

Match.com for IT-kon



TENKETANK: Per Olav Apalnes i ErgoGroup leder tenketanken som skal få det beste ut av RessursWeb. Fra venstre: Øyvind Ringnes (ITFarm), Cathrine Brun-Lie (CBL), Lars Monrad-Krohn (Forskningsparken), Jonny Nilsson (ITFarm), Eva Noer (ITFarm), Bjørn Slettvoll (Sentor Utvikling) og Leif Næss (Napas).

FOTO: LEIF HAV

Bygger for SMB-nearshoring

Itera har kastet seg på lasset av selskaper som tilbyr konsulentkompetanse fra utlandet. - Vi skal satse i SMB-segmentet, sier konsernsjef Arne Mjøs.

ROLAND BERG LIE
ROLAND.BERG.LIE@FINANSVISEN.NO

Itera har valgt å bygge opp sin egen virksomhet i Øst-Europa fra grunnen av.

– Mange selskaper har kjøpt opp virksomheter, men vi har valgt å bygge oss opp organisk. Dette har vi muligheten til, siden mannen som leder satsingen i Ukraina har bred erfaring med nettopp å bygge opp slik virksomhet, sier konsernsjef i Itera, Arne Mjøs.

Itera skal skille seg fra resten av konsultantselskapene ved å tilby tjenestene så langt ned som i SMB-segmentet og ved en tett integrasjon av sin nearshore-virksomhet.

Må tilby

I markedet er det varierende strategier for bruk av offshore- og ne-

arshoreressurser. Selv om de aller fleste konsultantselskaper innser at kundekontakten primært bør skje fra Norge, er den faktiske bruken av ressurser i lavkostland forskjellig.

Spesielt i tider hvor etterspørselen i markedet er laber, er trolig mange selskaper lite villige til å benytte lavkostkompetanse samtidig som norske konsulenter tvinner tommer.

Utfordringen ligger i at mange kunder i det minste forventer å få alternative tilbud hvor bruk av offshoreressurser inngår. Derfor må de norske konsultantselskapene kunne tilby kompetanse fra lavkostland.

Positive

I Itera har Arne Mjøs et annet

Nearshoring

Kjøp av tjenester fra europeiske lavkostland Tjenestene kan kjøpes direkte, eller indirekte gjennom nordiske selskaper.

syn på offshoring. Sammen med IKT-Norge proklamerer han at offshoring langt fra er noen trussel for norske IT-arbeidsplasser, men tvert om kan bidra til å øke konkurransekraften til norske IT-miljøer.

– Ved å øke produktiviteten økes konkurransekraften. Det handler ikke lenger om å importere eller eksportere tjenester. Det handler om å sammen produsere på tvers av landegrensene, sier Mjøs.

Sten for sten

Så langt teller Iteras virksomhet i Ukraina rundt 20 personer.

– Kompetansetilgangen i Ukraina er svært god. Landet er svært

Offshoring

Kjøp av tjenester fra lavkostland utenfor Europa. Tjenestene kjøpes direkte, eller indirekte gjennom nordiske selskaper.

gode på utdanning. Det tar drøye to timer å fly dit og tidsforskjellen er liten. Det vi har brukt mye tid på, er å overkomme kulturforskjellene. Målet har vært å integrere virksomheten i Itera-systemet, sier adm. direktør i Itera-selskapet Net Works, Jon Erik Høgberg.

Han hevder at skandinaviske selskaper står høyt i kurs i Ukraina.

– Vi har en god samarbeidskultur og er ofte mindre kommandoorienterte enn andre regioner, fortsetter han.

I stor grad skal Itera benytte teamet i Ukraina i forbindelse med endrings- og konverteringsprosjekter.

– Mange selskaper har i dag legacy-systemer som skal skif-



HJELP FRA UKRAINA: Itera og konsernsjef Arne Mjøs har i seks måneder bygget opp sin ukrainske arm. FOTO: FINANSVISEN

tes ut eller moderniseres. Her vil Ukraina spille en vesentlig rolle. Rene utviklingsprosjekter vil foreløpig primært gjøres i Norge, sier Høgberg.

nsulenter

Da seks ITFarm-konsulenter plutselig sto uten jobb, fikk ITFarm-sjefen ideen om å skape en datingtjeneste for å spleise konsulenter med ledige oppdrag.

LEIF HÅVAR KVANDE
LEIF.KVANDE@FINANSAVISEN.NO

– Vi skal gjøre det enklere å plassere riktig person i et godt team for å utføre rett oppgave, sier Jonny Nilsson, gründer og daglig leder av det lille konsultantselskapet ITFarm.

ITFarm hadde i 2008 seks konsulenter på prosjektet MPU Heavy Lifter, verdens største løfterigg. Etter at den byggherren Keppel Verolme varslet om store overskridelser, haverte prosjektet i fjor høst. ITFarm hadde dermed seks ledige konsulenter og ingen kunder i sikte.

