



Heksejakt på konsulenter

INNLEGG Økonomi

DN 10. september kan vi lese at konsulenter er å sammenligne med hekser og trollmenn – mye røyk og lite innhold. Utgangspunktet er en undersøkelse gjennomført av det engelske selskapet Source som har spurt ledere i de 400 største europeiske selskapene om hvor fornøyd de er med de store internasjonale konsulent-selskapene. Saken føyer seg dessverre inn i en rekke av flere lite faktabaserte saker i DN den siste uken om konsulenter.

Skal man tro det man leser i DN, står det riktig dårlig til i norsk og europeisk konsulent-bransje. Det stemmer ikke med den virkeligheten som beskrives av norske konsulentkunder når de deltar i den årlige undersøkelsen til Konsulentguiden. Den siste undersøkelsen er helt fersk og er laget i samarbeid med Abelia. Svar fra over 400 kjøpere i offentlig og privat virksomhet i Norge står i sterk kontrast til DN's kilder.

Konklusjonen er at norske konsulentkjøpere er godt fornøyd. 90 prosent er godt eller meget godt fornøyd med selskapet de benytter.

Undersøkelsen går detaljert til verks når det gjelder hva kundene mener om ulike forhold, noe som gjør at mange konsultantselskaper bruker resultatene i sine interne forbedringsprosesser.

DN er normalt en sterk tilhenger av markedsmechanismene. Tar vi utgangspunkt i markedet, står det bra til med konsulentbransjen. Det er både vekst og lønnsomhet, og mye tyder på at kundene vil sørge for at bransjen vokser videre. Men merkelig nok stoler ikke DN's Eva Grinde på markedet når det gjelder konsulenter. Hun hevder hardnakket at de bedriver heksekunst og trolldom.



Hvis er forskjellen på heiling, engel-bøker og store konsultantselskaper skilnadsende management-systemer? Ikke så mye. Det viktigste er troen.

Hekser, trollmenn og konsulenter



DN 10. september

77 (...) markedet er den beste dommeren. Hvis konsultantselskapene ikke leverer kvalitet, vil ingen kjøpe tjenester av dem

Vi tror DN ville gjøre lurt i å forlate metafysikken og heller innse at markedet er den beste dommeren. Hvis konsultantselskapene ikke leverer kvalitet, vil ingen kjøpe tjenester av dem.

Omsetningen av konsulent-tjenester er i sterk vekst i Norge. Det er flere grunner til det. ■ Bedriftene får tilgang på kompetanse det ellers ville være vanskelig å få tak i, og på denne måten sparer de både tid og penger.

■ Bruk av konsulenter bidrar til kunnskapsoverføring på tvers av virksomheter og til at man får adgang til et større kompetansemiljø enn det man har i egen bedrift. Dette innebærer en risikoavlastning for kunden.

Det har ingen ting med heksekunst å gjøre, men handler om klok ressursbruk.

■ Paul Chaffey, administrerende direktør i Abelia, og Anne Cathrine Røste, Konsulentguiden

Tall på det som teller

INNLEGG Økonomi

I sin kronikk i DN 12. september om 22. juli-kommisjonens rapport setter Stein Stugu og Bitten Nordvik kvalitet og målstyring opp som motsetninger. Vi mener det er en avsporing: både kvalitet og kvantitet må måles.

Vi er enige i at feil eller for mange og detaljerte mål som ikke direkte understøtter organisasjonens viktigste mål, bidrar til defokusering, og at de ikke hjelper til med å kommunisere organisasjonens strategiske retning. Men det er en foreldet

oppfatning at kvantitet er målbar og kvalitet en slags magefølelse.

Målene i en organisasjon bør være tydelige uttrykk for de kvalitetene det er forventet at den skal levere.

Målstyring bør bare virke demotiverende på fagmiljøer dersom det tar for mye tid å samle informasjon til rapporteringen, eller om målene oppleves som snevre eller irrelevante. Faglig drevne organisasjoner bør etterstrebe en kultur for å måle effekt på alt man gjør, med sikte på kontinuerlig læring og forbedring.

Stugu og Nordvik sier også at mål ikke skal brytes ned på

individnivå. Hvorfor ikke? Vi mener det er rettferdig og inspirerende å synliggjøre hvordan hver enkelte innsats bidrar inn til de felles målene. Naturligvis må mål og rapportering behandles med godt skjønn, for ikke alt som teller, kan telles – og ikke alt som kan telles, teller.

Men om målene ikke er komplette, så må det være bedre med tydelighet på deler enn utydelighet på alt. Relevant, detaljert og effektiv målstyring bør være like motiverende for fagfolk som tidtagning motiverer Usain Bolt.

■ Håvard Ellefsen, administrerende direktør i Affecto Norway

Rett diagnose, feil medisin

INNLEGG Energi

Steinar Juel forundrer oss når han går fra interessant analyse til pussig konklusjon i sin kommentar i DN 13. september.

At norsk økonomi er under sterkt press fra en overopphett

oljesektor, er noe som går opp for stadig flere. At Juel ser utfordringene med dette, er bra og viktig. Det vil også kunne være en utfordring at den lille norske økonomien er så eksponert mot én enkelt sektor.

At han så konkluderer med at den rette medisinen for å avdempe dette er å begrense investeringene i fremtidsrett

produksjon og distribusjon av fornybar energi, er overraskende – og mest av alt pussig. At dominans av fortidas energiproduksjon best begrenses ved å begrense fremtidens energiproduksjon, må vel være utgangspunkt for spennende forskning.

■ Henrik Glette, daglig leder i Småkraftforeninga

Skapende ingeniører

INNLEGG Økonomi

Under overskriften «Bryt økonomens maktmonopol» har Tekna-president Marianne Harg 15. september et innlegg i DN hvor hun fremhever ingeniørens fortreffelighet. Jeg skal motstå fristelsen til å kommentere artikkelens innhold, men kan ikke unnlate å påpeke det komiske i at DN velger å illus-

trere innlegget med et bilde fra et byggeprosjekt hvor ingeniørens feilberegninger har medført forsinkelse på over et år og merkostnader på flersifret millionbeløp.

Er det slik ingeniører skaper merverdier?

■ Erik Næsgaard, siviløkonom NHH, Bergen (Bildet viste studentboligprosjektet i Grønneviksøren ved Store Lungegårdsvann i Bergen, red.anm.)