

Jakob Pedersen, forretningskonsulent

Syv år uden en dag i tomgang

Inspirationsaften:

8. september:

Finn Helmer om e-handel og hans nye projekt – xPoint

18. oktober:

Gør dit system administrationsvenligt med PowerShell

Hvordan bliver du synlig hos ressourceafdelingen?

Konsulent hos Saxo Bank, Allan Leth

Forretningsudvikler er chefens lynafleder

Sektionschef i ATP og HR-chef i ProData Consult

Sådan gør du karriere som konsulent



KonsulentNyt NR. 26/ 2011

Magasin for IT-konsulenter
ISSN nr.: 1604-878

Ansvarshavende redaktør:
Søren Rode

Redaktion:
Jeanett Wolff
Michael C. Svendsen
redaktion@prodata.dk

Grafik og Design:
Jeanett Wolff
jmw@prodata.dk

Foto:
Jeanett Wolff

Udgiver:
ProData Consult A/S
Oplag: 3.200 eks.

Tryk:
Chronografisk

ProData Consult København
Stamholmen 157
2650 Hvidovre

ProData Consult Århus
Hasselager Centervej 9
8260 Viby J

Tlf.: 43 43 11 71
info@prodata.dk
www.prodata.dk
www.konsulenter.dk



Hvordan står konsulentbranchen, når det hele går ad helvede til?

- Måske stærkere end nogensinde...

Med stormvej på børserne og usikkerhed på finansmarkederne, hvor står så konsulentbranchen? Aviser og TV gør meget ud af at udpensle situationen i sorte og dramatiske vendinger, og det vil vi bestemt ikke stå tilbage for her i KonsulentNyt, hvorfor vi her giver vores ydmyge bud på et worst case scenario:

En ny finanskriser, et double dip, en ny recession vil selvfølgelig have indflydelse på efterspørgslen af konsulenter. I et sådant scenarie vil vi se en afmatning i efterspørgslen. I en eventuel paniksituation vil vi opleve en del konsulenter blive sagt op før tid, da konsulenter jo er hurtigere at komme af med end fastansatte og dermed er en hurtigere vej til at skalere udgifter ned med.

Dernæst vil de fastansatte blive opsagt.

Med it-afdelinger skåret ind til benet og forbud mod at forøge de faste omkostninger, vil alle nye projekter dog skulle bemandes af eksterne konsulenter. It er kommet for at blive og it er stadig den største rationaliseringsfaktor og værdiskabende eksterne faktor i samfundet.

Vi vil derfor meget hurtigt se en stor mængde konsulenter komme tilbage på banen, som vi så det i 2009 – hvor der da var problemer og tilbagegang, men langt mindre end i samfundet generelt og kun i en relativ kort periode.

Konsulentmarkedet vil altså stå forholdsmæssigt stærkt i en ny krisesituation.

Og situationen har allerede nu en upside – allerede nu betyder de uigennemsigtige og usikre fremtidsprognoser, at firmaerne er skeptiske over for at skulle fastansætte. Usikkerheden på finansmarkederne vil kun indskærpe yderligere hos kunderne, at de skal holde de faste omkostninger på et minimum. I en uforudsigelig verden er det eneste fornuftige og ansvarlige at gå i retning af variable og hurtigt skalérbare omkostninger – altså konsulenter.

Vi har netop oplevet en kunde, som fyrede en større mængde fastansatte og i den forbindelse også opsagde flere konsulenter med 30 dages varsel – før disse konsulenter er stoppet, forlyder det dog allerede, at de bliver købt ind igen, da der er brug for dem og masser at lave på projektet.

Det er altså min påstand, at it-konsulentbranchen står stærkt og robust og er godt klædt på til at møde en krise. At konsulentmarkedet står stærkt – måske stærkere end nogensinde – skyldes ordentlighed og påpasselighed i branchen. Det skyldes konsulenternes og konsulentfirmaernes ansvarlighed, at kunderne har erfaret, at konsulenter er et på alle måder troværdigt alternativ. Det skyldes konsulenternes store faglige dygtighed, fleksibilitet og kundeloyalitet.

Vi har aldrig haft så mange konsulenter i opgaver for os en august måned, som vi har lige nu, og pipelinen ser travl ud for efteråret. Som sædvanlig skal jeg derfor appellere til dig for at høre, om du kender stærke it-folk i dit netværk, der kigger efter nye udfordringer. I så fald hører vi meget gerne fra dem.

Nyd resten af den danske sensommer!

