



Leverandørens utgangspunkt

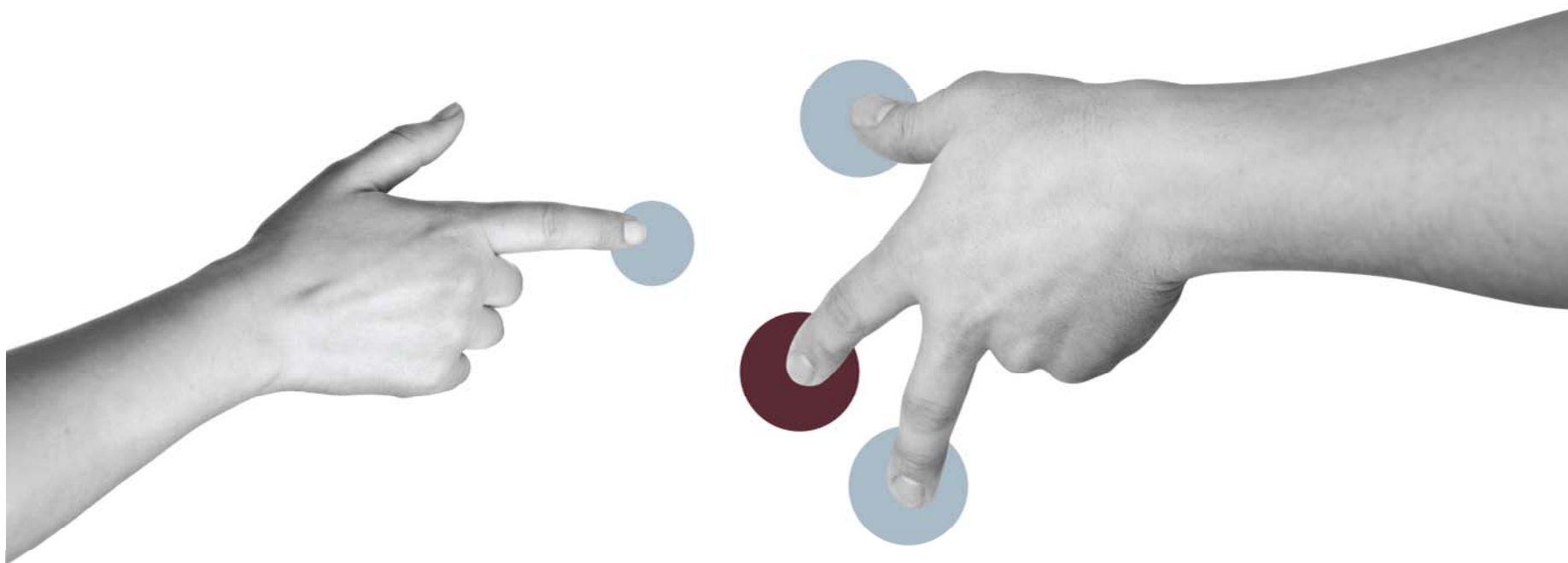
Ole-Jørgen Tallaksrud - Bouvet ASA

Ole-Jørgen Tallaksrud

- Teknisk bakgrunn (NTH-1992)
- Ansatt i Bouvet i 1995 (da Mandator)
- Jobbet i ledelsen av selskapet siden 2001
- Var med å stifte Bouvet i 2002 (120 ansatte)
- Har vært med å bygge og lede selskapet opp til i dag ca 600 ansatte
- Har jobbet utelukkende med offentlig sektor siden 1995
- Har hatt forskjellige kunde-/sektoransvar fom. 2002

Uttaler meg med bakgrunn i

- Erfaring fra Bouvet/offentlig sektor
- Ren konsulentvirksomhet innenfor
 - Rådgiving/prosjektledelse
 - Systemintegrasjon
 - Systemutvikling
 - Applikasjonsforvaltning
 - Portaler
 - Datavarehus
 - Brukskvalitet
 - (SAP)
- Dvs – Ikke HW, produkt/lisens, drift osv.



Utgangspunkt

Medgått tid som er utført fornuftig skal faktureres til avtalt pris

Hva er driverne til et konsulentelskap?



Hvorfor er dette relevant?

