



## Business Acceptatie Management

*“Focus op strategie, grip op resultaat”*

In de huidige economisch moeilijke tijden zijn organisaties terughoudend met het doen van investeringen. Het is daarom van het grootste belang dat investeringen die wel worden gedaan, leiden tot het beoogde resultaat. En juist op dit punt worden organisaties voor grote uitdagingen geplaatst om verandertrajecten succesvol uit te voeren en de onderliggende business cases te realiseren. Veel geziene situaties zijn:

- De verwachtingen van de opdrachtgever en de leverancier zijn niet helder.
- Producten worden te laat opgeleverd en/of voldoen niet aan de specificaties.
- Het kost (te) veel energie om de juiste dingen gedaan te krijgen.
- De business is niet “in control”.

Om deze problematiek te lijf te gaan en opdrachtgevers te helpen om projectresultaten te verkrijgen die daadwerkelijk de beoogde bijdrage aan hun organisatie leveren, hanteert Storce haar BAM-concept.

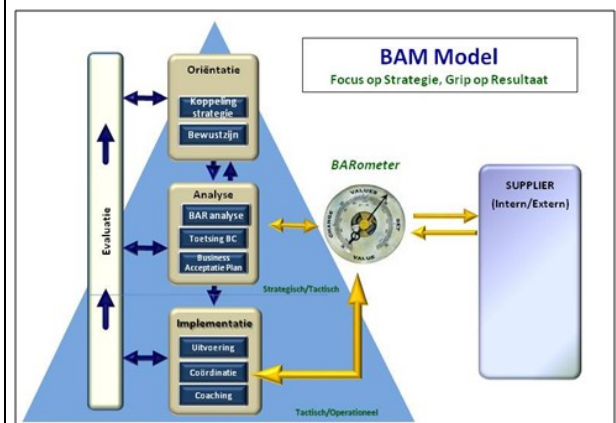
### Storce BAM-concept

Business Acceptatie Management is een visie op hoe activiteiten op het gebied van test en acceptatie in een verandertraject georganiseerd moeten worden opdat de organisatie uiteindelijk die resultaten krijgt waarmee de medewerkers hun werkzaamheden effectief en efficiënt kunnen uitvoeren en de organisatie haar doelstellingen kan realiseren. Een belangrijk uitgangspunt in het BAM-concept is dat bij het vormgeven van activiteiten voortdurend teruggeredeneerd wordt vanuit een succesvol gebruik van het projectresultaat. Om een projectresultaat succesvol te kunnen gebruiken zal er (in omgekeerde volgorde) sprake moeten zijn van:

- **Gecontroleerde implementatie:** Tijdige aandacht voor de landing van het projectresultaat in de organisatie.
- **Gedragen acceptatie:** Vroegtijdige en actieve betrokkenheid van alle relevante stakeholders.
- **Transparante realisatie:** Voortdurend inzicht in de voortgang en kwaliteit van de oplevering(en).
- **Heldere specificatie:** Vertaling van requirements naar eenduidige specificaties, die daadwerkelijk bijdragen aan de business case van het project.
- **Duidelijk doel (business case):** Alle activiteiten en besluiten in het project moeten gericht zijn op de realisatie van de beoogde doelstellingen en business case van het project.

Het BAM-concept is zodanig vormgegeven dat er goed aangesloten kan worden op gangbare projectmethodieken (zoals bijv. Prince2) en dat afhankelijk van de fase van een verandertraject de juiste focus en prioriteit kan worden aangebracht. Binnen BAM wordt bij een verandertraject een viertal fasen onderkend:

1. **Oriëntatie fase:**  
Doel van deze fase is om te borgen dat de te realiseren oplossingsrichting in lijn is met de strategie van de organisatie.
2. **Analyse fase:**  
De analysefase verschaft een eenduidige, doelgerichte en realiseerbare basis voor het project, plus een instrument om de kwaliteit en inhoudelijke voortgang te monitoren.
3. **Implementatiefase:**  
De implementatiefase maakt het mogelijk om het projectresultaat bewust en onderbouwd te accepteren en het met voldoende begrip en draagvlak te gaan gebruiken.
4. **Evaluatiefase:**  
Doel van deze fase is om de gehanteerde BAM-aanpak en de resultaten van het project te evalueren.