Søren Rode
Adm. direktør
ProData Consult

03 Hvordan står konsulentbranchen, når det hele går ad helvede til? | Leder

04 Konsulentstarter | Hvem er startet på nye opgaver?

05 Timerapportering på din smartphone

06 Syv år uden en dag i tomgang! | Interview med forretningskonsulent Jakob Pedersen

12 Forretningsudvikler er chefens lynafleder | Konsulent hos Saxo Bank, Allan Leth

14 Sådan gør du karriere som konsulent | Gode råd om, hvordan man får succes

18 Hvordan bliver du synlig hos ressourceafdelingen?

19 Inspirationsaften | Gør dit system administrationsvenligt med PowerShell

20 Inspirationsaften | Finn Helmer om e-handel og hans nye projekt – xPoint

KONSULENTSTARTER fra 1.september - 1. december 2011

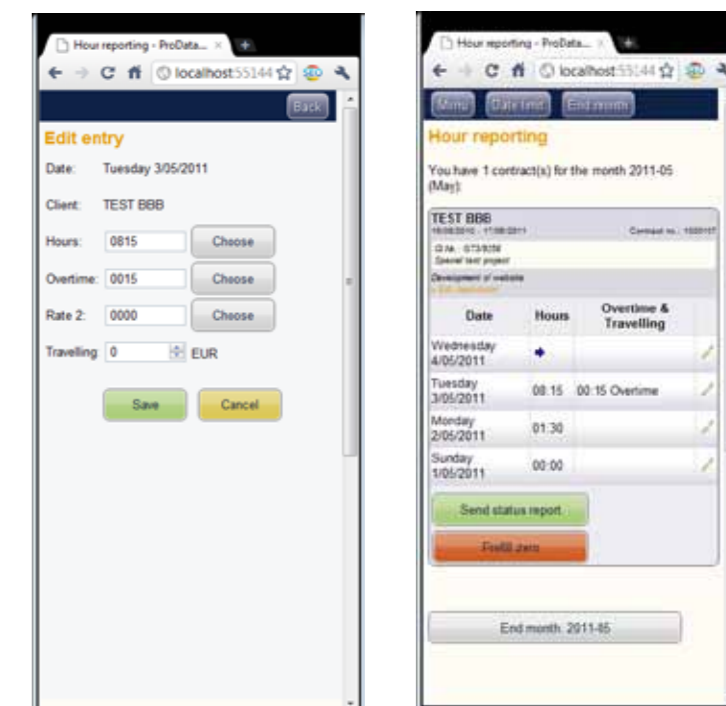
IKKE TILGÆNGLIGT ONLINE

Timerapportering på din smartphone! Gå ind på www.konsulenter.dk/m



Nu kan du som ProData-konsulent rapportere dine timer på din smartphone: iPhone, Android, Windows Phone, Symbian.

Gå ind på www.konsulenter.dk/m. Indtast dit CV-site brugernavn og password. Siden kan kun ses af de konsulenter, der er eller har været på kontrakt for ProData Consult.





Fra konsulentliv til succesfuld app-ekspert

Opgaverne står i kø for den tidligere konsulent Uffe Koch, der stiftede sit eget app-firma for tre år siden. I dag hjælper han virksomheder med at blive synlige verden over med den helt rigtige mobile app og vurderer, at udviklingen af de små programmer i mange tilfælde passer perfekt til den dedikerede konsulent. ►

► **I de gode, gamle dage – dvs. for blot en håndfuld år siden – gik stort set alle mobiltelefoner til de evige silicium-marker med præcis de samme programmer, som da de i sin tid forlod fabrikken. Primært fordi det var så bøvlet for brugerne at installere ny software på telefonerne, at stort set ingen gjorde det. Men det vendte Apple op og ned på med lanceringen af den første iPhone i 2007.**

Blot fire år senere er mobiltelefonen i den industrialiserede verden blevet synonym med en touchscreen-udstyret smartphone med et gigantisk udvalg af apps til ethvert tænkeligt formål. I skrivende stund er der f.eks. mere end 500.000 apps til iOS, over 300.000 til Android og knap 40.000 til Windows Phone.

– Der er opstået nye muligheder og markeder på meget kort tid. Derfor er det ikke så mystisk, at mange udviklere øjner guld, konstaterer direktør Uffe Koch fra Huge Lawn Software ApS, der har udviklet iPhone-apps til bl.a. DR, Vestas, Fakta og Totalcredit.

– Men det er også sundt at huske, at for hver succes af Angry Birds-kaliber er der tusindvis af apps, der dør i stilhed. For nok er der millioner af potentielle kunder derude. Men de har også rigtig mange andre apps end netop din at vælge imellem – og deres tålmodighed er meget, meget kort. Selv hvis de henter en app ned, så ryger den lynhurtigt ud igen, hvis brugervenligheden og funktionaliteten ikke lever op til forventningerne. Samtidig er man i de fleste tilfælde nødt til at lave traditionel markedsføring for virkelig at få app'en ud over rampen, forklarer han.

