

Fuldendt projektudførelse: Vejen til succes for vidensservicevirksomheder

København, marts 2010

*Af Hugo Dorph
CEO, Maconomy*

Enhver forretning i enhver branche har sine egne 'best practices'. Dette gælder også vidensservicevirksomheder, herunder bureauer, rådgiver- og konsulentvirksomheder, advokatfirmaer og revisionsvirksomheder. Et af de vigtigste succeskriterier for disse virksomheder er, at de altid leverer projekter til tiden og inden for budgettet.

For at kunne gøre dette skal de med præcision udføre deres projekter i overensstemmelse med deres 'best practices'. Men mange virksomheder har ikke fastsat nogen 'best practices' for projektudførelse for deres organisation. Rettidig projektlevering inden for budgettet er derfor et vigtigt uudnyttet indtjeningspotentiale for vidensservicevirksomhederne.

Mere værdi til færre penge

Projektorienterede servicevirksomheder verden over har længe vendt hver en sten for at øge deres fortjeneste. Nedskæringer og udskudte investeringer har været en realitet for stort set alle virksomheder gennem de seneste år. Målet med sådanne initiativer er ofte at kompensere for tabt indtægt i et forsøg på at fastholde bundlinien. Således er det kun symptomerne, der behandles, og ikke det egentlige problem: At der skal skabes mere værdi for dine kunder til færre penge.

'Best practices' skal integreres

En nyligt offentliggjort undersøgelse foretaget af Aberdeen Group viser, at en effektiv projektudførelse er nøglen, der adskiller de bedste vidensservicevirksomheder fra deres konkurrenter.

Aberdeen Group konstaterede, at de bedste vidensservicevirksomheder leverer 91 procent af deres projekter til tiden eller før og 96 procent af deres projekter inden for budgettet. Undersøgelsen viser tydeligt, at dette ikke er noget tilfælde. Rent faktisk er det 57 procent mere sandsynligt, at de bedste vidensservicevirksomheder benytter en integreret løsning baseret på 'best practices' til deres projektstyring, projektplanlægning og styring af projektomkostninger, end at deres mindre succesfulde konkurrenter gør det. Dette indikerer, at 'best practices' skal integreres fuldt i projektforløbet, så disse virksomheder altid kan levere projekter til tiden og inden for budgettet.

Undersøgelser viser, at investeringen i 'best practices' giver øjeblikkelige resultater. Vidensservicesektorens førende virksomheder opnåede en kæmpe forbedring af deres projektrentabilitet fra år til år på ikke mindre end 37 procent. Dette tal er særligt imponerende set i lyset af branchens gennemsnit på 14 procent.

	De bedste 20%	Gns. for branchen
Projekter leveret til tiden eller før	91 %	71 %
Projekter leveret inden for budgettet	96 %	80 %
Forbedring af projektrentabilitet (år-til-år)	37 %	14 %

Kilde:

“Delivering Project Profitability”, Aberdeen Group, januar 2010

Øget konkurrence og faldende omsætning

Et hastigt stigende antal vidensservicevirksomheder tager i disse år integrerede projektstyringsløsninger i brug, og der er en årsag til, at det sker netop i denne periode. Da Aberdeen Group bad en række vidensservicevirksomheder om at identificere deres to vigtigste forretningstendenser, pegede de på øget konkurrence (50 % af de adspurgte) og faldende omsætning (37 %) som de to primære tendenser. Ifølge Aberdeen Group betragter de adspurgte virksomheder konsekvenserne af disse svære udfordringer som alvorlige. Da virksomhederne blev spurgt til deres to væsentligste projektrelaterede udfordringer, svarede 48 %, at det største problem er lavere overskudsgrad forårsaget af pressede priser. Som nr. 2 på listen over projektrelaterede udfordringer kommer et øget behov for at optimere 'time-to-market' på projekter, svarer 35 % af de adspurgte virksomheder.

Udskilningsløbet er startet

Men i stedet for at fokusere på de dystre realiteter i forretningsverdenen, bør vidensservicevirksomheder gribe denne chance for at trimme deres forretningsaktiviteter til fremtiden. En lavere overskudsgrad stiller store krav til projektudførelse – for vidensservicevirksomheder såvel som deres konkurrenter. Dette er deres bedste mulighed for at opnå en langsigtet konkurrencefordel i forhold til lignende virksomheder, da disse bliver tvunget til at nedskære priserne tilsvarende. Den åbenlyse forskel på vidensservicesektorens førende virksomheder og deres mindre succesfulde konkurrenter er dog, at de førende virksomheder vil være i stand til at levere deres projekter til tiden og inden for budgettet. Hermed sikrer de sig glade kunder og en sund bundlinie.

