



5 råd til deg som skal investere i et system for strategisk planlegging og oppfølging

5 råd til deg som skal investere i et system for strategisk planlegging og oppfølging

Innledning

Strategi som begrep brukes i mange sammenhenger. Det kan være strategien for å vinne et politisk valg, en "game plan" for å vinne en fotballkamp, strategien for å vinne en forhandling eller strategien for å styrke firmaets konkurransekraft. Målene og innholdet i strategiene er ulike, men prinsippene er de samme. Man formulerer og gjennomfører strategiene med det formål å oppnå/vinne noe.

Men selv om interessen for strategiarbeid har økt, mislykkes mange firmaer med å gjennomføre sin strategi. Ofte skyldes dette at medarbeiderne ikke forstår eller kanskje ikke engang kjenner til strategien og de overordnede målene. Dessuten mangler man ofte verktøy som tydeliggjør koblingen mellom strategier og det operative daglige arbeidet. Når omverdenen endres så raskt som den gjør i dag, øker dessuten risikoen for at strategien blir irrelevant og uhensiktsmessig. Forretningsmål, kundetilbud, prismodeller, tekniske plattformer, leveransemodeller m.m. må stadig endres og forbedres for at firmaet skal kunne oppnå og opprettholde konkurransefordeler i en omverden som forandrer seg. Dette legger press på dagens foretaksledere til å agere og analysere raskt og fleksibelt.

I dag øker likevel bruken av nye, moderne og smidigere metoder for strategisk planlegging. Enkelte metoder handler om å forbedre selve strategiformuleringsprosessen – andre tar sikte på å redusere tiden mellom strategiformulering og gjennomføring. Det er gjennomføringen av relevante strategier som teller til slutt, strategier som "leverer", dvs. gjennomføres og leder til ønsket resultat.

Nøkkelen til fremgang handler altså ikke bare om hvorvidt styre og ledelse kan formulere en skarp strategi – men minst like mye om hvor godt strategien kan håndtere en omverden i rask endring, og dessuten knytte sammen de store målene med de faktiske aktivitetene. Til dette trenger man et moderne system for strategisk planlegging og oppfølging.

Råd til deg som skal investere i et system for strategisk planlegging og oppfølging

Etttersom det finnes mange ulike måter å se på strategiarbeid, er det potensielt flere fallgruver for de firmaene som ønsker å investere i et nettbasert system for strategisk planlegging og oppfølging. Målet med et slikt system må være å ikke bare understøtte valgt strategimodell, men også å underlette og forbedre organisasjonens evne til å samarbeide over organisatoriske enheter og mellom sjefer og medarbeidere. Ved å bruke et system som kan visualisere og tilgjengeliggjøre strategiene for medarbeiderne, øker sannsynligheten for gjennomslag og forventet effekt.

Nedenfor er det noen konkrete råd for deg som planlegger eller har behov for å skaffe et nytt system for strategisk planlegging og oppfølging.

1 Velg et fleksibelt og brukervennlig system som kan håndtere flere strategimodeller og datakilder

Velg en nettbasert løsning som tilbyr høy grad av fleksibilitet og som kan håndtere flere ulike strategi- og styringsmodeller. Systemet skal kunne lenke sammen strategiske initiativer med mål-områder og operative aktiviteter. Systemet må også være brukervennlig, slik at det blir enkelt for ledelsen og ledere i en organisasjon å skape og revidere planleggingsarbeidet samt gjennomføre og følge opp utfallet med nøkkeltall som er satt sammen fra ulike datakilder (innenfor og utenfor organisasjonen).

2 Velg et system som har støtte for hele strategiprosessen

Velg en systemstøtte som gir støtte i hele kjeden fra strategi, planlegging og gjennomføring til oppfølging og analyse av målene som er satt, dvs. en løsning som kan bryte ned vedtatte visjoner og strategier i mål for ulike organisatoriske nivåer og strategiske initiativ. Disse målene skal kunne omsettes til samstemte handlingsplaner, som siden følges opp både når det gjelder gjennomføring og utfall.

3 Velg et system med muligheter for bra visualisering

Velg et system som pent og pedagogisk kan visualisere forbindelsene mellom ulike deler av organisasjonen og hvordan enkelte initiativ bidrar til helheten. Dette skaper en base for et felles syn på retningen en organisasjon går i. Medarbeidere ute i organisasjonen skal enkelt kunne se hvordan aktiviteter og oppgaver bidrar til at felles mål oppnås.

4 Velg et system som kan følge opp nøkkeltall fra flere datakilder

Velg et system med funksjonalitet for faktabasert oppfølging. I dag finnes det flere systemer på markedet som kan følge opp det som gjennomføres, dvs. oppfølging av aktiviteter koblet til et prosjekt, strategisk initiativ m.m. Det er bra, men altfor ofte er systemet begrenset til kun oppfølging av aktiviteten. I stedet bør man streve etter et system som følger opp om strategien virkelig leder til ønsket resultat – dvs. et system som kan håndtere nøkkeltall ut ifra ulike mål, perspektiver, roller og som er satt sammen fra ulike datakilder både innenfor og utenfor organisasjonens systemflora. Oppfølging av ønsket resultat er noe av essensen i et system for strategisk planlegging. Et system for strategisk planlegging må altså ha bra funksjonalitet for oppfølging og kunne gi informasjon om

- 1. Gjennomføring:** Gjennomføres strategien i tråd med opprettede planer
- 2. Effekt:** Leder gjennomføringen av strategien til ønsket/tilsiktet resultat?

5 Sørg for tilgang til riktig beslutningsgrunnlag for å kunne gå din egen vei

Strategiarbeid handler i høy grad om at man skal være relevant for sin kunde. Og det gjelder å finne sin måte å oppnå dette på. Kunnskap om konkurrentene er naturligvis viktig, men strategiarbeid skal ikke domineres av å parere konkurrentenes trekk. Et eget veivalg er derfor noe som bør vernes om og det bør sikres forutsetninger for dette. Og veivalget handler i stor grad om hva man bør gjøre for å styrke egen relevans og konkurransekraft. Et bra system for strategisk planlegging og oppfølging skal altså gi bra beslutningsstøtte til hvilken vei et firma skal gå for å oppnå sine overordnede mål.



Hypergene er et teknologiselskap på markedet for beslutningsstøtte som tilbyr et nettbasert produkt for målstyring, budsjett og prognose og oppfølging og analyse. Med hjelp fra oss kan kunder styre virksomheten i riktig retning for å nå målene de har satt seg, samt for å oppnå et høyere prestasjons- og effektivitetsnivå.

Nøkkelen til dette er et produkt som omfatter tre samvirkende og brukervennlige deler: Målstyring, budsjett og prognose samt oppfølging og analyse. Hver del står sterkt på egne meritter, og sammen utgjør de en effektiv helhetlig løsning for virksomhetsstyring. Løsningen er basert på en kraftfull plattform som tilbyr automatiske flyter, integrasjoner og rollebaserte portaler. Plattformen er også et verktøy for å presentere og distribuere informasjon fra alle delene av produktet.

Hypergene utvikler seg og vokser i takt med at stadig flere kunder velger oss. I dag er vi ca. 180 medarbeidere, og vi utvider stadig. Vi har blitt utnevnt til "Årets Maratongasell" (raskest voksende selskaper) av Dagens Industri og til et av Sveriges mest innovative teknologiselskaper av Computer Sweden.