Afb. 1 De BAM-fasering

### BARometer en Business Acceptatie Requirements

Een centrale rol in het BAM-concept is weggelegd voor de **Business Acceptatie Requirements** (ook wel: BAR's) en de zogenoemde **BARometer**. Van elk opgesteld business requirement wordt vastgesteld of het SMART gedefinieerd is, in lijn is met de strategie van de organisatie, gebruikt zal worden door de organisatie en



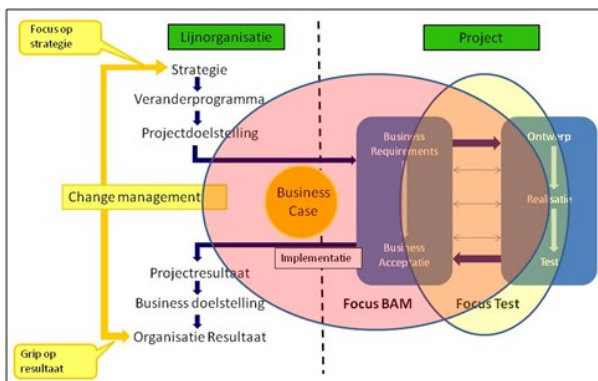
of het implementeerbaar is binnen de gestelde randvoorwaarden. Pas als hieraan voldaan wordt is er sprake van een BAR.

Op basis van de BAR's wordt een belangrijk stuurmiddel voor het project opgezet: de **BARometer**. Door de BAR's te koppelen aan de doelstelling(en) van het project en vervolgens de testgevallen en testresultaten weer aan de BAR's te koppelen ontstaat een performance dashboard waarmee de inhoudelijke voortgang van het project te allen tijde inzichtelijk is. Met relatief beperkte inspanning krijgt u hiermee een krachtig hulpmiddel in handen om in verandertrajecten te sturen op datgene wat werkelijk belangrijk is voor uw organisatie: *"Focus op strategie, grip op resultaat"*.

### BAM Aandachtsgebieden

Een kenmerkend element van BAM is dat er over de grenzen van testen en acceptatie heen gekeken wordt en er ook gestuurd wordt op aspecten die randvoorwaardelijk zijn voor succesvolle acceptatie en gebruik. Zo wordt kritisch gekeken naar een aantal voor de uitvoering van verandertrajecten belangrijke processen, zoals de wijze waarop:

- het totaal aan projecten wordt vormgegeven en geprioriteerd;
- stakeholders bij projecten worden betrokken;
- besluitvorming wordt gedaan o.b.v. business cases;
- requirements worden opgesteld en beheerd;
- projecten worden bestuurd;
- testen, zowel in de lijn als in het project, wordt vormgegeven;
- de organisatie op veranderingen wordt voorbereid.



Afb. 2 De BAM-context

### Toepassing van BAM

Op het gebied van Business Acceptatie Management kunnen we vanuit Storce diverse diensten aanbieden:

- **BAM Scan:**  
M.b.v. onze BAM-scan kunnen we vanuit diverse gezichtspunten een beeld schetsen van hoe uw organisatie er voor staat op gebied van Business Acceptatie Management en concrete handvatten bieden voor verbetering.
- **BARometer:**  
Wij richten graag voor u een BARometer en de daarmee samenhangende processen in.
- **Inrichten test en acceptatie methodiek:**  
Wij adviseren en helpen u graag bij het inrichten van een testmethodiek voor uw organisatie, waarbij we ons baseren op de hiervoor geschetste BAM-uitgangspunten.
- **Invullen projectrollen:**
  - **Business Acceptatie Coördinator:**  
Voor het opzetten, coördineren en uitvoeren van een acceptatietraject, conform de BAM-uitgangspunten.
  - **Business Acceptatie Manager:**  
De "zwaardere" functionaris die, vanuit de lijn- of projectorganisatie, het BAM-proces voor u inregelt en bovendien nadrukkelijk stuurt op acties of maatregelen die voor een goede business acceptatie benodigd zijn op de aangrenzende aandachtsgebieden.

### Over Storce

Het is onze missie om samen met u te komen tot de optimale invulling van uw test- en acceptatieproces waardoor u in staat bent gericht de doelen te behalen die uw succes maken. Niet voor niets is onze slogan: *"Focus op strategie, grip op resultaat"*.

Zie voor meer informatie over Storce en onze dienstverlening onze website: [www.storce.com](http://www.storce.com).

Meer weten? Neem contact met ons op:

Storce  
 Postbus 11224  
 3004 EE Rotterdam

Telefoon: +31 (0)10 85 115 81  
 Fax: +31 (0) 84 7258956  
 Email: [info@storce.com](mailto:info@storce.com)