



conscensia

juni 2011

Nearshore News



CASE:
KAMSTRUP A/S

Kort nyt

**Kundens højre hånd
I UKRAINE**

Distribuerede teams
i front

www.conscensia.com

Af: Helena Andersen, Weltklasse

Case:

Kamstrup A/S

Verdens største producent af intelligente elektroniske varmemålere har fået en software division på snart 6 mand i Ukraine. Med deres konstante fokus på vækst via produktudvikling ser Kamstrup A/S outsourcing som et naturligt skridt på deres vej til vedvarende succes.

I foråret 2011 har den vel-etablerede og verdensomspændende danske virksomhed Kamstrup A/S indgået et samarbejde med Conscensia. Kamstrup A/S endte sidste år med et overskud på over 100 millioner før skat. Og det er ikke kun Kamstrups succes, der kører i højt tempo. Samarbejdet var allerede fra sin start kendetegnet ved høj effektivitet og produktivitet. Teknologichef hos Kamstrup A/S,

Henrik Mørch Mogensen, fortæller om opstartsfasen, deres setup og det foreløbige udbytte af Conscensias outsourcing: *"Kamstrup A/S har indgået et samarbejde med Conscensia for ganske enkelt at skalere arbejdskraften på en effektiv og økonomisk fordelagtig måde".*

Hurtigt ud af startfeltet

Conscensias nøje tilrettelagte forløb begyndte med, hvad Henrik Mørch Mogensen be-

skrev som, et meget simpelt og lettilgængeligt kontrakt setup. Kamstrup A/S afklarede både internt og i samarbejde med Conscensias HR-afdeling, hvilke kompetencer, virksomheden havde behov for, og Conscensia gik på jagt efter de rette kandidater.

Kamstrup A/S fik en liste over potentielle kandidater og takkede "ja" til at besøge L'viv, hvor de kunne møde de potentielle kandi-

dater ansigt-til-ansigt. Da de havde udvalgt deres nye ansatte begyndte lønforhandlingerne, og Conscensia håndterede de sidste praktiske forhold. Henrik Mørch Mogensen tilføjer: *"Vi valgte i samråd med Conscensias HR-afdeling at gå ret hårdt på og sige; fra dag ét af starter vi på den opgave, vi skal løse. Frem for de ansatte brugte alt tiden på at rende til introduktionsmøder. Og det er meget flot i min bog. Specielt når vi taler om et nuanceret begreb som outsourcing."* Fra Kamstrup A/S skrev kontrakt med Conscensia, til det nye udviklingsteam var fuldt kørende, gik der kun halvanden måned.

Samarbejdet overgår forventningerne

Kamstrup A/S' udviklingsteam er lige nu del af et større projekt på 20 mand. Deres opgave er at udvikle en komponent til et helt nyt system. Henrik Mørch Mogensen beskriver det foreløbige samarbejde med udviklingscentret således: *"De har bidraget positivt, fordi de har øget vores forretningsværdi*

ved at levere et produkt som forventet, måske endda over forventningen."

Den kultur, indstilling og tilgang til fx opgaver, som den vestlige del af Ukraine be-

sidder, minder ifølge Henrik Mørch Mogensen meget om den danske. Det var ikke alene vigtigt for Kamstrup A/S, at teamet nemt kunne tilpasses resten af virksomheden, men at det



Henrik Mørch Mogensen

omvendt også kunne træffe selvstændige beslutninger på vegne af virksomheden. Ifølge Henrik Mørch Mogensen har udviklingsteamet det helt rigtige "mindset" til at håndtere det ansvarsfulde og videnstunge arbejde, de bliver tildelt.

Et fordelagtigt træk

20 pct. af Kamstrups ansatte er beskæftiget med produktudvikling. At få et hold nye ansatte i udlandet til at udvide denne proces virkede derfor for Kamstrup A/S som et oplagt træk i virksomhedens strategiske vækst.

Henrik Mørch Mogensen fortæller, at han ser mange fordele i at investere i outsourcing. Conscensias sourcing bød på kompetent arbejdskraft på et billigere marked. For Kamstrup A/S var især fleksibiliteten, muligheden for at tilpasse udviklingsteamet til det præcise behov virksomheden havde, en af de største styrker ved samarbejdet.

Kamstrup A/S har i 2010 øget investeringerne i ny

produktionsteknologi og automation til 60 mio. kr., og investeringerne vokser til 70-80 mio. kr. i 2011 med blandt andet en udvidelse af deres fabrik i Stilling med

Se videointerview med Henrik Mørch Mogensen på www.conscensia.com



4000 kvadratmeter. Henrik Mørch Mogensen fortæller, at han også regner med mere vækst på outsourcing grenen for Kamstrup A/S i fremtiden. ■

Om Kamstrup A/S

Kamstrup A/S er en danskejet virksomhed, der udvikler, producerer og sælger intelligente forbrugsmålere, herunder elektroniske varme-, el- og brugsvandmålere, med tilhørende aflæsningssystemer til forsyningselskaber over hele verden. I 2010 havde virksomheden en eksportandel på 85 %.

