

Netværk er vejen til uvildig rådgivning

Netværk kan være vejen frem mod uvildig rådgivning, mener Teknologisk Institut, som gerne tager initiativ til etablering af rådgiver-netværk - hvis der vel at mærke er tilstrækkelig efterspørgsel. Andre rådgivere satser på netværket som forretningsmodel.

LØSNINGSMODEL

Mens fremtrædende ledere i den offentlige sektor efterlyser uvildig rådgivning, mener Teknologisk Institut, at efterspørgslen er lille, specielt på det private marked. Men man stiller alligevel gerne med en løsningsmodel.

– Et netværk af uafhængige it-rådgivningskonsulenter kan være løsningen på problemet med uvildig rådgivning, mener centerleder på Teknologisk Institut Jørgen Kunter Pedersen.

Han henviser til den model, Teknologisk Institut har for undervisningsvirksomhed, hvor man ud over egne specialister også bruger eksterne konsulenter for at sikre bredde, dybde og kvalitet.

– Den samme model kan anvendes for it-rådgivning, og det tager vi gerne initiativ til, siger Jørgen Kunter Pedersen.

Manglende uafhængighed hos rådgiverne som følge af diverse engagementer med leverandørerne ser han ikke som et problem, fordi køber af rådgivning let kan afklare f.eks. ejerforhold og afdække andre aftaleforhold mellem rådgiver og le-

verandør i den kontrakt, der indgås med rådgiveren.

– Faglig uvildighed er et meget større problem. Den enkelte rådgiver vil bevidst eller ubevidst være mest tryk ved de systemer, han kender godt. Og ingen er alvidende, heller ikke de største virksomheder, så det er et dilemma både at kunne præsentere bredde og dybde i sin faglige ekspertise. Det er her, et netværk af rådgivere kunne være løsningen. Hvis markedet er til det og behovet er stort nok.

Jørgen Kunter Pedersen oplever, at det i dag på det private marked er sådan, at systemleverandøren i praksis fungerer som

rådgiver, betalt indirekte af systemleverancen. For de færreste er parate til at betale 100.000-500.000 kr. for den rene rådgiver.

Drevet af netværk

Netværksideen er allerede taget op af Henrik Faarup, tidligere investeringsdirektør i 2M Invest, mangeårig direktør i Cap Gemini Danmark og derudover med en fortid som selvstændig inden for e-learning og sektorchef i ØK Data. Han etablerede tidligere i år konsulentfirmaet Faarup & Partners inden for forretningsudvikling og it. Det bygger på netværkskonceptet og den

betragtning, at man ikke kan sætte sig lige grundigt ind i alting.

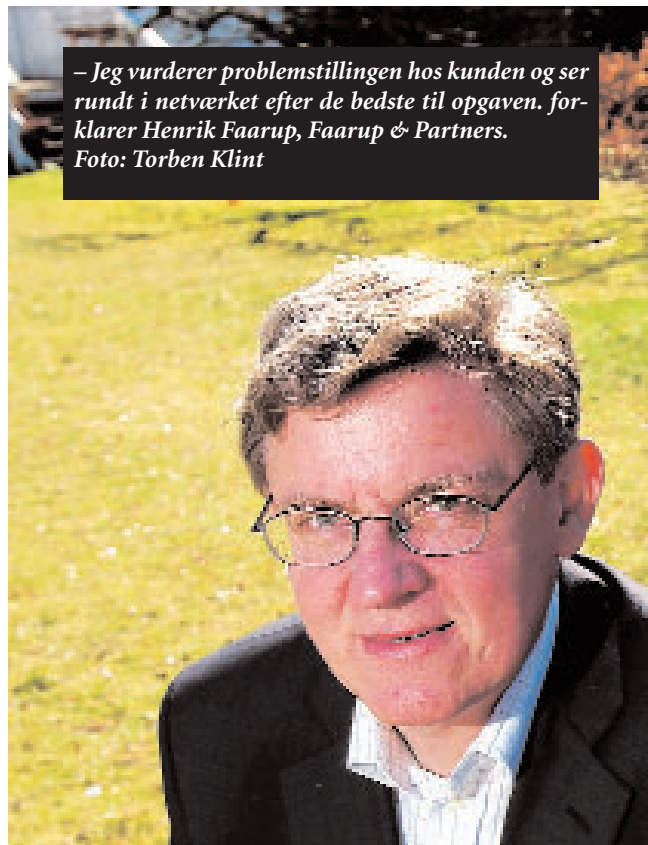
– Netværk er en af de trends, branchen bevæger sig over mod – i stil med hvad vi ser i reklame og markedsføring af sammenflettede teams. Rent praktisk ser jeg på problemstillingen hos kunden, overvejer hvordan den løses på bedst mulige måde, og ser rundt i netværket efter de bedste til opgaven, forklarer Henrik Faarup.

Han tror ikke på, at nogen kan være 100 procent objektiv i sin rådgivning, fordi man udvikler præferencer gennem sine erfaringer. Men siger, at professionelle firmaer har en etik at arbejde efter, og at de ikke kan være levedygtige på langt sigt, hvis deres troværdighed kan beklippes.

To væsentlige faktorer driver netværksmodellen ifølge Henrik Faarup.

– For det første er der rigtig mange dygtige folk på markedet nu. For to-tre år siden var det ikke til at skaffe den kompetence, der – desværre – findes nu som følge af nedgangen i branchen. For det andet er der en del kunder, som ikke er interesseret i at betale for de store faste omkostninger, de store internationale rådgivningsvirksomheder har bygget op. Til mange opgaver er der slet ikke behov for, at rådgiveren har et kæmpe apparat. Der kan mindre enheder gøre det billigere og bedre, siger Henrik Faarup. Han tilføjer, at mange store enheder tænker mere på at udfylde kapaciteten end på at løse kundens problem.

Af Vibeke Hjortlund
v.hjortlund@idg.dk



– Jeg vurderer problemstillingen hos kunden og ser rundt i netværket efter de bedste til opgaven, forklarer Henrik Faarup, Faarup & Partners.
Foto: Torben Klint