



Værdi, kvalitet og tillid er nøgleord, når Nykredit bruger konsulenter. 7N har blandt andet bistået med at etablere et udviklingscenter i Polen.

Nykredit

*Mennesker gør en forskel!

Langvarigt samarbejde med Nykredit

Nykredit har siden 1988 været kunde hos 7N, der dengang hed Adaptive Systems. Samarbejdet begyndte, da Nykredit købte CASE-/udviklingværktøjet IEF, som senere blev til Composer, Cool:GEN, Advantage:GEN, Allfusion:Gen - også kaldet GEN.

Siden har 7N deltaget med konsulenter på en række forskellige projekter hos Nykredit. Blandt dem kan nævnes:

- Datawarehousing
- Basel II (egenkapitalbinding)
- Partnerportal
- Elektronisk Tinglysning.

„Det langvarige samarbejde har været baseret på gensidig respekt. Opstod der problemer, har vi altid i fællesskab kunne løse dem på en pragmatisk måde,“ siger Peter Stentoft, der siden 1999 været konsulentchef i 7N med særligt kundeansvar for Nykredit.



*Peter Stentoft
Konsulentchef, 7N*

Som konsulentchef har Peter Stentoft haft ansvar for at rekruttere konsulenter, matche dem med Nykredits behov og følge op på kvaliteten af deres arbejde. Derfor har han også kunnet iagttage Nykredits rivende it-udvikling på helt tæt hold.

”I starten formidlede vi næsten kun konsulenter med speciale i GEN. Efterhånden er behovet udvidet til også at omfatte ekspertise inden for J2EE. Samtidig har opgaverne bredt sig til nye forretningsområder i takt med Nykredits udvikling fra realkredit til en bredere finansiel virksomhed,” siger Peter Stentoft.

Også geografisk har 7N flyttet sig sammen med Nykredit. Først var samarbejdet koncentreret om Aalborg, hvor Nykredit engang havde sin edb-central. Siden rykkede tyngdepunkterne til København og Silkeborg. Og i dag arbejder 7N også sammen med Nykredit i Polen.

”Det har været spændende at have mulighed for at følge udviklingen i en innovativ finansiel virksomhed over så lang en periode. Og selv efter næsten 20 år med Nykredit som kunde er vi meget bevidste om, at vi ikke får opgaver forærende. Leverandør er man kun så længe, man leverer varen,” siger Peter Stentoft.

„Opgaverne har bredt sig til ny forretningsområder i takt med Nykredits udvikling fra realkredit til en bredere finansiel virksomhed.“

Konsulenter skal ikke slå rødder

„At benytte eksterne it-konsulenter er et godt bidrag til en virksomheds udvikling - indtil en vis grænse. Vores er, at vi næsten aldrig anvender forretningskonsulenter eller konsulenter til strategiske analyser. Vi vil gerne selv finde ud af, hvad vi vil, inden vi tilkalder assistance,“ siger Lars Mathiesen, direktør for koncernudvikling og -it i Nykredit.



Lars Mathiesen

Med 320 medarbejdere spænder hans område over næsten hele kompetenceviften inden for it-udvikling - inklusive projektledelse på højt niveau. Når koncernen køber sig især ekstern hjælp, er det typisk:

- til konkrete projekter, der mangler ekstra manpower og ekspertprofiler
- på helt nye eller specielle områder, hvor Nykredit ikke selv har spidskompetencen.

„Vi foretrækker som regel konsulenter fra etablerede konsulenthuse frem for freelancere. Det gør mange ting nemmere. Blandt andet flugter det godt med vores holdning, at man ikke er konsulent hos os i mange år i træk. Konsulenter skal ind og løse en veldefineret opgave. Vi behandler dem som vores egne medarbejdere, mens de er her. Men de skal ikke tilknyttes så fast, at vi nærmest er forpligtet til at beskæftige dem hele tiden,“ siger Lars Mathiesen.

Tillid og respekt frem for jura

„Når vi handler med et konsulentfirma, lægger vi vægt på, at det deler vores holdning til samarbejde: Man skal ikke binde hinanden for meget, man skal holde sine løfter, og man skal ikke snyde på vægten. Det handler meget om ærlighed og om at have respekt for hinanden. Jeg tror mere på at løse problemer via tillid og dialog end på at regulere alt med jura og kontrakter,“ understreger Lars Mathiesen.

Som eksempel nævner han brugen af forskellige klausuler og lange opsigelsesvarsler:

„Hvis kunden ikke længere har brug for en given konsulent, er det fordi, vedkommende ikke tilfører værdi. Og så er det dårligt for et længerevarende samarbejde, at man alligevel skal betale ham to eller fire måneders løn. Det er god forretningsmoral, at samarbejdet fortsætter, så længe begge parter får udbytte af det. Derfor skal man heller ikke binde konsulenter på hænder og fødder med konkurrenceklausuler og lignende. Det er gammeldags og helt modsat vores holdning til mennesker og forretning,“ siger han.

„Det er god forretningsmoral, at samarbejdet fortsætter, så længe begge parter får udbytte af det.“

Succes med nearshoring

„Man kan ikke bare outsource en opgave og tro på, at der kommer noget fornuftigt retur et halvt år senere“

Nykredit har i 2006 etableret et permanent Java-udviklingscenter i Warszawa. Det er sket som såkaldt nearshoring, dvs. en kontrolleret udflytning af aktiviteter til et nærområde.

Nykredit leverer selv projektleder, arkitekter og faciliteter. Men centerets grundstamme er 30 polske konsulenter, der er tilknyttet via et dansk konsulentfirma.

„Lige nu tror vi mere på nearshoring i Polen end outsourcing eller off shoring til f.eks. Indien. Vi har brug for den tætte og løbende kontakt med projekterne. Man kan ikke bare outsource en opgave og tro på, at der kommer noget fornuftigt retur et halvt år senere. Det fungerer ikke engang i Danmark,“ forklarer Lars Mathiesen.

I modsætning til mange andre virksomheder på it-området, har Nykredit ikke udflyttet drifts- eller konverteringsopgaver, men egentlige udviklingsopgaver.

„Formålet er at få mere kraft bag vores strategiske udvikling. Og det har vi indtil nu kun gode erfaringer med. Derfor besluttede vi efter et års pilotprojekt at gøre centeret permanent,“ siger Lars Mathiesen.

Hofleverandører - nej tak

Lars Mathiesen vurderer, at andelen af eksterne konsulenter i it-afdelingen normalt vil svinge omkring 10 pct. af den faste stab. I nogle perioder det dobbelte, i andre slet ingen.

De fleste konsulenter rekrutteres via konsulenthuse eller professionelle mellemhandlere.

„Vi ønsker ikke at have én eller nogle få hofleverandører. Vi har en passende kreds af seriøse leverandører, der har de kompetencer, som svarer til vores behov,“ siger Lars Mathiesen.

Den merpris, formidlerne beregner sig, mener han generelt er godt givet ud, hvis alternativet er at handle med mange enkeltpersoner eller helt små virksomheder.

„Dels sikrer det en professionel serviceholdning, som gør det lettere at håndtere eventuelle problemer undervejs. Dels er virksomhederne vores garant for, at vi får præcis de konsulentprofiler og den kvalitet, vi efterspørger,“ siger han.

„Virksomhederne er vores garant for, at vi får præcis de konsulentprofiler og den kvalitet, vi efterspørger.“