Apps er perfekte konsulentopgaver

Uffe Koch stiftede Huge Lawn i januar 2009, men havde inden da mange års erfaring fra mobilbranchen, hvor han udviklede indlejret mobilsoftware for Motorola og underleverandører. I en periode arbejdede han også på konsulentbasis – bl.a. via ProData – og vurderer, at app-branchen er meget velegnet til konsulenter.

– Ofte er arbejdet strengt afgrænset, foregår i små teams og giver en høj grad af selvstændighed. Samtidig bliver det stadig mere udbredt, at ikke bare de helt store selskaber i C20, men også mellemstore eller endda helt små virksomheder får en app. Så der er ganske afgjort basis for – og opgaver til – flere konsulenter, der specialiserer sig i udvikling af apps, vurderer Uffe Koch.

– Nu kan jeg selvfølgelig kun tale ud fra egne erfaringer. Men da først vi havde lavet de første par apps, begyndte det praktisk taget at vælte ind med kunder, der skulle have forskellige løsninger til smartphones. Så efterspørgslen er i høj grad til stede, og den er bestemt ikke blevet mindre i mellemtiden, siger Huge Lawn-stifteren.

Fra ren marketing til reel pengemaskine

Han understreger dog, at det ikke er nok 'blot' at være til stede på den nye platform. Brugere stiller ekstremt store krav til applikationerne. De skal både være nemme at anvende og tilbyde brugeren en blivende værdi.

Et godt eksempel er ifølge Uffe Koch en app – PolyTune – som Huge Lawn har lavet for TC Electronic; en lille dansk producent af bl.a. guitarpedaler og andet udstyr til professionelle musikere.

– De havde lavet en algoritme, der gør det muligt at stemme alle strenge på en guitar samtidig. Den overførte vi til iPhone og lagde det på Apples App Store til 30 kroner – og det blev en succes praktisk taget verden over. For selv om PolyTune oprindeligt var tænkt som en app, der 'blot' skulle profilere TC Electronic, så tilbød den også en reelt anvendelig funktionalitet, man ikke kunne få andre steder, forklarer Uffe Koch.

– Som de lidt forbløffet konstaterede hos TC Electronic, så var det første gang, at et marketingtiltag gav overskud i sig selv. Samtidig krydsprofilerer virksomhedens fysiske produkter og app-satsning hinanden, tilføjer Uffe Koch.

Vestas fik kite-surferne i tale

Tilsvarende bad Vestas om en vejr-app, der trak vinddata direkte fra vindproducentens ekstremt detaljerede og præcise vejrmodeller, der anvendes til at beregne møllernes strømproduktion og vælge optimale placeringer af vindmølleparker. Men informationerne kunne også anvendes i helt andre sammenhænge.

– Resultatet blev den gratis app 'Vestas Weather'. Her er krogeren, at Vestas giver brugeren indsigt i vejrdata, man alligevel har til rådighed, samtidig med at virksomheden profileres i en helt igennem relevant sammenhæng. Det er en nærmest optimal vekselvirkning og et godt eksempel på, hvordan et app-koncept kan skrues sammen, så det giver mening. Samtidig nåede Vestas uventet helt nye målgrupper. Blandt andet kitesurfere, der blev rigtig glade for en alarmfunktion i app'en, der gjorde det lettere for dem at opsøge de perfekte vindforhold, siger Uffe Koch.

Vigtigt at kunderne ikke låser sig lynhurtigt fast

Omvendt har Huge Lawn-direktøren også eksempler på ►

Tre gode apps ifølge Uffe Koch

Vi bad Uffe Koch anbefale tre gode apps, som Huge Lawn ikke selv har udviklet, og valget faldt på:

Taxa 4x35

”En rigtig flot app, der gør det nemt at bestille en taxa fra din aktuelle placering eller fra faste adresser. Den gemmer dine stamdata, giver dig besked, når turen er registreret, når taxaen er på vej, turen er afsluttet etc. Du kan også bruge den til at føre logbog over dine taxature. Den gør både bestilling og afvikling af taxaturen til en superfed oplevelse.”

Gratis



Meal Snap – Calorie Counting Magic

”Du kan tage et billede af et måltid mad og efter et par minutter får du et bud på ingredienserne og hvor mange kalorier der er i. De har ganske enkelt puttet mennesker tilbage i processen ved at udbyde de enkelte estimater som mikro-opgaver via Amazons crowd-sourcing tjeneste 'Mechanical Turk'. Velfungerende og godt tænkt, synes jeg.”

6 kr.



Wunderlist

”Måske ikke verdens bedst designede app, men en vanvittigt praktisk to-do liste, du kan dele med andre og på tværs af enheder. Uanset om du skal dele indkøbsliste med partneren eller opgaveliste med kollegerne etc. Tjenesten fungerer på både Mac, Windows, iPhone og Android – og den synkroniserer alt.”

