



Fakulteten för ekonomi, kommunikation och IT

Rapport

Besök hos två projekt drivande IT-företag

Datum: 2006-12-06
Namn: Henrik Bäck
Mathias Andersson
Anders Ellvin
Kurs: ADB A45

Innehållsförteckning

Innehållsförteckning.....	2
Inledning.....	3
FyrPlusTeknik AB.....	3
Sogeti.....	4
Jämförelser mellan företagen.....	5
IT-branschen.....	5
Praktisk tillämpning av Tillämpad projektledarskap.....	5

Inledning

Denna rapport beskriver två IT-företag i Karlstad och hur deras arbete med projekt samt projektledning går till. Rapporten innehåller också en jämförelse mellan de två företagen.

FyrPlusTeknik AB

På FyrPlusTeknik träffade vi Anders Rosén som just avslutat ett projekt mot SAS om att införa fingerbiometri inom inrikesflyget. Idén är att kunna matcha en person med dess bagage vid ombordstigning på planet. SAS har i några år haft servicetänkandet att de som reser ofta själva ska kunna sköta sin incheckning och sin passage till avgångshallen. Sedan årsskiftet har det system de nu använder inte varit godkänt enligt de regler som EU har ställt upp för resande med bagage. Genom att använda fingerbiometri kan man se till att den som checkat in bagage också följer med planet.

Anders har arbetat 10 år som projektledare av och till. På FyrPlusTeknik har han arbetat sedan 2001. Men någon speciell kurs i ledarskap har han inte gått. Dock har han under sin utbildning, inom datavetenskap på Uppsala universitet, medverkat i projektarbete där bland annat ledarskap ingick. Efter detta har han sedan även gått några för Ericsson specifika utbildningar under sin anställningstid där.

I de projekt som företaget driver och där han är projektledare tillämpas i stort sett alltid direkt ledarskap i den bemärkelsen att han leder projektmedlemmarna direkt. Anders själv vill inte använda ordet direkt ledarskap eftersom han känner att det är för starkt förknippat med det militära. I det projekt han just nu avslutat har det varit sex personer inblandade. Alla dessa personer är anställda inom FyrPlus Teknik.

Vad det gäller utveckling av team anser Anders att de i stort sett utvecklar sig själva. Några tekniker eller övningar används inte – dessutom känner alla varandra inom företaget. Företaget har enbart 20 anställda i Karlstad. När projektgrupper konstrueras så används inte heller några speciella metoder.

Flertalet gånger under ett projekt håller han presentationer med olika grupper. För varje grupp måste presentationen anpassas i teknisk nivå för att passa den specifika målgruppen. När interna möten hålls är tekniknivån mycket hög till skillnad från när han håller information om ett projekt för intressegrupper som studenter. Möten med kunder kan ibland hållas på en ganska hög tekniks nivå.

Under ett projekt förhandlar Anders med flera olika parter. I början av projektet förhandlar han med sin chef, resursägaren, om att få de personer i företaget som behövs för detta projekt. I det tillfället måste han försöka bygga upp argument för att han skall få de personer han önskar istället för att dessa personer exempelvis hyrs ut till kunder som konsulter. I slutet av projektet är det en förhandling över eventuellt vissa lite ospecificerade krav som kunden och FyrPlusTeknik inte är överens om. I dessa förhandlingar är den enda tekniken som används sunt förnuft och det är viktigt att köra med öppna kort och inte mörka något. I vissa fall är det tillåtet att använda ett subjektivt mått för att besvara en fråga som kunden eventuellt har, detta kanske för att frågan i sig inte är möjlig att besvara på ett objektivt sätt. Under det nuvarande

projektet med SAS har inga sådana förhandlingar uppstått utan SAS har accepterat produkten.

Svåra samtal är det sällan Anders behöver ta. Det finns en personalenhet på företaget som löser de konflikter eller problem som finns bland personalen.

Vad det gäller att motivera teamen för att kunna arbeta och uppnå det förväntade gör han inte mer än att ser till att varje person får något att ansvara över. På så sätt gör den personen det till sitt skötebarn och ser till att det blir gjort på ett ordentligt sätt.

Sogeti

På Sogeti träffade vi Malin Moltheus som arbetar som projektledare. Sogeti är inriktade mot system för pappersindustrin men arbetar även mot andra aktörer. De har just vunnit pris för bästa lösning i en tävling anordnad av Microsoft. I det projektet har de tagit fram en mjukvara för användande inom behandling och forskning i onkologi.

Malin har enbart arbetat som projektledare på Sogeti i ett år men har varit i branschen sedan 1998. Hon har läst systemvetenskap i ett antal år och genom den utbildningen fått det mesta inom projektledning. Innan hon arbetade på Sogeti var hon anställd hos Mandator. Där har hon gått ett antal sponsrade kurser men även Mandators egen projektledarutbildning.

