

Lönsamma Projektaffärer

Bakgrund

Inom Samkonsult har vi arbetat i 24 år med utveckling av projekteffektivitet främst inom industri, system- och anläggningsverksamhet och konsulter.

Vår fokus är på det affärsmässiga, d v s hur projektaffärer kan säljas och genomföras med behållande av målsatta marginaler och inom utsatta tider.

Våra insatser avser främst följande fyra områden:

1. Framtagande/förbättring av verksamhetsstöd för försäljning och leverans av projekt
2. Utbildning och träning av projektsäljare och projektledare
3. Framtagande av affärsmodeller som minskar riskerna i affärerna
4. Review av projekt som gått snett av någon anledning

1. Verksamhetsstöd

Vårt mål är alltid att ”det skall vara lätt att göra rätt”. Vår fokus är mot ”verktyg” som verkligen används. Framtagande och förankring hos de berörda. Vi utgår från en omfattande exempelsamling av verktyg från Bid-no-bid/affärsanalys till nöjd-kunduppföljning och slutrapport.

Exempel på företag som vi utarbetat mer eller mindre kompletta verksamhetssystem åt inom sälj- och leveransprocesserna: Fortum Service, Pharmadule Emtunga, Alfa Laval Automation, Alstom, Rama Control m fl.

2. Utbildning och projektsäljare och projektledare

Vi varvar teori med tillämpning i verklighetsorienterade praktikfall baserat på företagets verksamhetssystem.

Action learning med betoning på kritiska projektfaser och –möten utgör i regel åtminstone halva kurs tiden.

Ibland utformar vi träningen som ett dynamiskt projektspel där deltagarna interagerar med en spelledning som representerar projektets omvärld. Givetvis mäter vi löpande av projektteamens resultatutveckling (merförsäljning och marginal).

Några av många referensföretag är: ABB, Alfa Laval, Alstom, Flextronics, Fortum, SCC, Skanska, Sweco, TAC m fl.

3. Framtagande av affärsmodeller

Det kan handla om att finna instyrningsaffärsmöjligheter för att minska kostnaderna och öka affärschanserna.

Det kan även vara frågan om att identifiera riskanalysinstrument och att ta fram ”riskoptimerade” affärsmodeller.

Exempel på uppdrag: ABB Robotics, Pharmadule Emtunga, Pronyx m fl.

4. Review av projekt som gått snett

Vi gör djupanalyser och identifierar orsaker till att affärer ej gått som planerat samt föreslår åtgärder för att eliminera framtida risker.

Exempel: Alfa Laval Automation, NCC, WSP m fl.

PS. Rekvirera gärna vår folder ”Projektledarens lilla blå”.

Samkonsult Affärsutveckling AB
Östtorp
640 20 BJÖRKVIK
Ivar Ekman, VD

Tel 0155 – 747 70
Fax 0155 – 747 95
Mobil 0705 88 12 78
E-mail info@samkonsult.se
Hemsida www.samkonsult.se