Gratis



"De sjoveste opgaver er nok dem, hvor vi får et oplæg på tre linjer og så ellers kan gå i gang med

virksomheder, der ankommer til første møde med ultradetaljerede oplæg. I enkelte tilfælde har han endda modtaget en Flash-fil, der beskriver virksomhedens app-ønsker ned til allermindste animerede detalje.

– Man skal bare huske, at det, der ser rigtig godt ud på tavlen til marketingafdelingens strategimøde eller i en præsentation, i realiteten måske ikke fungerer optimalt på en telefon med en lille skærm. Nogle gange glemmer man i sin iver efter at komme ud over stepperne helt at tage stilling til, om brugeren får en langtidsholdbar oplevelse ud af at hente og anvende app'en. Og når virksomheden allerede har lagt en masse kræfter i at udvikle idé og præsentation, er man typisk også mere tilbageholdende med at tage mod kontradier, siger Uffe Koch.

– Derfor råder jeg altid kunderne til at holde sindet åbent og ikke lægge sig alt for fast på et koncept, før vi har haft lejlighed til at tale nærmere om opgaven og målet for app'en, understreger han.

– De sjoveste opgaver er nok dem, hvor vi får et oplæg på tre linjer og så ellers kan gå i gang med at idéudvikle i fællesskab med kunden på baggrund af vores erfaring for, hvad der fungerer – og hvad der ikke fungerer i app-sammenhæng. Det er typisk de forløb, der giver langt de bedste resultater.

Apps lukker igen mennesker ind i softwaredriften

Uffe Koch forklarer, at app-udviklingen har gennemgået en mindre revolution i takt med, at man de seneste 2-3 år har høstet erfaringer for, hvad der fungerer i de små formater. Du kan læse mere om de mest grundlæggende anbefalinger i boksen "De ti app-bud" på side XXX.

Men selv om han er stensikker på, at app'en som produkt har en lysende fremtid foran sig, så erkender han også, at selv eksperter udi genren har mere

end svært ved at gennemskue, hvordan markedet ser ud om blot et år. Samtidig er en række nye tendenser ved at gøre sig gældende. For hvor softwareudvikling i mange år har arbejdet med at eliminere den menneskelige faktor, går nogle af tidens virkelig nyskabende apps den stik modsatte vej.

– Tag for eksempel app'en 'Meal Snap – Calorie Counting Magic'. Her tager du et billede af dit måltid og får kort tid efter det estimerede kalorieindhold retur. App'en er koblet op til Amazons crowdsourcing-tjeneste, Mechanical Turk. Her kan almindelige mennesker byde ind med løsninger på helt enkle opgaver, som en computer ikke kan løse. Som f.eks. her at udregne kalorieindhold. Og det fungerer faktisk ret godt, siger Uffe Koch.

Han vurderer, at fremtiden vil byde på mange, mange flere apps af samme slags – og også på apps, der kobler virkelige specialister sammen med brugerne.

– Der skal jo ikke meget fantasi til at forestille sig en tjeneste,

hvor du tager et billede af et modernmærke og derefter får fem forskellige hudlægers bud på, om du skal være bekymret eller ej. Eller hvad med en app, hvor du sender en defekt kodestump ud i skyen og beder en hardcore-specialist i det pågældende sprog om at finde fejlen og rette den? Det er reelt kun fantasien, der sætter grænser.

"Magtbalancen forskyder sig hele tiden"

En anden faktor, der kan ændre på app-udviklernes arbejdsforhold, er at magtbalancen mellem de store aktører – pt. primært Google Android og Apple iOS – hele tiden forskubber sig. Men også fordi nye aktører er på vej, bl.a. Microsofts Windows Phone, der endnu ikke rigtig har fundet sine ben, men på den anden side har potentialet til at blive rigtig stor, hvis softwaregigantens alliance med Nokia for alvor får luft under vingerne. Dertil kommer fremkomsten af nye enheder. Her er iPad et rigtig godt eksempel, mener Huges Lawn-direktøren.

– I sin tid havde mange ganske vist en fornemmelse af, at

Apple var på vej med en tavle-pc. Men dem havde man jo set mange af i årenes løb, og det var aldrig rigtig slået igennem. Derfor havde ingen regnet med, at den blev så stor en succes, som den blev – og at den kom til at forandre så meget, som den gjorde, siger han.

– Så det eneste, der er sikkert, det er at vi som app-udviklere vil være der, hvor kunderne også er. Og lige nu er iOS – for vores vedkommende – ganske enkelt det mest interessante ud fra en benhård kalkule af markedets størrelse contra investering i tid og ressourcer, siger Uffe Koch.

Han forklarer, at hvor man med iOS har en konsistent hardwareplatform at arbejde ud fra, så skal Android-udviklerne tage hensyn til forskellige hardwarekonfigurationer, skærmstørrelser, platformversioner og meget andet.

