

# Best practices – den nye vej frem

By Hugo Dorph

EVP and General Manager, Deltek

**Deltek** Know more.  
Do more.™



Efter krisen har best practices vist sig at være den nye vej frem i erhvervslivet. De virksomheder, der er bedst i stand til at indsamle forretningsdata og handle på baggrund af fakta, har en afgørende fordel i forretningsverdenen i dag. I 2011 er det ikke tilstrækkeligt at have en kompetent medarbejderstab. I dag skal vidensvirksomheder ledes med stor nøjagtighed for at kunne være forud for konkurrenterne.

Vilkårene har ændret sig. I den konkurrenceprægede forretningsverden, vi har i dag, er det for længst slut med høje bruttoavancer og unøjagtige fakturaer, hvor kunderne faktureres for ydelser, der ikke kan bekræftes 100 %. Der er ikke noget, der tyder på, at situationen vil ændre sig tilbage igen lige foreløbig. Best practices er den nye vej frem.

### **På tide at tage føringen**

I de fleste vidensvirksomheder er der allerede skåret helt ind til benet, og der kan ikke skæres flere medarbejdere fra. Men lederne i disse virksomheder – herunder konsulentvirksomheder, bureauer, revisionsvirksomheder og advokatfirmaer – har stadig uudnyttet potentiale til rådighed til yderligere optimering af deres forretning. Det er på tide, at lederne tager føringen og driver deres forretning fremad ved at implementere best practices fra deres respektive brancher.

Kort sagt skal disse virksomheder implementere en branchespecifik forretningsløsning, hvis de ønsker at effektivisere deres forretning yderligere. Jeg mødtes for nyligt med en leder fra en vidensvirksomhed, som formulerede det godt: "Succes i vores branche er ikke længere udelukkende et spørgsmål om vores faglighed. Det handler også om at drive en forretning." Denne ændring har været gradvist undervejs gennem det sidste årti, men er blevet fremskyndet af den nylige globale finanskrise, øget globalisering og stadig skærpede regler.

Vidensvirksomheder oplever et stigende pres på kunde- og projektrentabiliteten, likviditeten samt i form af krav fra kunderne om fuld gennemsigtighed i hver enkelt faktureret time. Dette kræver en helt ny grad af kontrol og beslutningstagen baseret på de sidste nye fakta. Hermed opstår et behov for avanceret teknologi udviklet på baggrund af best practice-processerne i din branche. Når du ved mere

om din forretning, kan du opnå mere med din forretning.

### **Verdens eneste globale specialist**

Hos Deltek er vi så privilegerede at arbejde med nogle af verdens bedste vidensvirksomheder med de mest strømlinede forretningsgange og godt styr på deres fortid, nutid og fremtid. I mere end tyve år har vi hjulpet disse virksomheder med at drive deres forretning ved hjælp af best practices fra deres specifikke brancher.

Kunderne spørger mig ofte, hvorfor de bør vælge at arbejde med Deltek. Mit svar kan koges ned til følgende: "Fordi Deltek er verdens eneste globale specialist, som fokuserer på din branche". Hvad betyder dette? For vores kunder betyder det, at de ikke behøver at gå på kompromis med de to kvaliteter i en forretningsløsning, som er vigtigst for deres succes:

- 1) Indgående kendskab til kundens branche, hvilket betyder, at kun de rigtige spørgsmål stilles, og indsigt i de best practice-processer, der kan forbedre deres forretning.
- 2) Muligheden for at levere globalt samt uovertrufne kompetencer og ressourcer, som kan opfylde alle kundens krav og behov – overalt i verden.

### **Fastslå jeres værdi for kunderne**

Større vidensvirksomheder har akut behov for at tilpasse sig den nye situation på markedet. Selvom din stab tæller de bedste medarbejdere i branchen, skal du stadig fastslå deres værdi overfor dine kunder ved at fakturere nøjagtigt. Kunderne betaler ikke blot mindre for de samme ydelser – de kræver også, at du holder styr på hvert minut, de betaler for.

