# **Business-case-skabelon til projekttypen ’Øvrige projekter’ (beta-version)** *– giv gerne feedback til* [*projekter@sdu.dk*](mailto:projekter@sdu.dk)

Skabelonen har fokus på værdiskabelsen: Hvad er det I vil opnå? Dvs. hvilke nye ting vil I gøre, hvilke ting vil I gøre bedre, og hvilke ting vil I stoppe med at gøre? Og hvilke investering/omkostninger er der forbundet med at gøre det/ophøre med at gøre det? Jeres business-case er dermed et centralt dokument i arbejdet med at realisere gevinster. Se derfor business-casen som en aftale, I løbende skal følge op på, og som I skal ændre på undervejs i projektet, når en eller flere af forudsætningerne ændrer sig. Det er altså en dynamisk aftale mellem styregruppen og projektlederen, som I løbende skal genbesøge.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Gør nye ting** | **Gør ting bedre** | **Stop med at gøre ting** |
| ***Finansielle gevinster (kroner)***  *Besparelse/indtægt fratrukket omkostning/pris* |  |  |  |
| *Leverance a* |  |  |  |
| Besparelse/indtægt |  |  |  |
| Omkostning |  |  |  |
| Gevinst |  |  |  |
| *Leverance b* |  |  |  |
| Besparelse/indtægt |  |  |  |
| Omkostning |  |  |  |
| Gevinst |  |  |  |
| *Leverance c* |  |  |  |
| Besparelse/indtægt |  |  |  |
| Omkostning |  |  |  |
| Gevinst |  |  |  |
| *Leverance n* |  |  |  |
| Besparelse/indtægt |  |  |  |
| Omkostning |  |  |  |
| Gevinst |  |  |  |
| **Målbare gevinster**  Gennemfører målinger til vurdering af gevinsters potentielle størrelse. Verificeres med en ny måling efter leverancens/projektets gennemførelse. |  |  |  |
| *Leverance a* |  |  |  |
| *Leverance b* |  |  |  |
| *Leverance c* |  |  |  |
| *Leverance n* |  |  |  |
| **Observerbare gevinster**  Aftal kriterier samt hvem der skal bruge deres erfaring/dømmekraft til at vurdere i hvilket omfang gevinster kan/er realiseret |  |  |  |
| *Leverance a* |  |  |  |
| *Leverance b* |  |  |  |
| *Leverance c* |  |  |  |
| *Leverance n* |  |  |  |