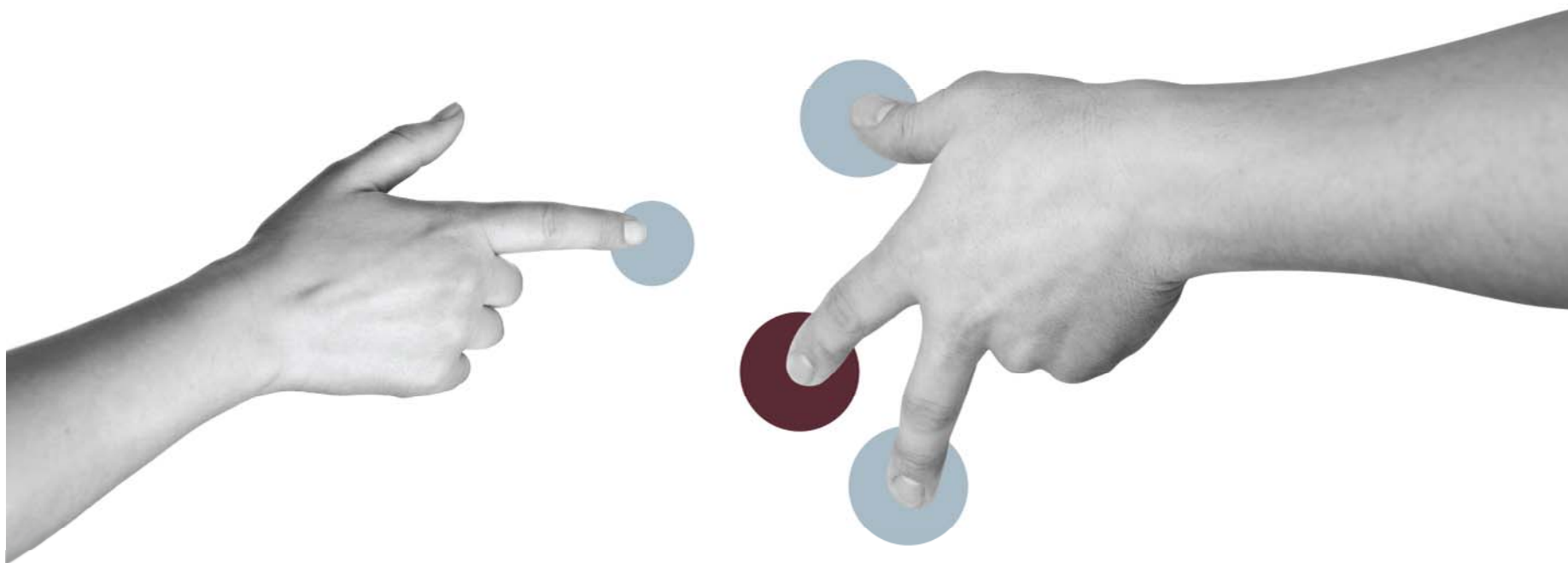
- Det er disse selskapene som skal levere tjenestene
- Det er disse menneskene som skal levere tjenestene!
- Det er mennesker som skal levere tjenestene!

Drivere

- Er det bare \$?
- Hva med?
 - Fornøyde ansatte
 - Fornøyde kunder
 - Kompetanseheving
 - Vekst
 - Spredning av kompetanse
 - Intern stolthet
 - Lav turn-over
- Husk:
 - Vi tar ikke sentrale beslutninger om igangsetting osv
 - Vi kan i liten grad påvirke rammebetingelsene til prosjektene
 - Vi er ofte spisskompetansen i prosjektene
 - Vi skal være lojale
 - Vi skal ikke være redd for å ta ansvar
 - Vi skal tenke langsiktig og peke vei
 - Og vi skal dra når leveransen er ferdig.....
- Hvorfor liker vi dette?

Hvorfor ?

- Tilgang på kompetanse (læring)
- Tilgang på riktige oppgaver (utvikling)
- Tilgang på komplekse prosjekter (utfordring)
- Tilgang på spennende kunder (variasjon)
- Lønn (hygienefaktor!)



Hvilke rammebetingelser skaper gode tjenester?

De beste tjenestene blir levert når

- det er full fokus på kunde og oppgave
- kunden etablerer en god styringsmodell opp mot leverandøren
- leverandøren leverer rett kompetanse til rett tid

Hva trenger vi?

- **Rammebetingelser til å gjøre jobben!**
 - Langsiktighet
 - Samarbeidsklima
 - Delingskultur
- **En god tanke bak fordeling av risiko**
 - Som ikke skaper suboptimale prosesser
 - Hvilket ansvar kan settes bort til en leverandør?
 - Hva er driverne for å dele risiko?
 - Er det fornuftig for helheten (langsiktigheten)
 - Fastpris....
- **Straff ved**
 - Dårlig kvalitet
 - Feil kompetanse
 - Feil/dårlig fokus
 - = **Dårlige timer!**

Leverandørens to store risikoelementer

- **Økonomi**
 - Lav faktureringsgrad/timepriser
 - Dagbøter
 - Sanksjoner
- **Omdømme**
 - Direkte årsaker
 - Mindre salg hos eksisterende kunde
 - Mindre salg i sektor
 - Økte salgskostnader
 - Mer administrasjon
 - Inndirekte årsaker
 - Høyere turn-over
 - Misnøye i organisasjonen
 - Vanskeligere rekruttering



Er vi på forskjellige planeter?

Leverandørene ønsker å oppnå

- Langsiktighet
- God styringsdialog
- Samarbeid
- Delingskultur

Oppnår leverandørene dette

- ved å tjene (for) godt på en fastpris ?
- ved å overselge kompetanse og ikke kunne levere?
- ved å starte en posisjonering mot andre leverandører som kunden allerede har et forhold til?
- +++++

Er det ikke slik at

- gode timer skal leveres til riktig pris?
- kunden blir nesten alltid hardest rammet hvis leveransen går galt?
- avtaleverket ikke skal utnyttes, men brukes som en støtte?

Takk for meg!

Ole-Jørgen Tallaksrud

Tlf: 913 61 889

Mail:ole.tallaksrud@bouvet.no