



STORA KONSULTMÄKLARE ELLER KVALITET?

Published on May 3, 2016



Erik Sjöberg
CEO at Moment Projektkonsult AB

Jag har de senaste åren sett så många negativa konsekvenser av dåligt fungerande konsultmäklare, och bara väntat på att de första kunderna ska höra av sig och säga "vi har haft en rejäl genomgång nu, och visst är konsulterna billiga, men de levererar inte det vi behöver". Och precis det hör jag nu från flera håll.

År 2000 var jag affärsområdeschef för ett mjukvaruföretag i läkemedelsbranschen – och dessutom konsultköpare. Jag glömmer aldrig brevet med rubriken "Prislista konsulter" som jag fick från ett av de stora konsultföretagen. Där kunde jag läsa att utvecklare kostade 1200 kr/h; det kunde handla om en före detta vaktmästare som läst en sexveckorskurs i programmering, och det fanns inte något utrymme för förhandling. Övriga tjänster som seniora utvecklare, arkitekter och projektledare var mycket dyrare. Det var mitt i IT-bubblan, konsulternas makt var total och marknaden var verkligen inte frisk. Jag kände ett stort behov av en prispressande balanserande kraft.

Som alltid kom till slut en förändring. Och som så ofta blev det en pendelrörelse som slog över för mycket åt andra extreman. De stora konsultmäklarna gjorde entré. Argumenten var oerhört enkla:

- Välj mellan marknadens samtliga konsulter i maximal konkurrens
- Förenkla din administration som kund
- Betala lägst pris per timme bland dem som på pappret uppfyller kravprofilen

Nu blev det i stället kunderna som styrde marknaden. Och är det något som konsultmäklarna verkligen har bidragit med så är det att pressa priserna, kanske inte till lägsta pris för rätt leverans, men i alla fall lägsta pris per timme.

Men lika uppenbart enkla som konsultmäklarnas säljargument var, lika uppenbart är det ju att:

- De skickligaste konsulterna är ofta inte tillgängliga i konsultmäklarnas utbud – helt enkelt för att de känner sitt eget värde.
- De viktigaste egenskaperna och förmågorna hos många konsulter, särskilt i ledande roller, inte är såna som kan bockas av genom att jämföra en fyrkantig kravprofil med nyckelorden i en CV. Viktigare är ofta energinivå och driv, den kommunikativa förmågan och sättet man navigerar i politiskt känsliga miljöer och hur man värderingsmässigt passar kundens kultur.
- Konsultmäklarna sällan eller aldrig har förmåga att kvalitetssäkra leveranserna. En av mina egna konsulter drev en gång ett uppdrag där vi tvingades slussa avtalet via en av de stora konsultmäklarna. Efter ett antal veckor ringde konsultmäklaren min konsult och frågade "Är kunden snäll mot dig?" ...

Jag hade förra året en konversation med inköpschefen på ett av Sveriges största företag som hävdade att det alltid är bättre att till varje ny tjänst ta in en helt ny person, eftersom "forskning visade att priset blir x kr/h lägre om man väljer någon man inte känner sen tidigare". Hon förstod inte alls värdet av att faktiskt känna konsulten i fråga, eller värdet av att konsulten känner företaget väl. Hon hävdade till och med att det inte var någon risk med att ta in nya personer: "vi intervjuar ju och tar referenser!". Häpnadsväckande. Alla som jobbat med rekrytering vet ju hur svårt det är att välja rätt kandidat enbart baserat på intervjuer och referenser, medan risken är dramatiskt lägre om det handlar om någon man jobbat med ett par månader eller mer.

Få saker är så enkla som att anställa en inköpschef som får bonus baserat på sänkta timpriser för konsulter i stället för att mäta det mer relevanta pris per affärsnytta. Fast det skulle förstås ställa krav på att inköpschefen eller konsultmäklaren förstår verksamheten.

Hur bör man göra då om man vill ha en marknadsmässigt bra prispress samtidigt som man får tillgång till konsulter av den kvalitet man behöver?

Det är faktiskt inte så svårt! Här kommer några tips:

- Knyt upp ett par leverantörer med stark kvalitetsprofil och kundansvariga och konsulter som verkligen lär känna din organisation, dess värderingar och verksamhet.
- Se till att alltid konkurrensutsätta dessa leverantörer mot varandra. Det räcker. Det behöver inte vara hela konsultsverige.
- Välj en konsult vars företag kan kvalitetssäkra och stötta konsulten och som är expert inom sitt område.

Stirra dig inte blind på priset per timme, utan titta i stället på priset för hela leveransen och vilka övriga värden konsulten kan tillföra. Självklart vill man hellre ta en dubbelt så effektiv konsult för 1400 kr/h än den hälften så effektiva för 900 kr/h. Det spar man ju pengar på. Och betalning per timme kanske inte ens blir billigast för dig som kund eller skapar rätt drivkraft för din konsult.