

Væksten støder mod loft

Innologic bremses af manglen på ledige it-specialister.

Af Henrik Helmer Petersen

Antallet af ansatte steg fra otte til 18 i 2007 i det lille it-konsulenthus Innologic, der beskæftiger sig med et af de mest efterspurgte områder indenfor højtspecialiserede it-løsninger til erhvervslivet, SAP Business Intelligence.

Firmaets vækst blev med andre ord på mere end 100 procent på bare et år, og det kunne lyde som en ønskesituation, og det er det også, men medstifter af firmaet og en af Innologics seks partnere, Lars Millgaard, Farum, fortæller, at der også er en skyggeside af historien.

- Dansk erhvervsliv har taget Business Intelligence til sig, og der er så stor efterspørgsel på konsulentløsninger inden for Business Intelligence, at efterspørgslen er langt større, end vi som branche kan opfylde. Umiddelbart et luksusproblem, men som virksomhedsejere står vi med nogle reelle, store problemer i det daglige, siger han.

- Mangelen på de rette specialister med de rette kundskaber giver problemer både for os som vækstvirksomhed og for branchen som helhed, vurderer Lars Millgaard.

Projekt opgaver

Innologic blev stiftet i 2005, og forretningsgrundlaget er projekt opgaver på konsulentbasis for virksomheder indenfor alle brancher, der vil have specifikke avancerede SAP-løsning-

er, Business Intelligence, til at overvåge, rapportere og analysere udviklingen i virksomhederne - det være sig produktion, salg, kundegrupper etc, etc.

- De flere virksomheder bruger SAP-programmer til at registrere og bogføre administration og drift. Business Intelligence går skridtet videre. Her får virksomhederne nogle værktøjer til at overvåge, rapportere og analysere udviklingen. Det gør dem mere konkurrencedygtige, forklarer Lars Millgaard.

Han fortæller, at den store efterspørgsel på Business Intelligence har betydet, at konsulentpriserne inden for det speciale er vokset markant inden for de seneste år.

- Det er rart nok at få sig ordentligt betalt, men det betyder også, at kunderne er længere end tidligere til at vælge konsulenthus, når de skal i gang med et projekt. Virksomhederne afsøger markedet meget omhyggeligt, og der er ingen tvivl om, at en større del af opgaverne, end hvis der var tilstrækkelig med it-specialister i Danmark, ryger udenlands. På den måde sætter mangelen på it-specialister, og det deraf højere prisniveau på konsulenttydelser, yderligere skub i outsourcingen af

it-opgaver til udlandet, er Lars Millgaard sikker på.

Han ved, at Innologic kunne vækste betydeligt, hvis der var tilstrækkelig med arbejdskraft i Danmark, og mangelen på arbejdskraft sætter ham og de fem øvrige chefer i Innologic i en katepine.

- For vi står det sted i vores forretningsudvikling, hvor vi som stiftere og ledere meget gerne vil til at påtage os lederrollen, salgsrollen og rollen som forretningsudviklere fuldt ud og ansætte konsulenter til at varetage det praktiske konsulentarbejde ude i marken hos vores kunder. Dilemmaet er, at markedet absolut er til at vækste til det niveau, men at vi som virksomhed bremses af manglen på specialister. Derfor er vi nødt til fortsat selv at arbejde som konsulenter ude i virksomhederne - og så samtidig drive, administrere, påtage os salgsrollen og udvikle vores virksomhed ved siden af, forklarer han.

Har været i Kina

Innologic har været i Kina for at se, om firmaet kunne hente de nødvendige it-specialister der, men det kunne man ifølge Lars Millgaard ikke.

- Kina er ikke det rigtige

sted for en virksomhed som vores at hente it-kapacitet, vi skal snarere kigge mod Indien og Filippinerne, siger han.

Situationens alvor har fået Innologic til at revurdere sig strategi.

Tidligere har firmaet kun ansat flyvefærdige it-folk med speciale i Business Intelligence, men nu planlægger Innologic selv at uddanne sine specialister.

- Det taget et års tid og koster i størrelsesordenen 300.000-500.000 kroner at uddanne en specialist inden for vores område, og det er et uvant træk for en virksomhed af vores størrelse, men, som vi ser det, er det et nødvendigt træk, hvis vi skal vokse yderligere, forklarer Lars Millgaard strategien.

Han ved, at folk i branchen løber stærkt for tiden, og for at beskytte sine konsulenter mod at brænde ud, har Innologic taget et andet uvant skridt for et it-konsulenthus.

- Man arbejder med bonusser inden for konsulentbranchen. Des mere en konsulent når, jo mere tjener vedkommende, oplyser han.

- Vi har sat et loft på den bonusordning, fortæller Lars Millgaard.

- Så vores konsulenter - på samme måde som andre steder - kan øge indtjeningen, des mere de laver. Men altså kun til et vist niveau. Efter årlige 1800 arbejdstimer er der ikke mere bonus ved at løbe stærkere hos Innologic. Vi tror, at det er den bedste investering, vi kan foretage os, at den sikrer, at vores konsulenter ikke brænder ud, og at de og vi også trives sammen om ti år, forklarer Lars Millgaard gevinsten af den politik.

Fakta

■ Innologic er et it-konsulenthus, der leverer Business Intelligence i SAP til dansk erhvervsliv.

■ Firmaet blev stiftet i 2005, og ejerskabet består af seks partnere.

■ Alt i alt beskæftiger Innologic 18 ansatte.

■ Firmaadressen er Fruebjergvej i København.
www.innologic.dk