Da fikk Nilsson ideen om å lage en ressursweb, en datingtjeneste for at ledige konsulenter og oppdrags- og arbeidsgivere lettere skal finne hverandre. Ideen er både å finne de rette konsulentene til midlertidige prosjekter, og å gi konsulenter uten jobb en enklere måte å finne ny arbeidsgiver.

CV med ekstraverdi

– Snart har alle CV-en sin online. Vi lager et nettsted som samler CV-ene med tilleggstjenester som gjør dem mer verdifulle, sier Nilsson.

Tjenestene består blant annet i at konsulentene har fylt ut en personlighetstest. Den gjør det enklere å matche riktige personer til en gruppe eller til en jobb.

Man har også mulighet til å legge

ut videointervju meg seg selv. Det gjør det lettere for potensielle arbeids- eller oppdragsgivere å få et inntrykk av en person, før et eventuelt intervju.

Online til høsten

– Mange selskaper nøler med å ansette folk på grunn av at det er tidkrevende å finne riktig person og feilansettelser er kostbare. Dermed mister selskapene oppdrag og lar være å gå i gang med prosjekter, sier Nilsson.

I dag tester og utvikler ITFarm RessursWeb i samarbeid med blant andre ErgoGroup.

Målet er at tjenesten skal

bli den foretrukne løsningen når man trenger konsulenter og når konsulenter trenger jobb i Norden.

Tjenesten vil kunne brukes av rekrutteringsselskaper som Manpower og Adecco samt medieselskaper som Finansavisen. Nilsson mener Finn.no er den største konkurrenten i Norge.

Tjenesten kan også tilpasses for bruk internt i konsultantselskaper for enklere å finne konsulenter med riktig kompetanse og personlighet til ulike prosjekter.

Etter planen går RessursWeb live til høsten.

» Vi skal gjøre det enklere å plassere riktig person i et godt team for å utføre rett oppgave

JONNY NILSSON

«Unik startopp»

For å lette oppstarten av RessursWeb har gründer Jonny Nilsson samlet ni personer i en tenketank for å utvikle forretningsideen.

Nylig gjennomgikk gruppen en strategikonferanse i regi av ErgoGroup for å diskutere prosjektets muligheter, lage fremdriftsplan, vurdere konkurransebildet og undersøke finansieringsmuligheter.

– En strategikonferanse er en metode for å komme raskest mulig fra ustrukturerte og abstrakte ideer til en konkret handlingsplan, forklarer Per Olav Apalnes, forretningspårer i ErgoGroup.

Lars Monrad-Krohn, professor II ved Forskningsparken og Universitetet i Oslo, er et av

medlemmene i tenketanken. Seriegründeren, som blant annet står bak Norsk Data, Tiki Data og NCNOR og i tillegg hjulpet til med om lag hundre andre oppstarter, berømmer tenketanken.

Hjelper de etablerte

– I tenketanken får vi gjennomanalysert og massert forretningsideen. Dermed kan man unngå tabber og feiler, og det er lettere å treffe markedet fra starten, sier

Monrad-Krohn.

De siste årene har ErgoGroup arrangert over 50 strategikonferanser, i hovedsak mot etablerte bedrifter som skal starte noe nytt eller der forretningen har gått i stå.

Apalnes ramser opp noen av selskapene som har nytt



IDÉMASSØR: Professor Lars Monrad-Krohn er et av medlemmene i tenketanken. FOTO: SCANPIX

godt av en strategikonferanse: Posten, Bertel O. Steen, Riksteatret, Aker Solutions, Jordan og Kitron.

– Ved hjelp av konferansen har vi oppnådd god forankring, smarte løsninger og vilje til å lykkes blant alle involverte, sier Apalnes.



Gartner Outsourcing & IT Services Summit 2009

Practical Outsourcing: Balancing Cost Optimization with Performance Management
europe.gartner.com/outsourcing

15–16 June 2009 | Royal Lancaster Hotel, London, UK

- Are you unknowingly sacrificing performance and sustainable business outcomes?
- How do you establish operational health that will sustain you through good times and bad?
- Will the deal you sign today have the strategic business value you need in the future?
- What will happen when the economy stabilizes and the focus shifts to growth and innovation?

The Gartner Outsourcing & IT Services Summit shows you what you need to do today to ensure your outsourcing initiatives endure for tomorrow. See how to find the right balance between optimizing costs and improving performance.

- 20 Gartner Analysts
- Over 50 Conference Sessions
- End-User Case Studies
- Priority One-on-One booking with Analysts

Ensure your ITO, BPO and Global Sourcing initiatives continue to take the best direction in these tumultuous times.



Register Now!

europe.gartner.com/outsourcing

Tel: +44 (0)208 879 2430

Email: emea.registration@gartner.com



Gartner

Outsourcing & IT Services Summit 2009

15–16 June | London

europe.gartner.com/outsourcing

Stabil IT-Drift til fornuftige priser!

netserv.no

Kontakt oss på 92 46 13 00 eller firmapost@netserv.no for en uforpliktende og gratis gjennomgang av deres nettverk.