledning att granska era metoder i sömmarna för att kartlägga vilka utmaningar och brister som finns. Därefter är det viktigt att rangordna vad som är viktigast att ta itu med först. Du vill börja enkelt och förslagsvis välja en leverantör där systemet har möjlighet att utvecklas över tid. Antingen börjar ni med en särskild del av processen, eller på en specifik avdelning och plockar in fler moduler allt eftersom era behov blir tillgodosedda.

### **3. Sätt upp mål och besluta vad ni vill utvärdera**

En av de första anledningarna till att ta in ett VMS är att ni får en bättre möjlighet till uppföljning och utvärdering. Därför är det nödvändigt att tidigt svara på frågan vad ni faktiskt vill uppnå – och varför. Systemet kan medföra stora besparingar i er verksamhet, men också utveckla era leverantörsrelationer framåt – så de kan leverera bättre konsulter framöver. Ert mål ska driva hela strategin framåt.

### **4. Utred vilka interna processer ni har**

På samma sätt som ni måste kartlägga era behov och utmaningar med konsultinköpen i företaget är det viktigt att känna till sina interna processer. Detta kan vara en utmaning i sig då det är vanligt att olika personer gör på olika sätt.

Syftet med ett VMS handlar om att bygga in de befintliga processerna i systemet, men är ni osäkra på hur det egentligen ser ut är detta en sak som kan redas ut tillsammans med en VMS-leverantör. De kan samtidigt visa på best practises i systemet och hjälpa er att måla upp ett drömscenario för hur processen borde se ut. Men viktigt, börja enkelt. Det är ett nytt arbetssätt för organisationen.

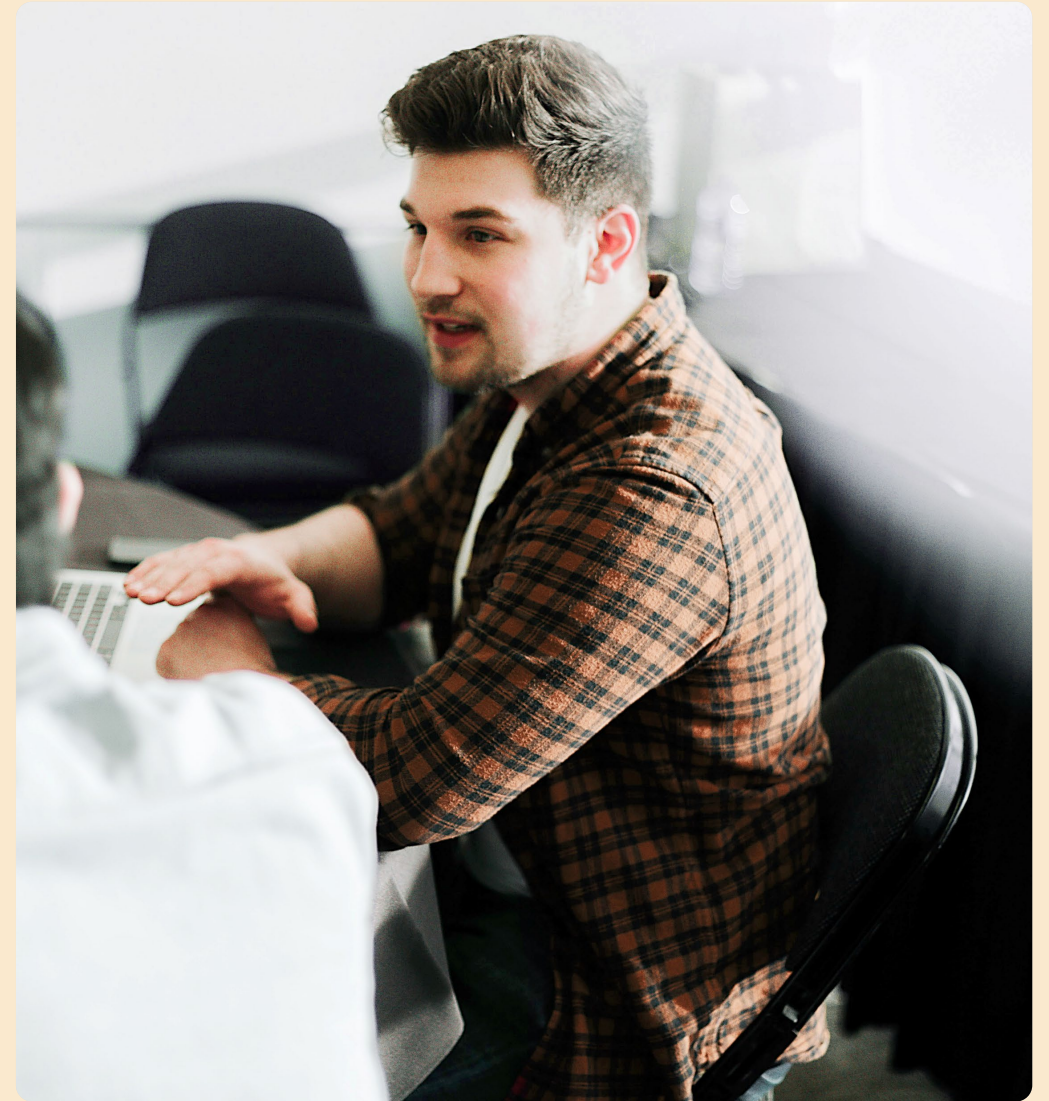
### **5. Kommunika till hela organisationen**

En sista viktig del inför inköp av ett VMS handlar om kommunikation – både till den interna organisationen men också till dina befintliga leverantörer som levererar konsulter idag. Alla måste förstå och vara medvetna om hur en framtid ser ut med VMS och vad de kan bidra med för att göra implementationen så bra som möjligt.