– Det gør det alt andet lige udviklingen mere tidskrævende og kostbar. Men igen; skulle der opstå en ny situation eller komme nye store spillere på markedet, så forholder vi os selvfølgelig bare til det og følger med, siger Uffe Koch. ■

De ti app-bud

- 1** Husk, at skærmen er lille og at brugeren skal bruge en fingerspids til at betjene din app med. Det kræver et felt på ca. 50x50 pixel – dvs. markant mere end med en mus eller stylus, hvor du lettere kan ramme inden for ganske få pixels bredde.
- 2** Brugers finger dækker typisk for den nedre del af skærmen. Så placér gerne evt. feedback i øvre halvdel.
- 3** Sørg altid for at give brugeren foreløbig feedback, når der er trykket på et eller andet og mens programmet arbejder eller henter data. Også selv om ventetiden er meget kort. Ellers bliver brugeren irriteret og tror måske, at app'en er gået ned.
- 4** Undgå alt for små detaljer, der er afgørende for kommunikation og interaktion. Brugeren anvender ofte telefonen under bevægelse og kan derfor ikke se meget små grafiske elementer.
- 5** Mobilen bruges også tit ude, måske endda i stærkt sollys. Så hav meget stor kontrast mellem elementer på skærmen.
- 6** Det er nemt at begå fejl på en mobiltelefon og ramme 'knapper' forkert. Derfor skal app'en være tilgængelig overfor brugerfejl. Du skal f.eks. ikke gøre det muligt at slette alle kontakter eller programdata, blot fordi telefonen lægges ulåst i en lomme.
- 7** Mobiltelefoner har typisk rigtig dårlig netværksdækning og du bør ikke gå ud fra, at brugeren hele tiden er online. Derfor skal du lægge de vigtigste data, der trækkes ind udefra og har betydning for app'ens funktion, i telefonens hukommelse.

8 Omvendt skal du også huske at tømme hukommelsen ind i mellem for ikke at æde alt for mange ressourcer.

9 En smartphone har flere radioer og modtagere ud over den rene mobil- og netværksforbindelse, navnlig GPS og Bluetooth. De bruger meget strøm og dræner hurtigt batteriet. Brug kun dem, der er strengt behov for – og når der er behov for dem.

10 Vær omhyggelig, når du tilpasser en app til en anden platform. Dels er skærmstørrelsen ofte forskellig, dels skal du vide helt præcis, hvordan folk anvender de enkelte styresystemer. Der er f.eks. en fysisk 'back'-knap på Android-enheder, men på iPhone skal du gøre plads til den på skærmen.



Vestas Weather
Vestas Weather er en applikation fra Huges Lawn, der både giver adgang til ekstremt pålidelige vejrinformationer og prognoser. Gør det også muligt at få en alarm, når f.eks. vindens hastighed og retning når et bestemt niveau. Gratis



Polytune
En app udviklet for danske TC Electronic, der gør det let at stemme alle strenge på en guitar med kun ét anslag. App'en er blevet en stor succes, og Huges Lawn har for nylig udviklet endnu en app til samme firma – nemlig TonePrint, der gør det muligt at sende særlige lyde fra iPhone til en guitarpedal. 30 kr.



Totalkredit
En app udviklet af Huges Lawn, der hjælper huskøbere med at gennemskue typiske handelspriser i et givent kvarter, giver råd om økonomi og boligens tilstand etc. Gratis



It-direktør:

OK at konsulenten taler privat i arbejdstiden

Hos it-afdelingen hos GN Netcom holder man konsulenterne tæt på virksomheden, behandler dem reelt som medarbejdere og udviser også stor fleksibilitet; det giver ganske enkelt de bedste resultater, vurderer it-direktøren. Derimod køber man sjældent nøglefærdige opgaver udefra.

Det kan godt være, at GN Netcom hører til i en af Danmarks ældste koncerner; moderselskabet GN Store Nord blev trods alt stiftet af navnkundige C. F. Tietgen i 1869 som 'Store Nordiske Telegraf-Selskab'.

Men der er intet antikveret over de små, ultraavancerede Jabra-headset, virksomheden og dens 900 medarbejdere producerer. Eller for den sags skyld over den 40 mand store it-afdeling, der sørger for at drive og optimere virksomhedens globale infrastruktur.

– Set over en uge har vi vel 10-15 eksterne konsulenter igennem afdelingen. Vi anvender dem i meget bredt omfang indenfor både it-drift, udvikling og længere projekter - ja, faktisk overalt. Både i forbindelse med planlagte forløb, fortløbne opgaver eller når vi akut mangler kapacitet på et bestemt felt. Derfor har vi også konsulenter gående med en lang række forskellige kompetencer, siger it-direktør Kenneth Ullmann, GN Netcom.

