



Erik Nielsen,
direktør og
formidlingskonsulent,
Vidensfolk.dk

"Det gryer", siger cheferne, men de fleste har nok en indbygget bremse, der afholder dem fra at hamre løs på ansæt-knappen. Det går også ud over specialistopgaver og tiltag, der skal løfte virksomhedens konkurrenceevne.

"Hvis brugen af eksterne vidensressourcer holdes tilbage fordi et projekt er uafklaret, kompetencekravene er diffuse, eller fordi ressourcebehovet er usikkert, så er der hjælp at hente til både afklaring og fleksibel løsning af udfordringen," siger Erik Nielsen, Vidensfolk.dk.

"Opgaveløsningens kvalitet afhænger af kompetencerne hos de mennesker, der tilknyttes og ikke af om kontrakten siger projektansættelse, freelancer, bemandingsbureau eller konsulentvirksomhed."

Foto: KajNielsen.dk

Få hjælp fra de rigtige eksterne vidensfolk – uanset kontraktformen

Dilemmaerne indhenter chefen, når tankerne falder på at dække kompetence- og ressourcebehov med folk udefra. Ved vi, hvad vi har brug for – og er vi klare nok i spytet til, at vidensleverandører kan byde på opgaven?

Hvor og hvordan finder vi de rigtige eksterne vidensfolk?

Og kan vi være sikre på, at de der byder, både kan og vil løse vores specifikke udfordring?

Af Erik Nielsen, direktør og
formidlingskonsulent, Vidensfolk.dk

En fleksibel måde at finde vidensfolk

Når du er færdig med at læse denne HR guide, ved du sikkert mere om, hvordan din virksomhed kan leje folk til alle typer af job. Læg mærke til ordet 'leje'. Det er jo netop det, der kendetegner vikar- og bemandingsbureauer, uanset om der er brug for en ekspert, en freelance ingeniør eller en vikar til produktionen.

Men hvad nu hvis selve formen er underordnet, så længe det grundlæggende princip om 'løsarbejder' er opfyldt? Opgaveløsningens kvalitet afhænger af kompetencerne hos de mennesker, der tilknyttes og ikke af om kontrakten siger projektansættelse, freelancer, bemandingsbureau eller konsulentvirksomhed.

I denne artikel kan du læse om, hvordan formidlingstjenesten Vidensfolk.dk sætter både købere og leverandører af vidensservice fri af forudbestemte

kontrakt- og samarbejdsformer. Tjeneren hjælper – på en fleksibel måde – med at finde kompetencer og ressourcer direkte hos professionelle vidensfolk. Lige fra eksterne bogholdere over freelance specialister til konsulenter og ledelsesrådgivere.

Traditionelle bemandingsløsninger

Bemandingsbureauer er oftest full-service udlejere med vedligeholdelse og backup på de folk, der leveres. Til gengæld sendes en samlet – og gearret – regning, ligesom der typisk er en fast kontaktperson tilknyttet kunden. Det er alt sammen en god og gennemprøvet model for bemanding på vikar- eller interimsbasis.

Forestil dig imidlertid, at du kunne stoppe op undervejs i søgeprocessen og sige "denne her konsulent kunne jeg godt tænke mig at lave en direkte kontrakt med"? Hvis du insisterer, kan du måske få lov at købe din topkandi-

dat fri af bureauets håndjern, mod at betale en god måneds honorar. "Og hvad med back-up, hvis konsulenten falder fra," spørger du måske, og fortsætter ind i samarbejdet med bemandingsbureauet, som lover hurtigt at finde en ny mand, hvis forventningerne ikke indfries.

Professionelle vidensservice leverandører

Udviklings- og forandringsprojekter løses ofte med hjælp fra konsulenthus og virksomhedsrådgivere. I bund og grund er køberens udfordring dog den samme som ved bemandingsbehov: "Hvordan finder jeg den rigtige løsning og den rette leverandør til projektet"?

Her er køber mere prisgivet i relation til at gennemskue de enkelte leverandørers kvaliteter end ved simpel bemanding af en veldefineret opgave, fordi rådgivermarkedet mildest talt er ugenomsigtigt. Ofte er det da også eksisterende relationer, henvisninger >>

- >> via eget netværk eller ligefrem tilfældigheder, der gør, at det netop blev en bestemt konsulent, der fik opgaven. Det er ikke altid optimalt.

