

hvis du vil noget med it

COMPUTERWORLD

Publiceret
10. december 2014 kl. 06:35
på cw.dk/art/232666

Printet 28. april 2016

● IDG

De bedste danske it-folk har deres egen agent: Sådan får du også en

Nogle danske it-projektledere og udviklere er så eftertragtede, at de får deres helt egen agent. Læs her, om du har det, der skal til for at blive top-konsulent med din egen agent.

Kim Stensdal

For nogle uger siden **fortalte vi** om tendensen med, at de særligt dygtige softwareudviklere i USA nu er så eftertragtede, at agenter, der ellers repræsenterer rockstjerner, hjælper dem med at skaffe de bedste kontrakter i hus.

Her i Danmark hyrer nogle af de mest eftertragtede it-folk dog også agenter for på den måde at kunne arbejde som selvstændig konsulent, men samtidig slippe for selve pris-forhandlingen med kunden og alt kontrakt-arbejdet.

Agent-virksomheden 7N fra Holte har over de seneste 16 år etableret sig i ialt syv lande og har nu 40 agenter, der repræsenterer 650 it-specialister, heraf repræsenteres de 320 af 16 agenter her i Danmark.

"Det at være selvstændig og at have en agent - nogen der klarer det kontraktuelle og finder de rigtige opgaver - er noget, der bliver søgt mere og mere af de bedste," fortæller Jesper Kolding, der er direktør i 7N.

7N havde i 2013 en samlet omsætning på 476 millioner kroner og et resultat af primær drift på 17,5 millioner. Jesper Kolding afslører lidt af forretningshemmeligheden:

"Vi har en stor pulje af konsulenter, som vi har kvalitetssikret og hentet referencer på og så videre, og så har jeg 16 agenter her i Danmark, der er tilknyttet de her mennesker og kender dem rigtig godt både personligt og rent fagligt."

"Vi gør meget ud af at vide meget om, hvad de kan fagligt og skaber en relation til dem og gør meget ud af at finde ud af deres personlige kompetencer."

Den typiske kunde

Hver agent hos 7N har typisk ansvaret for 20-30 selvstændige konsulenter og tre til fem kunder, forklarer Jesper Kolding.

"Det er alle de store finansielle og offentlige kunder, der typisk bruger ekstern hjælp i perioder. Vi går til de her kunder og siger, at vi har Søren, Per og Ole, der er knalddygtige til at udvikle, projektløse eller være arkitekter, og de er ledige på markedet nu eller om kort tid."

Hvem forhandler så betalingen på plads?

"Man kan sige, at konsulenten outsourcer salgsapparatet til os, så vi står for det kontraktuelle. Han skal i virkeligheden koncentrere sig om det faglige og om at levere opgaven - og alt det udenom tager vi os af."

"Vi tager os af, hvad det koster sådan noget her og af forhandlingen med kunden, og så lander konsulenten ude i et operativt projekt, hvor han skal levere varen."

Og så skal I selvfølgelig også have et fee?

"Ja, det er klart. Og det er heller ikke alle, der har råd til at have en agent. Det er kun de bedste, som selvfølgelig også koster lidt mere end gennemsnittet på det danske marked." **Erfaring er altafgørende**

"De folk, vi har hos os, har alle minimum 10 års erfaring. Vi har ikke nogen fra universiteterne, som vi er i gang med at lære op. Vi har ikke nogen, der skal sammen med en senior ud til kunderne. Vi sender dem, der er på toppen og har prøvet det her før, og det er også det, kunderne leder efter - nogen, der har prøvet det før."

Kan du nævne et eksempel på en konsulenttype, der er i høj kurs?

"Man skal kunne noget særligt. Man skal kunne noget om forretningen, man skal kunne sin teknologi, og så skal man kunne samarbejde og have gode"



Jesper Kolding, direktør i 7N.

"Vi gør meget ud af at vide meget om, hvad de kan fagligt og skaber en relation til dem og gør meget ud af at finde ud af deres personlige kompetencer."

