

Varme konsulenter i vekst

Konsulentselskapet Miles IT har en litt annen profil enn de fleste konkurrentene. – Som leder måles jeg på kulturbygging, sier leder av Oslo-kontoret Bjørn Semundseth.

Av Roland Berg Lie

roland.berg.lie@finansavisen.no

Miles IT ble etablert i Bergen for drøyt ett år siden. Ønsket var å etablere et konsulentselskap med både tung faglig kompetanse og et spesielt godt miljø. Gründerne hadde fått nok av de store, og ofte upersonlige, konsulentselskapene.

Kort tid senere ble et Oslo-kontor etablert. Det ledes av Bjørn Semundseth.

— Som leder måles jeg på tradisjonelle elementer

som salg og ledelse, men jeg måles også på et såkalt kulturbyggingselement. Trivselen til de ansatte er meget viktig i Miles IT.

Nåløyet

For å besørge et godt miljø er rekrutteringsprosessen viktig. I dag jobber totalt 18 personer i selskapet.

— For det første ansetter vi kun erfarne folk. Våre ansatte har som oftest vært med på opplæring av folk tidligere. Nå jakter vi på folk som kan tilføre

organisasjonen og de ansatte noe faglig. Alle ansettelser skal styrke kompetansen, sier Semundseth.

I tillegg skal sosiale ferdigheter være svært gode.

— På spøk sier vi at vi ikke ansetter «nerder». Men det er meget viktig at de ansatte passer inn i den sosiale settingen. Vi vil ha et sosialt miljø med varme mennesker som det går an å ha det moro med, fortsetter han.

Han tror dette ikke bare er viktig for den interne trivselen, men også for måten konsulentene oppfattes ute hos kundene.

Mindre turnover

En annen effekt av det noe utradisjonelle verdigrunnlaget i Miles IT, er at frafallet av an-

satte ert meget lavt. Det er kanskje ikke så rart siden ingen har jobbet i selskapet i mer enn ett år, men i teorien skal strategien sørge for god stabilitet.

En annet spesielt trekk ved rekrutteringsprosessen er at selskapet verken annonserer eller benytter rekrutteringsfirma.

— Vi bruker kun vårt eget kontaktnett. Dette er en naturlig del av utvelgelsesprosessen. Vi tror vi selv klarer å gjøre en vel så god jobb med å rekruttere som profesjonelle aktører, ikke minst på grunn av de spesielle utvelgelseskravene.

Går bra

Selskapet forventer en omsetning på 15-16 millioner kroner inneværende år. I forrige må-

KULTURAMBASSADØR:

Leder for Miles ITs Oslo-kontor, Bjørn Semundseth, har de ansattes trivsel som en av sine viktigste arbeidsoppgaver.



ned var omsetningen på 2 millioner kroner.

— Det går bra. For oss er det viktig å ikke la oss rive med. Vi har det ikke travelt, men vil samtidig være i stand til å sysselsette bemanningen selv i dårligere tider, sier Semundseth.



PERSONLIG: Gründerne hadde fått nok av de upersonlige konsulenthusene.

Utfordrer konsulentselskapene

IT-konsulentmegleren eWork etablerer seg nå i Norge. Selskapet har til nå knyttet til seg ca. 20.000 konsulenter og regner med å spise seg inn på markedene til de tradisjonelle konsulentselskapene.

Av Kai Kokvold

kai.kokvold@finansavisen.no

eWorks forretningsstrategi retter seg primært mot konsulenter som jobber i mindre konsulentfirmaer. Selskapet hjelper disse konsulentene med å få oppdrag hos kunder og fungerer i praksis som en salgskanal

for disse konsulentene og konsulentselskapene.

—Vi etablerer oss i Norge etter at vi har fått en rekke henvendelser fra norske bedrifter og mindre konsulentselskaper om å starte her. Konsulentmegling er på mange måter ubrukt mark i Norge, sier Anders Skolleborg, leder for for-

retningsutvikling, og ansvarlig for eWorks etablering i Norge.

Større spisskompetanse

Ifølge Skolleborg gjør eWorks forretningsmodell det lettere for kundene å nå IT-konsulentene med den spisskompetansen de har behov for, i større grad enn ved å leie inn konsulenter fra de store konkurrerende konsulentselskapene.

eWork har i dag kontorer i Sverige, Finland og Danmark. Selskapet hadde i fjor 35 ansatte og en totalomsetning på

435 millioner svenske kroner. Driftsresultatet endte på 19 millioner svenske kroner. Selskapet sysselsetter nå 55 ansatte og nærmer seg 700 millioner i omsetning i 2006. Skolleborg mener selskapet vil nå 1 milliard i løpet av 2007 og at markedet i Skandinavia totalt kan være så stort som tre til fire milliarder svenske kroner.

SATSER I NORGE: Leder for eWorks satsing i Norge, Anders Skolleborg, forteller om stor interesse for selskapets tjenester