Konsulenterne skal med på holdet

Han tilføjer, at konsulenter sædvanligvis indgår som en del af holdet og behandles som enhver anden medarbejder.

– Jeg kunne f.eks. ikke drømme om at sidde på nakken af folk eller se skævt til en konsulent, fordi han smutter en hurtig tur på Facebook eller lige skal koordinere et eller andet med familien i arbejdstiden. Ingen kan trods alt holde til at se på kodelinjer otte timer i træk, så det er helt legitimt med et afbræk inden for rimelighedens rammer, siger Kenneth Ullmann.

– Men det forudsætter naturligvis, at jeg har et indtryk af, at konsulenten i øvrigt leverer. Hvis pauser eller lignende tager overhånd – f.eks. fordi vedkommende er kørt fast eller keder sig – er det naturligvis en anden sag, tilføjer han.

Ligeledes er han som udgangspunkt indstillet på at være fleksibel, hvis en konsulent beder om "fri" en dag, fordi der

f.eks. er opstået en hastesituation hos en anden af vedkommendes kunder.

– Det er gerne helt i orden med mig, hvis vedkommendes projekt hos os i øvrigt kører på tiden – og vi ikke står op til halsen med egne hasteopgaver dén dag. Til gengæld forventes det også, at fleksibiliteten går begge veje, så konsulenten f.eks. hurtigt kan møde ind

eller hjælpe via mail og telefon, hvis det brænder på, tilføjer han.

– I øvrigt foregriber vi en del potentielle problemer ved oftest kun at hyre konsulenter ind til ét projekt eller én driftsopgave af gangen. Ganske enkelt for at forhindre, at to projekter under spidsbelastning konkurrerer om den samme ressource, siger Kenneth Ullmann.

Foretrækker folk der kender huset

Den udbredte tillid-under-ansvar-indstilling skyldes en arbejdsform, hvor konsulenterne deltager tæt i afdelingens daglige arbejde. Derfor bliver han og kollegerne hurtigt klar over det, hvis en konsulent ikke leverer som aftalt eller trækker sin del af læsset. Desuden trækker afdelingen i vidt omfang på de samme konsulenter igen og igen.

– For os ligger der en meget stor værdi i at få folk ind, der kender vores forretning. Når ERP-systemet skal tilrettes eller en grænseflade på websitet skal optimeres, kender 'huskonsulenterne' allerede resten af infrastrukturen og sædvanligvis også dem, der er ansvarlige for netop dén del, de skal arbejde med. Det får tingene til at glide lettere, hvilket i sidste ende sparer os for tid og penge, forklarer Kenneth Ullmann.

Af samme årsag er han alt overvejende holdt op med at købe nøglefærdige konsulentydelse, hvor eksterne leverer både projektledelse og teknisk kompetence. Undtagelsen er dog virkelig store projekter, hvor leverandører f.eks. gerne stille med både projektleder og teknisk kompetence. Men også her leveres altid i tæt samarbejde med den faste bemanning hos GN Netcom.

– Vi vil gerne have hånd i hanke med alt, der foregår i afdelingen. Det er næsten den bedste måde du kan foregribe, at et projekt hopper af sporet. Desuden har det stor betydning for at lære med undervejs og aldrig stille sig tilfreds med, at en eller anden stikker os en USB-pind med kode og dokumentation på vej ud af døren. Det er vigtigt for os at eje vores projekter fra start til slut, understreger Kenneth Ullmann.

Ofte er konsulenterne også med, når it-afdelingen holder møde med repræsentanter for 'forretningen',

eksempelvis for at drøfte tilpasninger eller nye initiativer. Derfor lægger han også vægt på konsulenternes sociale kompetencer. Herunder at de er gode til at lytte og spørge ind til konkrete opgaver. Det øger nemlig sandsynligheden for, at samarbejdet foregår gnidningsløst og eventuelle misforståelser om projektets indhold tages i opløbet.

– Igen er det et punkt, hvor vi et langt stykke hen ad vejen stiller samme krav til konsulenter som til vore egne medarbejdere, tilføjer Kenneth Ullmann.

Det kan godt svare sig at løse konflikterne

Et af de steder, hvor han sætter foden ned, er dog i rollefordelingen mellem projektledere og konsulenter.


– Konsulenter skal fra starten indstille sig på, at de ikke er beslutningstagere, men hyres til at løse en bestemt opgave. Hvis vi har truffet en beslutning om at gå til højre, nytter det ikke noget, at en eller anden specialkonsulent finder ud af med sig selv, at det er langt smartere at gå til venstre – og så i øvrigt flintrer ud ad en tangent. Det går ganske enkelt ikke, siger it-direktøren.

Til gengæld er han ofte villig til at række en hånd, hvis en konsulent er kørt sur i et projekt eller samarbejdet med andre konsulenter eller fastansatte.