Olaf Kamstrup grundlagde Kamstrup A/S helt tilbage i 1946. Virksomheden var familieejet indtil 1990, hvor den blev opkøbt af Olieelskabet Danmark (OK). I dag har Kamstrup egne kontorer og selskaber i 18 lande. Og på verdensbasis har virksomheden i alt ca. 675 medarbejdere.

Kort nyt

Systematic:

Økonomisk vækst vha. outsourcing

Tak for sidst til alle jer, der besøgte os den 1. april på messen i Bella Centret. Det var fedt at se, hvor mange der viste interesse for vores samarbejde med Systematic. Et tydeligt bevis på effektiviteten af Conscensias udviklingsmodel, hvor medarbejderne i Ukraine indgår som en del af Systematics danske team.

Ny sælger i København

Vi byder vores nye sælger i København – Jonas T. Jacobsen velkommen. En ung, topmotiveret og erfaren sælger, som vi tror på, kan bidrage med utroligt meget til Conscensia.

Ny kunde SDC

SDC – Skandinavisk Data Center A/S har også valgt at indgå et samarbejde med Conscensia. SDC er bl.a. underleverandør til pengeinstitutter og strækker sig, som det fremgår af navnet, over hele Skandinavien.

Medarbejder nr. 115

Det er kun få måneder siden, at vi rundede ansat nummer 100. Nu har vi netop ansat medarbejder nummer 115, og yderligere 18 er på kontrakt men ikke ansat, hvilket er udtryk for den positive udvikling, som Conscensia i øjeblikket gennemgår. Vi oplever en stadig stigende efterspørgsel på vores outsourcing, så vi forudser, at udviklingen fortsætter.

Ny Integrations Manager

Da Line Milthers gik på barsel, blev Zoreslava Klym udnævnt til fungerende Integrations Manager i hendes fravær. Denne udnævnelse er senere gjort permanent. Derfor står Zoreslava Klym også i fremtiden for opstart og facilitering af udviklingsteams

Ny dansker i Ukraine

Allan Kirkeby Andreassen er pr. 1. august på plads som vores nye danske medarbejder i L'viv. Han har en baggrund som softwareudvikler med flere års erfaring indenfor projektledelse. Han er certificeret Scrum-master og har suppleret sin IT-uddannelse med en HD. Allan Kirkeby Andreassen vil i samarbejde med Zoreslava Klym og Maksym Shevchenko sikre, at alle udviklingsteams i dagligdagen bliver optimalt supporteret af Conscensia.

Relationship Manager

Line Milthers

Vores tidligere Integrations Manager, Line Milthers, har fået ny stilling i Danmark som Relationship Manager. Hendes opgaver bliver i samarbejde med Zoreslava Klym at facilitere vores eksisterende og fremtidige kunder.

Ny kunde Kamstrup

Kamstrup A/S har påbegyndt et samarbejde med Conscensia. En verdensomspændende virksomhed, der har konstant fokus på vækst via produktudvikling og automation. Derfor så de potentiale i at anvende vores outsourcing. Vi ser frem til et stærkt samarbejde.

Af: Helena Andersen, Weltklasse

Kundens højre hånd i Ukraine

Effektiv outsourcing er målet, effektiv kommunikation er midlet. Conscensias Integrations Manager, Zoreslava Klym, er det stærke bindeled mellem kunden og udviklingscentret i Ukraine. Hun har som sin fornemste opgave at sikre kunden stærke resultater.

Hos Conscensia er den nok største og vigtigste udfordring samarbejdet på tværs af landegrænserne. Derfor er et stort fokus på kommunikation en nødvendighed, hvilket stiller store krav til især udviklingscentret i udlandet. Conscensias kunder får vha. outsourcing hele pakken, og derfor er de ansatte uddannede til at håndtere bl.a. sprogbarrierer, kulturelle forskelle og et øget behov for dialog og feedback.

Et stærkt samarbejde med kunden

Integrations Manageren har jævnligt online møder med kunden for at bibeholde et nært og stærkt samarbejde. Det er hendes ansvar månedligt at rapportere tilbage til kunden med værdifulde informationer og forbedringsforslag for at holde kunden opdateret omkring udvikling, fremskridt og fremtid.

Derfor er det et krav, at hun altid deltager på det indledende stadie, når kunden

besøger udviklingscentret. Under deres besøg afholder hun løbende møder med kunden for at udnytte situationen bedst muligt. Dette giver kunden mulighed for at stille spørgsmål og opstille deres mål og ønsker for samarbejdet. Zoreslava Klym har erfaret, at hun er til mest værdi for kunden, når de ved, at de altid kan ringe eller skrive til hende, hvis de har idéer eller spørgsmål.