## Träffa leverantörer och utforska systemet

Nästa steg är att bjuda in leverantörer så ni får chansen att klämma och känna på systemet. Det finns mycket bakom kulisserna på ett VMS, och för att ni ska få inblick i vad det faktiskt kan göra för er organisation är det nödvändigt att vara tydlig med era behov och utmaningar. Var öppen och berätta om hur er generella process ser ut genom att måla upp ett exempel eller ett klassiskt scenario för hur konsulthanteringen går till i er organisation.

Målet är att leverantören ska kunna förstå och hjälpa er framåt, och visa upp rätt saker i systemet. Bjud gärna in fler personer från organisationen och gå ner djupare på olika funktioner för att reda ut hur ni gör idag och vad ni ser för behov för framtiden. Det kan röra sig om allt från hur ni skriver uppdragsförfrågningar idag till vilket konsultbehov ni har framåt



# 5 frågor att ställa till leverantören

## 1. Vilka funktioner innehåller systemet, och vilka flöden kan ni sätta upp?

Här vill ni säkerställa att leverantören kan klara av de grundläggande behoven och täcka upp hela kedjan.

## 2. Hur ser användarvänligheten ut för alla som ska jobba i systemet?

Här vill ni få bekräftat att systemet är enkelt och intuitivt att använda, samt att det fungerar sömlöst i mobila enheter. Den genomsnittlige användaren är trots allt en sällananvändare.

## 3. Hur lever systemet upp till gällande lagar och regelverk?

Här vill ni säkerställa att VMS:et motsvarar företagets säkerhet inom exempelvis GDPR, compliance och andra krav.

## 4. Vad har ni för implementationsplan?

Här vill ni få svar på vad som krävs av er under implementationen, hur lång tid det tar, och vilket stöd och support ni kan förvänta er under tiden.

## 5. Hur kan ni hjälpa till med drift och underhåll av ert VMS och konsultstrategi?

Här vill ni få inblick i hur leverantören kan hjälpa till att driva förändring och stötta organisationen framåt i er konsultstrategi.



## Ett modernt VMS från Ework

Med Eworks VMS får du en helhetslösning där vi implementerar, underhåller och driftar hela systemet åt dig – helt i takt med vad ni har för behov i stunden.

Samtidigt har Ework redan en unik position som konsultmäklare, vilket ger dig ytterligare fördelar som kund. VMS-systemet är nämligen helt och hållet integrerat med vår marknadsplats Verama, där våra leverantörer och de enskilda konsulterna själva är med. Detta gör att du kan välja att skicka ut konsultförfrågan till dina befintliga leverantör, men också via Ework för att få tillgång till alla övriga konsultprofiler i databasen, en variant av den trendande processen Direct Sourcing, fast med kontroll.

En annan viktig aspekt är just tillgången till kompetens, och rätt kompetens! Fler och fler bolag anammar en konsultstrategi för att stötta upp och få klart de interna projekten. Det gör att fler och fler slåss om att vinna samma kompetens. Så varför ska de välja just er som uppdragsgivare? I vårt VMS ger vi dig möjlighet att lyfta ditt varumärke och jobba med employer branding direkt mot konsulterna, och samtidigt positionera er på ett sätt som attraherar talanger över tid. Den inbyggda kopplingen till marknadsplatsen ger dig dessutom tillgång till unika rapporter över exempelvis marknadstrender specifikt för konsulter.



## 6 fördelar med Eworks VMS

1. **Det effektiviserar och snabbar upp processen kring konsultinköp** – både innan, under och efter. I och med att det automatiserar stora delar av arbetet som tidigare utförts manuellt frigörs tid för stora delar av personalen som istället kan fokuseras på annat.
2. **Det visar benchmark och förenklar konkurrensutsättning.** Genom att du kan utvärdera och se skillnad mellan olika leverantörer direkt i samma system blir det lättare att jämföra konsulter och priser.
3. **Det skapar transparens.** När hela processen samordnas i ett system är det enkelt att se vem som gör vad, samt följa upp olika åtgärder.
4. **Det centraliserar konsultinköpen.** Med samma tillvägagångssätt för konsultinköp över hela organisationen skapar ni en enhetlig process för alla beställande chefer, och deras affärsenheter.
5. **Det ökar säkerheten.** Vårt VMS följer tydligt uppsatta regler för GDPR och compliance vilket skapar större IT-säkerhet, spårbarhet och trygghet.
6. **Det är enkelt att utvärdera och analysera.** Eftersom allting finns samlat går det lätt att ta fram rapporter och agera på den data som systemet har – och därmed utvärdera dina leverantörer bättre.



# Sammanfattning

I ett VMS får du överblick och kontroll över dina konsultinköp, från början till slut. För att komma fram till vilket VMS som är rätt för er behöver ni se över hur ni skulle kunna effektivisera er konsultinköpsprocess och hur ni skulle vilja jobba i systemet. Du bör ha med dig att det kommer att krävas en viss insats från dig och andra i företaget, men det är i slutändan en investering som kommer spara er både tid och pengar.

Ework är en marknadsledande konsultförmedlare med det största konsultnätverket i norra Europa.

Vi är börsnoterade i Sverige och är även verksamma i Danmark, Norge, Finland och Polen. På Ework sammanför vi personlig kontakt med väl utarbetade system som vårt gedigna konsultnätverk, matchningsprocess, Workstyles och vår digitala plattform. Vi tror att de bästa resultaten uppnås när dessa kombineras. Vill du ha hjälp att implementera ett VMS-system hjälper vi gärna till. Kontakta oss om du vill ha mer information om hur vi kan hjälpa just dig.