– Det sker da fra tid til anden, at folk bare ikke kan sammen eller måske er gået skævt af hinanden. Her tager jeg – præcis som med fastansatte – en snak med de pågældende, prøver at komme til bunds i, hvor tingene er gået skævt og ser, om ikke vi kan finde en løsning, siger Kenneth Ullmann.

– Her kan du sige, at det letteste måske bare ville være at se gennem fingre med den slags bataljer og blot lade være med at hyre den pågældende en anden gang. Men det er nu engang mennesker, vi har med at gøre, og når man – som vi – sætter pris på at knytte dygtige folk til os, så kan det godt svare sig at agere diplomat fra tid til anden. Der er jo ingen grund til at sige farvel til dygtige folk på grund af noget, der måske blot er en dum misforståelse, konstaterer han. ■





Dobbeltinterview: Tekniske færdigheder er vigtige – og så skal du kunne begå dig i organisationen. Sektionschef fra ATP og HR-chef fra ProData Consult giver gode råd om, hvordan man får succes som konsulent.

Ingen virksomheder bryder sig om at sende fejlbehæftede produkter på markedet. Men det er trods alt de færreste, der risikerer at gøre lige så mange kunder mugne som ATP, hvis fejlbehæftet kode får lov at snige sig hele vejen i produktion.

– ATP udbetaler hver måned pension til ca. 795.000 pensionister. Så der skal ikke meget fantasi til at forestille sig, hvor galt det i værste fald kan gå – og hvor dyrt det kan blive – hvis der er fejl i udbetalingerne, siger sektionschef Thomas Axen, ATP. Han har ansvaret for, at alle nye releases gennemtestes, før de går i produktion.

– Vi har ofte 25-30 større projekter i gang. Dertil kommer et større antal mindre projekter, så opgavemængden er ret betydelig. Samtidig er vi også et stort hus med mange kunder, der er politisk styret. Det stiller særlige krav, tilføjer Thomas Axen.

”Ingen er ekspert i alt!”

Thomas Axen har 27 fastansatte og omtrent 20 konsulenter til opgaverne. Nogle af konsulenterne er på kontrakt via ProData Consult, hvor HR-chef Claus Schack sidder med en ganske klar holdning til, hvilke konsulenter, man foretrækker at formidle videre.

– Konsulenter skal have en klar, realistisk og dokumenterbar opfattelse af deres egne styrker. Derimod ringer alarmklokkerne altid, hvis folk siger, at de er eksperter i praktisk taget alt. Det er der jo ingen, der er – og sådan en type ville jeg ikke sende ud til en kunde. Konsulentens primære kompetencer skal være veldefinerede og hævet over enhver tvivl, siger Claus Schack.

– Derfor er vi ret påpasselige med, at både CV, certificeringer og den konkrete projekthistorik er på plads. Endda vist nok i en grad, så nogle bliver en smule irriterede. Men det må vi så tage med, tilføjer han.

Fokusér på opgaven – så kommer der også flere

Når man parrer en konsulent med et projekt hos fx. ATP, skal konsulenten også gerne have løst projekter af samme type tidligere, så vedkommende kan komme hurtigt i gang med at tage fra.

– Men konsulenten skal virkelig også have viljen til at indgå i den helt specifikke sammenhæng, hvor vi har et behov. Jeg har nogle gange været ude for at have fået folk ind, som siger: ”Ja ja, jeg

Interesseret i at hjælpe kunder, kolleger – og dig selv?

Hvis dine kunder skal have løst et problem, og du ikke har mulighed for selv at løse opgaven, så kan du hjælpe både kunden, en eller flere konsulenter og ProData Consult ved at henvise opgaven til ProData Consult og samtidig tjene henvisningsprovision.

På alle opgaver, som du henviser til, og som resulterer i konsulentsalg, tjener du 2% af bruttoomsætningen ekskl. moms i hele kontraktperioden.

Der forventes ikke en indsats af dig i salgsfasen, og det kan være så enkelt, at du blot hører om en kunde, der mangler IT-konsulenter på et projekt – du giver leadet videre til ProData Consult og optjener henvisningsprovisionen ved et evt. konsulentsalg.

Transparens, etik og åbenhed

Provisioner kan være kontroversielle i en branche der i perioder har haft (for) store budgetter, og ikke altid har været lige gode til at administrere dem. Vores forretningsmodel bygger på åbenhed og ærlighed. Vi er kun interesserede i transparente win/win løsninger.

For alles skyld er følgende målsætning for provisionsordningen derfor formuleret:

- Henvisningsprovisionen må aldrig kunne opfattes som en "kick-back". Hverken din eller vores faglige integritet må kunne kompromitteres.
- Henvisningsprovisionen må ikke fordyre konsulentindkøbet for kunden.