Dansk kulturforståelse i Ukraine

For at øge forståelsen mellem Danmark og Ukraine skal alle nyansatte i Conscensias udviklingscenter indledende gennemgå to kurser: Et kursus, der giver et kulturelt overblik over Danmark og sammenligner den danske kultur med den ukrainske. Og et kursus i kommunikation, der har fokus på at gøre de ansatte mest værdifulde for kunden vha. dialog og grundig feedback. Derved bliver det lettere for kunden at få et team, der fra start af bliver "... en naturligt integreret del af kundens virksomhed i Danmark", mener Zoreslava Klym. Det er for

Conscensia essentielt, at kundens organisation forbliver sammenhængende på tværs af landegrænserne. **Et distribueret fællesskab** Conscensias fokus på kommunikation, nærhed og problemløsning på tværs af landegrænserne er også med til at give kunden et samlet effektivt outsourcing team. Dagligt har hun et tæt samarbejde med både HR-afdelingen, salgsafdelingen med flere. De distribuerede teams arbejder konstant hurtigt og målrettet mod i fællesskab at skabe de bedste rammer for effektiv outsourcing. Måske af den grund forstår Zoreslava Klym begrebet di-

stribuerede teams således: "Begrebet refererer til, at en organisation har flere kontorer på forskellige lokationer, men at kommunikationen udviser afstandene, og giver de ansatte følelsen af at være fysisk tilstede i samme rum"

Ved konstant at have et øget fokus på kommunikation til og fra kunden forsøger Conscensia at adskille sig fra andre leverandører. Integrations Managerens funktion og hovedansvar for at øge forståelsen i de distribuerede teams er derfor en hovedprioritet. Det er Conscensias erfaring, at dette sikrer størst merværdi for kunden. ■



Zoreslava Klym

Blå Bog

Navn: Zoreslava Klym

Stilling: Integrations Manager

Alder: 32 år

Familie: mand og to børn.

Baggrund: Anvendt matematik og datalogi på L'viv Polytechnical University (Østeuropas bedste universitet), kurser i økonomi og ledelse, arbejde som softwareudvikler, med kvalitetssikring og projektledelse. Ansat i 3 år som Projektleder hos Conscensia.

Af: Rasmus Nørgaard Andersen

Distribuerede teams i front

Der blæser helt nye vinde i den danske IT-industri, der i øjeblikket oplever stor fremdrift. Finanskrisen er så småt blevet erstattet af forårsfornemmelser. Derfor er det oplagt, at den enkelte virksomhed begynder at overveje sin strategiske vækst. Distribuerede teams kan være en del af strategien.

Denne fremgang er ensbetydende med, at vi nu står overfor en ny udfordring, fordi vi helt overordnet har stor mangel på dygtige, kvalificerede IT-ressourcer. Vi bliver nødt til at undersøge, hvilke muligheder vi har for effektivt at udvide virksomhedernes handlekraft.

Øget konkurrencedygtighed

Jeg ser det som tiden til, at vi skal tænke smart og in-

novativt. Der er fra førende universiteter udgivet artikler omkring nye organisatoriske designs de seneste år, som understøtter min betragtning. Efter min mening kan de potentielt set være med til at gøre de danske virksomheder mere konkurrencedygtige.

Hovedtendensen kan bedst beskrives som den ambidextrøse organisation. Det

er et organisationsdesign, hvor man skelner mellem drift og innovation og har dedikerede ressourcer til begge områder. Gennem innovation skal den pågældende virksomhed konstant forbedre sit produkt for derved at øge effektiviteten og konkurrencedygtigheden.

Om distribuerede teams

Når jeg ser på den moderne ambidextrøse organisationsform og sammenligner med



Conscensias services og fokus på at etablere distribuerede teams, er der en slående lighed.

Et distribueret team betyder, at den danske virksomhed har danske ressourcer, som arbejder tæt sammen med personer i vores virtuelle setup. Dette udgør det driftsmæssige setup i den ambidextrøse organisation. Den innovative del forbliver i danske hænder, og dermed bibeholdes den forretningsmæssige viden. Formålet med etableringen af en sådan organisationstype vil også typisk være, at man får et dansk driftsben, der spiller

tæt sammen med det innovative ben. Projekter bliver leveret til tiden, også de største projektudskydelser ellers finder sted.

Få et forspring

En anden fordel er også, at man kan fokusere mere på kunden. De innovative medarbejdere får automatisk mere kundetid, hvilket vil give det konkurrencemæssige forspring, som er nødvendigt for at overleve i den globalisering, vi i dag oplever. Man kunne alene vurdere Conscensias outsourcing ud fra en klassisk betragtning

om, at den tilfører din virksomhed billige kompetente ressourcer. Men ud fra min erfaring er dette ikke ambitiøst nok. Vi foretager en effektiv facilitering af de ressourcer, som er i driften. Dermed sikrer vi, at de medarbejdere, der er beskæftigede her, har hovedfokus på udvikling og ikke på personalepleje, opretholdelse af effektivitet etc. men på selve projektafleveringen. Summa summarum resulterer Conscensias outsourcing i lavere driftsomkostninger og bibeholdelse af den kritiske forretningsviden. ■



conscensia
www.conscensia.com