

JW/ 2008-01-23

Utkast

Frågor och svar kring det nya affärsområdet verksamhetskonsulter

Vad är en verksamhetskonsult?

Man talar om strategiska och operativa verksamhetskonsulter, som i vissa sammanhang också kallas managementkonsulter. Exempel på uppdrag för de strategiska verksamhetskonsulterna är utveckling av processer eller att göra analyser för val av affärssystem. Vanliga uppdrag för de operativa verksamhetskonsulterna är införande av ett nytt system, förändringsarbete i en verksamhet eller projektledare i ett stort strategiskt projekt.

Vad är skillnaden mellan en verksamhets- och en managementkonsult?

Vi talar om verksamhetskonsulter och skiljer dem från traditionella managementkonsulter som ofta arbetar med affärsidéer och strategier på styrelse och ledningsnivå. Skillnaden mot IT-konsulter är att även om verksamhetskonsulternas uppdrag många gånger är relaterade till olika IT-system, hanterar de ett bredare spektrum av frågor jämfört med IT-konsulternas mer tekniska inriktning.

Vilka är era viktigaste konkurrenter?

Precis som för IT-konsulter är våra viktigaste konkurrenter de stora konsultföretagen.

Vilken är eWorks viktigaste konkurrensfördel?

eWorks viktigaste konkurrensfördel är att vi har många konsulter i vårt nätverk och att vi har ett mycket systematiskt arbetssätt för att kartlägga deras kompetenser. Därmed kan vi snabbt ta fram förslag till konsulter som passar just till kundens behov. När det gäller verksamhetskonsulter kommer det också att bli extra viktigt att känna konsulternas olika egenskaper väl, alltså också det som inte går att fånga in i en CV.

Våra intervjuer med företag visar att de ägnar stor tid att leta fram de verksamhetskonsulter som passar för ett visst uppdrag. Med vår hjälp slipper de det arbetet.

Hur kan ni locka till er de bästa konsulterna?

Våra konsulter är enmansföretagare eller arbetar i små konsultbolag. Vi vet att de gjort ett aktivt val att jobba på detta sätt därför att de ger dem flexibilitet och utvecklingsmöjligheter. Vi kan erbjuda dem nya och spännande uppdrag, något som vi genom olika undersökningar vet är mycket viktigt för just denna grupp. Genom kundutvärderingar och våra egna analyser av konsulternas kompetens vet vi att denna är mycket hög.

Satsningen på verksamhetskonsulter ger erfarna IT-konsulter ytterligare en starkt skäl att arbeta med eWork. En verksamhetskonsult har ofta börjat som IT-konsult och sedan arbetat som projektledare under många år. De samlade erfarenheterna gör att personen sedan kan ta uppdrag som verksamhetskonsult. eWork har många konsulter i vårt nätverk som har potentialen att med vår hjälp gå vidare till lämpliga uppdrag som verksamhetskonsult.

Vilken är skillnaden mellan att förmedla IT-konsulter och verksamhetskonsulter?

Det finns några viktiga skillnader, som samtidigt är utmaningar för oss när vi nu börjar förmedla verksamhetskonsulter:

- Kundens specifikation av uppdraget är ofta mindre jämfört med vad som gäller för renodlade IT-uppdrag. Från eWorks sida krävs det därför att vi tillsammans med kunden tar fram en bra specifikation som ju är nödvändig för att hitta rätt konsult.
- eWork får en annan motpart inom företaget. Verksamhetskonsulter upphandlas ofta av chefer på ledningsnivå. Precis som vi är duktiga på att förstå förutsättningarna för de chefer som handlar upp IT-konsulter, måste vi bli en bra och trovärdig samtalspartner för de chefer som handlar upp verksamhetskonsulter. Inte minst gäller det när gäller att ta fram en kravspecifikation för uppdraget.

Hur viktig är satsningen för eWork?

Det är en mycket viktig satsning. Redan sommaren 2008 räknar vi med att omkring 10 procent av de uppdrag vi förmedlar kommer att vara verksamhetskonsulter. På sikt räknar vi med att den andelen kommer att öka ytterligare.