

SÅ KVALITETSSÄKRAR DU DIN VERKSAMHET

INFÖRANDE AV IT-SYSTEM I REGULATORISKT STYRDA VERKSAMHETER KRÄVER SÄRSKILD EXPERTIS INOM KVALITETSSÄKRING. GENOM PLANTVISIONS MODELL OCH ANGREPPSSÄTT KAN FÖRETAGEN UPPNÅ RÄTT KVALITET PÅ ETT KOSTNADSEFFEKTIVT SÄTT. OAVSETT VERKSAMHET.

» – De flesta av våra kunder återfinns i branscher med höga regulatoriska krav på sin verksamhet, eller arbetar på annat sätt med känslig information i IT-system. Behoven är komplexa och varierar beroende på företagets marknad och målgrupp, säger Louise Nicolin, marknadschef på Plantvision.

Plantvision har många års erfarenhet av verksamheter med särskilda krav på kvalitetssäkring och testning, bland annat inom LifeScience. Men Plantvision arbetar även på andra områden, som inom kärnkrafts- och processindustrin, och behöver därför flexibla arbetssätt för att möta kundernas olika behov.

– IT-system innebär ofta invecklad funktionalitet med höga krav på kommunikationen mellan system. Att systemen kvalitetssäkras på rätt sätt är mycket viktigt för att undvika brister i produkten som i slutändan kan äventyra aspekter som patientsäkerhet, berättar Louise.

Skalbar modell för kvalitetssäkring

Att möta de olika krav och förväntningar som företagen i olika branscher har på kvalitet är en ordentlig utmaning. Behoven hos läkemedelsproducenter skiljer sig naturligtvis avsevärt från behoven inom energisektorn och basindustrin. Plantvision har därför investerat i ett modulärt och skalbart koncept för kvalitetssäkring, ett verktyg för att kostnadseffektivt uppnå kundnöjdhet och hög kvalitet.

– Med vår modell kan kunden välja vilka kvalitetssäkringsaktiviteter som ska byggas på, utifrån den bas som alltid ingår. För att säkerställa kvalitet i varje aktivitet baseras modellen på riskanalys, säger Katarina Harrysson, kvalitetschef på Plantvision.

God kvalitet ger lönsamhet

Kontinuerligt arbete med kvalitetssäkring har stor och positiv påverkan på företags



Katarina Harrysson, kvalitetschef och Louise Nicolin, marknadschef på Plantvision.

lönsamhet. Genom att införa processer och arbeta med ständig förbättring, kan många onödiga kvalitetsbrister undvikas, liksom problem med produktionsbortfall och missnöjda kunder.

– Genom att vi tillsammans med kunden redan i försäljningsfasen fastställer vägen

för att uppnå projektmålen, säkras att både vi och kunden gör rätt från början och att obehagliga överraskningar minimeras. Under projektets gång mäter vi sedan kontinuerligt att kvalitetsmålen nås och att förbättringsmöjligheter fångas upp, avslutar Katarina Harrysson.