Hvis du driver en større vidensvirksomhed, og du ikke har en ordentlig tidsregistreringsløsning, risikerer du at sætte vigtige kunderelationer på spil eller spille værdifulde fakturerbare timer. Kunderne accepterer ikke overfakturering eller unøjagtigheder i de ydelser, de betaler for. Hvis dine medarbejdere ikke dagligt registrerer deres tid nøjagtigt, vil du ikke være i stand til at fakturere alle de ydelser, I leverer til kunderne.

Hvis du ikke har en løsning til præcis tidsregistrering, vil det under alle omstændigheder koste din forretning dyrt. Den eneste måde, hvorpå du kan holde dine kunder tilfredse og få de fulde fordele af dine leverancer er at implementere best practices til tidsregistrering på tværs af din organisation.

vidensvirksomheder Deltek som et sikkert valg, når de er på udkig efter en ny forretningsløsning.

## Branchefokus

Det vigtigste er branchefokus. Det giver ingen mening for en større konsulentvirksomhed at implementere en forretningsløsning baseret på generelle arbejdsgange. Vidensvirksomheder er i stigende grad på vej væk fra denne standardfremgangsmåde, og de vælger i stedet en løsning, der er skræddersyet til deres branche.

Takket være vores evige fokus på vores kernesegmenter – herunder rådgiver- og konsulentvirksomheder, bureauer, revisionsvirksomheder og advokatfirmaer m.fl. – kan vi skabe unik værdi for en række udvalgte brancher. Da vi har kunder blandt vidensvirksomheder verden over, er vi opmærksomme på, at virksomheder, der tilhører samme branche, har en masse til fælles, selvom de er beliggende på hver deres side af kloden.

De kunder, vi har haft i mange år, deler dette synspunkt med os. Vores tætte bånd med disse kunder har gjort os i stand til at udnytte deres best practices til projektstyring, økonomistyring, ressourceplanlægning, kunde- og salgsstyring, HR og business intelligence. Vores løbende udfordring er at samle de bedste og mest effektive arbejdsgange fra disse førende virksomheder og dermed udvikle forretningsløsninger, der skaber vækst og fremgang i vidensvirksomheder.

## Det sikre valg

Deltek har med succes leveret forretningsløsninger til tusindvis af vidensvirksomheder verden over i snart tre årtier. Det er det, vi har specialiseret os i – det er det, der definerer os. Vi driver selv vores forretning som en vidensvirksomhed, og vi er godt understøttet af vores egen software.

Vi samarbejder med nogle af verdens største vidensvirksomheder for at blive i stand til at hjælpe vores kunder med at tilpasse sig den nye situation på markedet. Derfor betragter et stigende antal

## Om forfatteren

Hugo Dorph er Executive VP og General Manager for Deltek, Inc. Han har arbejdet med løsninger til projektorienterede virksomheder i mere end 15 år.

## Om Deltek

Deltek (Nasdaq: PROJ) er verdens førende leverandør af forretningssoftware og -løsninger designet specielt til projektorienterede virksomheder. I årtier har vi leveret unik indsigt, som gør vores kunder i stand til at realisere deres forretningspotentiale.

Over 14.000 virksomheder og 1,8 mio. brugere i mere end 80 lande verden regner med Deltek i deres arbejde med at udforske og identificere salgspotentialer, vinde nye kunder, optimere deres ressourcer, strømline deres forretningsaktiviteter og levere rentable projekter. Deltek betyder mere viden og mere handling.

Vores kunder i Danmark omfatter Rambøll, PwC, Folkekirkens Nødhjælp, DHI, Atkins, m. fl.

Læs mere på:  
[www.deltek.com](http://www.deltek.com) og [www.maconomy.dk](http://www.maconomy.dk).