

# Nya verksamhetssystem för DF

## Upphandling av nya lösningar för medlemsregister och nätverk

**På senaste extra föreningsstämman fick en utredningsgrupp i uppdrag att ta fram förslag till val av lösningar och leverantörer.**

I utredningsgruppen har ingått Gunilla Almesåker, Christer Berg, Sören Berglund, Thure Bergström, Maria Cummings, Linda Gustafsson och Birgitta Kuylenstierna Nadel.

## 1. Sammanfattning

Vi har haft nio möten online. I utvärderingen har sju alternativ ställts mot varandra. Av dessa har fyra hållit demo-presentationer online.

De utvärderade alternativen är:

- Simply CRM
- Groupcare
- Kansliet Online
- Föreningshuset
- Lime CRM
- GUSTAV (Studieförbunden)
- Integrerade komponenter

Vi har kommit fram till att rekommendera riksstyrelsen att gå vidare med **Simply CRM** och **Kansliet**. Från dessa har vi begärt offerter och avtalsförslag. Båda är molntjänster som SaaS. Vi förordar Simply CRM, *förutsatt att vi har kapital som täcker investeringen*, annars Kansliet. Nästa steg är att utse en upphandlingsgrupp som slutförhandlar med vald leverantör.

**Simply CRM** har i stort sett precis det vi behöver, mycket beroende på det förarbete som vår systerförening i Danmark, Dansk IT, har gjort. Deras verksamhet är närapå identisk med vår. Det innebär ett enklare införande då strukturen är klar. Lösningen är ingen lyxvariant, däremot ändamålsenligt och funktionellt väl anpassat. Den främsta nackdelen är kostnaden, cirka 411 tkr för systemet. Vi har dock förhandlat fram ett upplägg som kan göra kostnaden hanterbar. Driftkostnaden är 150-200 tkr per år.

**Kansliet** är en lösning ursprungligen utvecklad för idrottsföreningar, som i efterhand har kompletterats med funktionalitet enligt kunders önskemål. Den lösning som Kansliet kan erbjuda idag som standard har betydande begränsningar, som behöver åtgärdas om Dataföreningen ska kunna tillhandahålla nuvarande erbjudanden. Funktionerna är dock möjliga att åtgärda till en rimlig kostnad, med reservationen att det blir svårt att i förhand bedöma kvaliteten i implementationerna av tillägg. Investeringen bedöms därför som osäker.

Kansliets styrka är kostnaden, cirka 150 tkr med den funktionalitet vi behöver. Driftkostnaden är 20 tkr. Den främsta svagheten är bolagets storlek och omsättning, 5,5 mkr 2017 med ett negativt rörelseresultat på -367 tkr.

För samtliga alternativ tillkommer en intern utvecklingskostnad på mellan 150-250 tkr. Simply CRM innebär en lägre intern utvecklingskostnad och Kansliet en högre.

## 1.1 Investeringsbehov

Dataföreningen har i huvudsak två målgrupper: yrkesverksamma inom digitalisering och ideellt engagerade som skapar det innehåll vi tar betalt för. Därutöver riktar sig föreningen periodvis till yrkesverksamma generellt, medborgare i allmänhet samt barn och unga i särskilda projekt. Med våra nuvarande system klarar inte Dataföreningen att leverera värdeerbjudanden med en acceptabel kvalitet till dessa målgrupper, framför allt inte till de ideellt engagerade.

Att lyfta våra nuvarande system till en acceptabel nivå kräver en investering på minst 800 tkr. Den bedömningen gör medarbetare som varit involverade i utvecklingsarbetet med systemen för fem år sedan. Det är en grov uppskattning. Det kan också ifrågasättas om dagens plattform (Drupal och CiviCRM) är värd att bygga vidare på.

Alla moderna verksamheter vidareutvecklar kontinuerligt sina digitala tjänster, eftersom nästan alla värdeerbjudanden idag möjliggörs och förädlas genom digitala stöd. Vidareutvecklingen av Dataföreningens digitala tjänster har i stort stått stilla under de senaste fem åren. Tillgängliga resurser har gått till åt till grundläggande underhåll för att de hjälpligt ska fungera.

Investeringsutrymmet för vårt förstaval Simply CRM bör vara minst 800 tkr och som mest 1,5 milj kr. Enligt offerten kan vi till en kostnad av cirka 410 tkr få en lösning med en funktionalitet motsvarande den som de levererat till Dansk IT kompletterad med de integrationer vi behöver. Därutöver tillkommer våra interna kostnader på cirka 200 tkr för att extrahera data, testa och konfigurera. Det innebär att vi kan få fram en fungerande lösning för cirka 600 tkr.

Men alla som varit involverade i systemutvecklingsprojekt vet att det sällan stannar vid den första kalkylen. Vårt uppdämda behov gör att vi kommer att vilja ha mer, särskilt när vi får en ny stabil plattform att bygga vidare på. Det är heller inte osannolikt att komplikationer uppstår vid utvecklingen av integrationerna, som inte täcks av det fasta priset. För att kunna stärka och vidareutveckla våra värdeerbjudanden, bör vi ta höjd för ett sammantaget investeringsbehov på 1,5 milj kr.

Driftkostnaden för Simply CRM är motsvarande den vi har haft de senaste åren med våra nuvarande lösningar.