Gode indkøbsdyder, som at der bliver søgt bredt i markedet, og at der tales med to-tre budgivere forbigås desværre ofte. Og hvis der bliver indhentet flere bud på opgaveløsningen, er de så reelt sammenlignelige?

Redskaber når der skal findes vidensfolk

Det kræver en veldefineret opgavebeskrivelse, hvis du ønsker kvalificerede bud fra de rigtige vidensleverandører.

Det har en af Vidensfolk.dk's brugere, Tomas M. Jørgensen, ZERO-MAX A/S, skrevet om i sin feedback, efter vi havde skaffet en konsulent til interne kvalitetsaudits m.m.:

"Det, at man udfylder formularen på Vidensfolk.dk, gør blot processen nemmere, idet opgaven er nødt til at være rimeligt velovervejet og dermed også nemmere for budgiverne at forholde sig til og respondere på. Vi fik fem anonymiserede forslag, jeg så nærmere på tre – og derefter var det blot at vælge."

Vidensfolk.dk hjælper i nødvendigt omfang køberen med at definere opgaven. Når beskrivelsen er afklaret, udsender vi den anonymiserede forespørgsel direkte til kvalificerede medlemmer af vort leverandørnetværk. Vi opsøger også relevante vidensvirksomheder uden for netværket, hvis vi ikke har tilstrækkelige kompetencer i leverandørregisteret.

De leverandører, der både kan og vil byde på opgaven, returnerer deres løsningsforslag til os. Disse er indbyrdes sammenlignelige, så køberen kan se, hvordan leverandørerne adskiller sig i deres måde at forholde sig til udfordringens elementer.

Køberen ser alle indkomne bud i anonymiseret form og kan herefter komme i direkte kontakt med op til tre af budgiverne.

Resultatet af processen er en direkte aftale mellem køberen og den udvalgte leverandør samt visheden om, at der er gode back-up leverandører lige ved hånden.

Ekstra services, teamdannelse og bemandingsløsninger

Den grundlæggende formidlingstjeneste er gratis at benytte, når køberen selv har en nogenlunde veldefineret opgavebeskrivelse og ikke ønsker, at vores formidlingskonsulent skal deltage aktivt i udvælgelsesprocessen.

Vidensfolk.dk kan dog også medvirke til at afklare og definere opgaven for køberen og f.eks. forestå første sortering af indkomne bud, deltage i køberens møder med kandidaterne m.v. Betaling af honorar til Vidensfolk.dk for sådanne services aftales altid på forhånd.

Endelig er det også muligt at lade Vidensfolk.dk levere den specificerede ydelse via underleverandører, hvor vi fungerer som bemandingsbureau eller konsulentvirksomhed. Vi kan f.eks. skræddersy et projektteam bestående af folk fra flere vidensvirksomheder.

Valgfriheden og fleksibiliteten er positivt med hele vejen i køberens søgeproces. Vidensfolk.dk hjælper undervejs og leverer under den kontraktform køberen ønsker – som simpel formidler, som recruiter eller som direkte leverandør af vidensressourcerne. Der er samme sikkerhed for professionel løsning af køberens opgave – uanset formen.

FORTÆL om udfordringen

Som køber bør du beskrive mindst fem ting, som bydende leverandører skal forholde sig til i deres løsningsforslag:

- 1) Opgavens formål og forventet overordnet resultat af løsningen.
- 2) Baggrund for opgaven samt nuværende situation.
- 3) Specifikation af opgaven – en konkret beskrivelse af de udfordringer, der ønskes løsninger på.
- 4) Væsentligste succeskriterier for opgavens løsning (inkl. eventuelle delmål).
- 5) Væsentligste udfordringer/barrierer i forbindelse med opgaven.

Flere input til løsninger

En virksomhedsleder på Fyn nød godt af de mange input, han fik gennem syv dokumenterede løsningsforslag samt efterfølgende møde med tre højt kvalificerede konsulenter. Projektet blev i sidste ende løst af offentligt støttede kanaler, men den afklarende effekt fik køberen med – ganske gratis.

OM vidensfolk.dk

Vidensfolk.dk drives af Manator ApS, som er en erfaren vidensservice virksomhed med direktør og virksomhedsrådgiver Erik Nielsen i spidsen.

Kontakt Vidensfolk.dk
på tlf.: 75 95 44 46, e-mail:
en@vidensfolk.dk eller start din
søgning ved at indsende en opgave
via www.vidensfolk.dk.