I de projekt som företaget driver är det alltid olika typer av ledning som gäller. Det beror främst på hur kunden vill ha det. Dessutom är det mycket beroende på om man har nya eller gamla projektmedlemmar. Mer nära direkt projektledning behövs på nya medlemmar än gamla.

När det gäller sammansättningen av teamen och utveckling av dessa finns ingen utarbetad modell hos Sogeti. Det gäller enbart att välja de medlemmar som är lediga. Däremot måste de ibland lyfta ut folk från en del projekt för att sätta dem i ett annat projekt på grund av personens specialkunnande.

Presentationer måste Malin hålla många gånger i projektet. Både för den interna utvecklingsgruppen men även för kunden. Alla dessa presentationer måste varieras i teknisk nivå för att passa åhörarna. Dock är det aldrig så att hon håller några presentationer där hon står på scen utan enbart presentationer i mindre grupper. Nästan samliga gånger gäller det att bjuda in till diskussion bland dem som deltar i mötet.

Vad det gäller att förhandla i projektet är det främst förhandlingar mellan kunden och Sogeti. Malin säger att det inte är sällan som kunden vill lägga till något extra och det i tron om att det inte kostar något ytterligare. Det gäller då att få kunden att förstå att om denne vill ändra kravspecifikationen eller lägga till krav så kostar det extra. Under dessa förhandlingar används enbart sunt förnuft, någon kurs i hur man hanterar förhandlingssituationer har hon inte gått. Det är viktigt att försöka vara tillmötesgående så att kunderna kommer tillbaka.

Teamen måste motiveras mycket för att arbeta. Speciellt om det är nya personer som inte är så vana att arbeta i en viss gruppkonstellation. Det händer att Malin måste ta

besvärliga samtal med sina projektmedlemmar. Några speciella tekniker har hon inte här heller men hon vet att man måste försöka använda sunt förnuft. Om det inte skulle gå att lösa problemet så får hon prata med projektmedlemmens chef och så får alla tre försöka lösa problemet.

Jämförelser mellan företagen

Skillnaderna mellan de två företagen Fyrplus Teknik och Sogeti är inte alls stora. Båda projektledarna har en situation där de arbetar mestadels med personer inom företaget men också med kunden. Dock händer det att både FyrPlus Teknik och Sogeti hyr ut eller tar in personal vid projekt.

Båda projektledarna arbetar mestadels med presentationer för den interna projektgruppen och någon gång emellanåt med presentationer för kund. Malin sade att hon oftast samtalar med kunden per telefon, men hon håller även i presentationer för dem.

Vad det gäller utveckling av grupperna så använder varken Fyrplus Teknik eller Sogeti någon modell för att sätta samman en grupp med personer som fungerar tillsammans. Det handlar enbart om vilka som är lediga och vad man behöver för kompetens.

Malin, på Sogeti, skiljer sig från Anders, på Fyrplus Teknik, i avseendet att Malin oftare tar svåra samtal med sina projektmedlemmar. Anders sa att det alltid är personalenheten som löser sådana frågor på Fyrplus Teknik medan Malin oftare tar sådana samtal. Dock har hon inga direkta tekniker för detta.

Anders enda tanke vid förhandlingar var att alltid köra med öppna kort och vara väl förberedd så att man kan bemöta frågor, dock har han inte läst någon direkt kurs i det hela. Malin på Sogeti har inte heller läst någon kurs i förhandlingsteknik, fast hon skulle vilja. Malin säger att det enda man skall göra i förhandlingar är att försöka vara tillmötesgående och köra med sunt förnuft. Det är viktigt att kunderna stannar kvar hos företaget.

IT-branschen

Om detta är en typisk situation för IT-branschen är svårt att säga. Det verkar som om de båda företagen har liknande upplägg och fungerar på stort sett samma sätt. Det här med att man hela tiden kommunicerar med kunden genom förhandlingar och presentationer verkar som om det vore något som gäller för IT-branschen. Att möta den interna gruppen av utvecklare görs hos båda företagen väldigt ofta och känslan är att detta är något som är vanligt i utvecklingsföretag.

Praktisk tillämpning av Tillämpad projektledarskap

Ingen av projektledarna har läst något tekniker för samtal, förhandlingar eller presentationer. Dock har de tankar på hur en förhandling eller ett samtal som löper väl ut skall gå till. De vet hur förberedda de ska vara och hur de ska bemöta kunden. Det som presenteras i kursen Tillämpad projektledarskap är mycket användbart för att hantera situationer som en projektledare i ett projekt.