"Projektledelse er et af de områder, der har vækstet rigtig meget i de sidste mange år. Og så de virkelig dygtige udviklere.

*personlige
egenskaber."*

Man skal kunne noget særligt. Man skal kunne noget om forretningen, man skal kunne sin teknologi, og så skal man kunne samarbejde og have gode personlige egenskaber."

Har man ikke det sidste, får man det svært som selvstændig konsulent, forklarer Jesper Kolding.

"Man kan godt være faglig dygtig, men det betyder ikke, at man kommer til at levere i de her agile projekter, som mange af vores kunder kører med."

For at knytte de selvstændige konsulenter tæt til 7N, tilbyder agent-virksomheden dem blandt andet forskellige former for efteruddannelse, erfagrupper og netværk, ligesom de følger dem løbende, når de er ude hos kunderne.

Det er naturligvis også for at gøre livet som selvstændig konsulent så interessant og givende, at de eftertragtede it-folk ikke ender med at lade sig fastansætte hos kunderne. Samtidig har agenterne en altoverskyggende opgave:

"Vi har ikke konkurrenceklausuler eller noget, så det er vigtigt for mine folk at sørge for, at de hele tiden har en opgave. Hvis ikke vi kan kaffe opgaver til til dem, så er vores rolle i virkeligheden udspillet."



Danmark mangler særlige it-folk

Det er dog ikke nogen risiko, sådan som situationen på markedet er, for mange virksomheder har svært ved at skaffe erfarne projektledere og rigtig dygtige udviklere med særlige kompetencer. Faktisk har 7N i øjeblikket omkring 100 forespørgsler, som de ikke kan levere folk til.

"De er svære at finde, så dem er der bare ikke nok af, lyder det fra Jesper Kolding."

Men hvorfor er det, at en bank ikke bare fastansætter den projektleder, hvis personen er så eftertragtet og dygtig og kompetent?

"Det tror jeg også gerne, at de ville, men ofte kan det være svært at have alle de rigtige kompetencer i huset til enhver tid. Både teknologien og den måde, man arbejder med projektledelse på, forandrer sig."

"Og måske har man ikke haft et så stort, komplekst program inden for det her område før."

Jesper Kolding forklarer, at selvstændige konsulenter i denne kategori typisk kan tjene en del mere som selvstændige end ved at være fastansatte. Til gengæld er der så heller ikke noget, der hedder løn ved sygdom, og man må også acceptere, at der ikke er nogen garanti for fast arbejde - heller ikke selvom man har en agent.

Kan du få din egen agent?

Hvordan skal ens CV se ud, og hvordan kommer man overhovedet i spil som sådan en top-konsulent med egen agent?

"Du skal i din sjæl og dit hjerte beslutte dig for, at du godt kan tænke dig at blive selvstændig konsulent og at blive evalueret på hver eneste opgave, du leverer. Og at du ikke er sikker på at have den næste opgave. Det skal du tænke over."

Og skal man ifølge Jesper Kolding gøre sig klart, at man er nødt til at sige sit faste job op, før man kan blive selvstændig.

"Du skal tage en beslutning, om du fagligt og finansielt er klar til at påtage dig det her. Det er en karrierevej."

Follow @kimstensdal 776 followers

Læs også:

Den er god nok, softwareudvikler: Nu skal du have din helt egen agent

Annonce:

*"Du skal i din sjæl
og dit hjerte
beslutte dig for, at
du godt kan tænke
dig at blive
selvstændig
konsulent og at
blive evalueret på
hver eneste
opgave, du leverer."*

28/4/2016

De bedste danske it-folk har deres egen agent: Sådan får du også en - Computerworld

Derfor er programmører vigtigere end nogensinde

Netcompany masseansætter danske it-folk: Lønnen er slet ikke en barriere

Fuld fart frem: Derfor bliver 2015 et vildt år for softwareudviklere

Disse kompetencer er i ekstra høj kurs i Danmark netop nu

Anders Hejlsberg: Fantasien har ingen grænser længere