Der er påfaldende mange vidensservicevirksomheder, som stadig ikke har udnyttet den kilde til forretningsoptimering, som ville gøre den største forskel for deres forretningsgrundlag og bundlinie: Implementering af 'best practices' for en fuldendt projektudførelse på tværs af virksomheden. Dette bliver en af de afgørende faktorer i det udskilningsløb, som vil finde sted de kommende år.

Komplekse projekter kræver 'best practices'

Projekter i vidensservicesektoren er blevet markant mere komplekse i løbet af de sidste årtier – især de seneste år – men ikke alle virksomheder har tilpasset deres projektstyringsprocesser herefter. Derfor bliver det svært for projektledere i disse virksomheder at sikre projektlevering til tiden og inden for budgettet, når vilkårene bliver sværere.

Hvis du handler nu og ruster dit firma til det forestående udskilningsløb, er der et væld af forskellige løsninger på markedet, der opfylder dine behov. Hvordan kan du være sikker på at vælge den rette løsning til din virksomhed? Jeg anbefaler, at du går sammen med en leverandør med veldokumenteret ekspertise inden for effektivisering af projektudførelse og understøttelse af forretningsprocesser. Du skal kort sagt kigge efter brancheekspertise.

Som repræsentant for et firma med over to årtiers erfaring i at levere ERP-løsninger til vidensservicevirksomheder, kan jeg fortælle, at 'best practices' er det rette valg for vores kunder. Vores specifikke fokus på vidensservicevirksomheder gør os i stand til at levere mest mulig værdi til vores kunder, da vi skræddersyr vores løsninger til hver enkelt type kunde. Hver branche har sit eget unikke sæt 'best practices', og disse 'best practices' bør være standardfunktionalitet i en god branchespecifik ERP-løsning. Mange ERP-leverandører påstår at have brancheekspertise inden for vidensservicesektoren, men kun få kan levere beviser for dette, når det kommer til stykket. Når du foretager en investering af denne størrelse, bør du sikre, at den leverandør, du har valgt, har en dybdegående forståelse for din forretning.



BDO-virksomheder effektiviserer deres forretning med Maconomy

I 2009 ønskede en række af virksomhederne i BDOs netværk – BDO er et førende globalt revisionsnetværk – at effektivisere deres forretning. Efter en grundig evaluering af mulighederne for finansiel integritet, optimal kundehåndtering og styring af leverancer valgte BDO-virksomhederne i Sydafrika og Hong Kong en skræddersyet ERP-løsning til revisionsvirksomheder fra Maconomy. Løsningen integrerer følgende primære forretningsområder:

- Kundestyring (CRM)
- Styring af leverancer og igangværende arbejder
- Økonomistyring
- *People & Performance Management*
- *Business Intelligence*

"Maconomy integrerer 'best practices' fra revisionsbranchen relateret til sagsstyring og CRM med back-office-processer såsom finans, debitor/kreditor og rapportering. Denne workflow drevne teknologi for ERP-plattformen gør Maconomy særligt attraktiv."

– Michael Riley, COO, BDO Cape Town

Få fuld kontrol over din forretning

I disse år anvendes forretningsautomatisering i stigende grad inden for vidensservicesektoren. Det er ved at gå op for forretningsverdenen, at god projektførelse er en yderst effektiv måde at sikre din bundlinie på og få fuld kontrol over din forretning. På baggrund af vores erfaring med at optimere vidensservicevirksomheders forretning, er jeg overbevist om, at dette er et nødvendigt skridt for enhver virksomhed, der ønsker at være i front. Sørg for at kigge efter veldokumenteret brancheekspertise. Det handler ikke om systemet – det handler om 'best practices'.

Den rette løsning til en fuldendt projektførelse vil have en stor effekt på to af dine vigtigste succesfaktorer: At forbedre din bundlinie og holde dine kunder tilfredse. Og løsningen vil gøre dig i stand til at drage fordel af dit uudnyttede potentiale til projektførelse og muliggøre din vej til succes.

Om Maconomy - Organiske forretningsløsninger

Maconomy leverer branchespecifikke forretningsløsninger til professionelle servicevirksomheder og -organisationer. Vi skaber en naturlig sammenhæng mellem mennesker og processer. Vi sikrer overblik, opfølgning og beslutningsdygtighed, så der skabes både menneskeligt og økonomisk overskud.

Vores kunder i Danmark omfatter Rambøll, Devoteam, Grant Thornton, Atkins, og Kunde & Co. Internationale kunder er blandt andre Semcon, ErgoGroup, Deltares, Millward Brown m.fl.

Maconomy A/S blev grundlagt i 1989 og har hovedkontor i København. Vi leverer ydelser til mere end 600 kunder i over 50 lande via kontorer i Europa og USA samt via et omfattende partnernetværk. Over 126.000 brugere på verdensplan anvender i dag Maconomys forretningsløsninger.

For yderligere oplysninger henvises til maconomy.dk