



INTEGRATED
WORKPLACE
MANAGEMENT
SYSTEM

IWMS ostajan opas

IWMS voi oikein toteutettuna tarjota merkittäviä hyötyjä.

Markkinoilla on runsaasti IWMS -nimeä käyttäviä ratkaisuja, mutta ratkaisut eivät ole samanlaisia. Jokaiseen tilanteeseen on tärkeää muodostaa kirkas visio päämäärästä, johon IWMS tarjoaa ratkaisun ja työvälineet. IWMS hankinta voi alkaa pienin askelin, jossa toteutetaan vain osa IWMS järjestelmästä. Tällainen tilanne voi tulla vastaan kun on tarpeen uudistaa huoltokirjajärjestelmää tai kun halutaan varmistaa hankkeiden onnistuminen. Tällöin kannattaa valita järjestelmä, jonka laajentaminen on myöhemmin mahdollista ilman että juuri uusittuun järjestelmän osaan tarvitsee puuttua.

Hankintaa voi pohjustaa käyttämällä toimittajien asiantuntemusta. ”Proof of concept” toteutukset, demot sekä tarjoukset ovat hyvä tapa päästä sisälle erilasiin ratkaisuihin. Joissakin tilanteissa myös hankintakonsulttien käyttö on perusteltua, varsinkin jos visio ei ole kirkas.

IWMS hankinnan avainkysymykset

Hankinnassa ja vertailussa on tärkeää arvioida lähtötilanne ja nyt käytössä olevat järjestelmät sekä tulevaisuuden tarpeet. Hyvä ohjenuora on ratkaista ensin välittömät tarpeet ja varmistaa että valittu ratkaisu on laajennettavissa tulevaisuudessa.

1. Mikä on tärkein kiinteistöihin ja niiden johtamiseen liittyvä tavoitteemme?
2. Onko meillä visio ja sitä tukeva kiinteistöstrategia myös järjestelmien osalta?
3. Mitkä ovat kolme tärkeintä asiaa jotka tulevan IWMS järjestelmän tulee ratkaista? Mikä on ”kipupisteemme”?
4. Onko meillä järjestelmiä jotka ovat vanhenemassa?
5. Onko käynnissä muita tietojärjestelmähankkeita?
6. Millaisella aikataululla ja tiimillä hanke viedään läpi?
7. Millainen budjetti ja tuotto-odotus IWMS järjestelmälle on?
8. Kenen muun hankkeesta tulee tietää – ketkä tulevat olemaan tärkeimmät tulevat järjestelmän käyttäjät?
9. Tuleeko toimintamme muuttumaan merkittävästi tulevien vuosien aikana? Suomessa? Ulkomailla?
10. Millaisia asiantuntijapalveluita tarvitsemme järjestelmähankkeen valmistelussa ja toteutuksen aikana?
11. Kuinka tyytyväisiä käyttäjät ovat nykyisiin työkaluihinsa ja millaisia odotuksia heillä on?

IWMS-toimittajien vertailu

Seuraavassa vaiheessa on syytä vertailla järjestelmien ominaisuuksia ja toimittajan valmiuksia tarjota palveluita:

1. Mitä IWMS järjestelmän ominaisuuksia toimittaja mainostaa? Mille ominaisuuksille annetaan painoa ja mitkä ovat pienemmässä roolissa?
2. Mitkä ovat omaan tarpeeseemme tärkeimmät toiminnallisuudet?
3. Miten tuotetta tarjotaan? Palveluna, omassa palvelinkeskuksessa, työasema-asennuksena?
4. Millaisia rajapintoja tuotteessa on muihin käyttämiimme ratkaisuihin?
5. Miten toimittaja suorittaa tietojärjestelmän pystyttämisen?
6. Millaisia tukipalveluita toimittaja tarjoaa?
7. Onko järjestelmä saatavilla suomeksi tai muilla käyttämillämme kielillä?
8. Tunteeko toimittaja meidän toimintaympäristömme ja sen muutokset?
9. Edellyttääkö toimittaja meitä sitoutumaan tuotteen lokalisointikustannuksiin?
10. Millaisia asiakkaita toimittajalla on – olemmeko ainoa asiakas?
11. Miten toimittajan liiketoiminta on kehittynyt, millaisia riskejä toiminnan jatkuvuudelle on?
12. Kehittykö tuote haluamamme suuntaan?
13. Miten palvelu on hinnoiteltu?

IWMS järjestelmän toteuttaminen

	“Tee-se-itse”	Modulaarinen IWMS ratkaisu Suomesta	Yhden toimittajan IWMS-järjestelmä
Toimittaja	Asiakas kokoaa IWMS järjestelmän itse. Useita toimittajia ja ohjelmistoja.	Usean toimittajan valmiiksi kokoama tuote.	Yhden toimittajan valmis ratkaisu.
Hinta	Näennäisen edullinen. Järjestelmän ylläpito ja päivitykset omalla vastuulla. Lokalisointi suomalaiseen ympäristöön haastavaa.	Modulaarisuus mahdollistaa täsmähankinnan oikeaan tarpeeseen – nopeat hyödyt. Kotimaisilta toimijoilta valmis ratkaisu joka ei vaadi lokalisointia.	Yleensä kallis. Kansainvälisten toimittajien ratkaisut vaativat lokalisointia ja mittavan käyttöönottoprojektin, jotka nostavat hintaa
Integraatiot	Tiedon siirto vaatii usein käsityötä ja sama tieto kopioidaan moneen paikkaan.	Valmiiksi integroitu kokonaisuus. Rajapinnat myös järjestelmän ulkopuolelle.	Yleensä yksi tuote. Integraatiot usein tuotteistettu erikseen.
Kenelle?	Pienen toimijan jolla ITkykyä - ratkaisu.	Kaikille.	Mahdollinen vain isoimmille organisaatioille Suomessa.
Kehitys	Asiakkaan omalla vastuulla. Usean toimijan hallitseminen vaikeaa.	Mahdollisuus osallistua kehitykseen ja partneroitua toimittajan kanssa.	Isot kansainväliset toimijat painottavat omia avainasiakkaitaan. Erityisiä toiveita vaikea saada toteutettua.
Käyttöönotto	Käytössä olevien järjestelmien hyödyntäminen mahdollista. Vaatii tietojärjestelmäosaamista yhdistää järjestelmät toisiinsa.	Nopea käyttöönotto. Koostuu markkinajohtajatuotteista jotka ovat käyttäjille tuttuja. Valmis lokalisointi ja suomalaisen kiinteistömaailman tuntemus taustalla.	Vaatii lokalisointia, koulutusta ja sovitusta paikallisiin prosesseihin ja vaatimuksiin.
Tuki	Jokaisella järjestelmän osalla oma tukensa. Käyttäjälle vaikea hahmottaa mistä apua saa, ellei asiakas perusta omaa tukioorganisaatiota.	Tuki yhdestä paikasta, suomalaiseen toimistoaikaan ja omalla kielellä.	Usein ulkomailta, esim. Intiasta tai Espanjasta englanninkielellä.

Lisätietoja IWMS360-ratkaisusta

WWW.IWMS360.FI