- Henvisningsprovisionen må ikke gå ud over konsulenten, der skal løse opgaven, på hans timepris.
- Det er vigtigt, at både du og vi åbent kan fortælle både kunder og konsulenter om henvisningsprovisionsordningen.
- Alle involverede parter skal opfatte henvisningen som en reel hjælp.

Løsningen på ovenstående er at henvisningsprovisionen på 2% af bruttoomsætningen udelukkende vil blive taget fra ProData Consults dækningsbidrag: Hverken kunde eller konsulent vil mærke forskel i prissætningen!

Henvisninger sparer os for en del af salgsarbejdet, og det er derfor kun ret og rimeligt, at ProData Consult bærer omkostningen.

Habilitet

Hvis du på nogen måde kan have habilitetsproblemer i processen omkring konsulentindkøb, er det bedst for alle involverede, at du ikke får provision. Hverken din eller vores faglige integritet må kunne udfordres. Uden den har vi ingenting.

Motivationen skal altid være at hjælpe kunden – at du så får et transparent og fair honorar for din indsats er kun rimeligt.

Sikkerhed for at kunden bliver hjulpet

ProData Consult har kun ekspertkonsulenter med minimum 5 års professionel IT-erhvervs erfaring (gennemsnittet ligger på over 10 år). Kort sagt tunge, dygtige og kompetente folk, som dig selv. ProData Consult har eksisteret mere end 15 år og har en lang track record hos både kunder og konsulenter. På www.prodata.dk kan du se en af de største samlinger positive kunde-udtalelser i branchen.

Regelsæt for udbetaling af henvisningsprovisioner

1. Henvisningen skal konkret resultere i et konsulentsalg for at der udbetales provision. Provisionen udbetales kun på

den konkrete forespørgsel, som din henvisning drejer sig om. Evt. fremtidigt salg til kunden (uden henvisninger fra dig) udbetales der ikke henvisningsprovision for.

2. Provisionen dækker hele kontraktperioden inklusive forlængelser af hvert konsulentsalg, der skyldes din henvisning – ProData Consult har pligt til at informere dig om varighed af kontrakt samt eventuelle forlængelser.

3. Provisionen udgør kr. 2% af bruttoomsætningen (ekskl. moms), som din henvisning har skabt. Dette faktureres månedsvis bagud med betaling senest 30 dage fra modtagelse af din faktura.

4. De 2% af tages direkte fra ProData Consults dækningsbidrag – hverken kunde eller konsulent vil blive påvirket finansielt af henvisningsordningen.

5. Du vil hver måned modtage

en automatisk meddelelse fra regnskabsafdelingen i ProData Consult, der viser en opgørelse over størrelsen af provisionen.

6. Provisionen kan også gælde ProData Consults eksisterende kunder. Hvis du kommer med henvisningen og Account Manageren ikke kender til sagen, eller ikke arbejder aktivt på opgaven, udbetales der provision til dig. ■



En mulighed for .net-udviklere

Inspirationsaften med Finn Helmer om e-handel og om hans nye projekt – xPoint.

Torsdag den 8. september kl. 17:00 – 19:00

ProData byder velkommen til en aften, hvor Finn Helmer fortæller om sit bud på fremtidens e-handel og om visionerne bag en ny e-handelsløsning kaldet xPoint.

Hør, hvordan du som konsulent har mulighed for at drage nytte af xPoints internationale salgspotentiale ved at udvikle plug-ins til produktet.

Foruden Finn Helmers præsentation vil der være mulighed for at stille spørgsmål undervejs samt se en demo af xPoint-plattformens arkitektur og extensibility. Demoen vil foregå på engelsk.

Tilmelding og adresse:

ProData Consult København
Stamholmen 157
2650 Hvidovre
Tlf.: 43 43 11 71

Tilmelding til **Allan Larsen: al@prodata.dk**

Program:

- kl. 17.00: "Fremtidens e-handel – en mulighed for konsulenter" ved Finn Helmer
- kl. 18.00: Pause med spising
- kl. 18.30: "xPoint-plattformens arkitektur og extensibility" ved Alexander Mantzoukas
- kl. 19.00: Afrunding med spørgsmål og svar

► Finn Helmer blev kendt over hele Danmark, da virksomheden GIGA i 2000 blev solgt til Intel for et milliardbeløb efter blot 8 år med Finn Helmer i direktørstolen.

Siden har Finn kastet sig over flere store projekter, heriblandt udviklingsprojektet xPoint, som bl.a. tilbyder freelance-konsulenter mulighed for at udvikle extensions til produktet i .net.

xPoint er en del af ScriptServer, en virksomhed som tilbyder CMS, e-commerce, intranet og forskellige administrative extensions i én komplet platform.

Arrangementet er gratis, men tilmelding er nødvendig.
Der vil blive budt på kaffe, kage og et let måltid undervejs.