



Sketenty a/s

Vi styrker vore kunders projekter

d.22.3.2011

Nyhedsbrev

Generelt

Nu er vi gået ind i 2011 og vi kan konstatere at den stigende efterspørgsel har bidt sig fast, så markedet nu er meget mere positivt end tidligere. Vi oplever stadig stor konkurrence, men også at nogle konsulentressourcer er begyndt at blive en mangel vare.

Vi har stor efterspørgsel efter .Net udviklere og alt indenfor CRM, Business Intelligence, en del SAP specialister samt testressourcer. Der er stadig stor fokus på pris. Vi er selvfølgelig interesseret i at få den bedste mulige pris, men vi er samtidigt nødt til at være konkurrencedygtige samt kunne imødekomme kundens budget. Jeg er glad for den store opbakning fra vores konsulenter til at finde et fornuftigt og konkurrencedygtigt prisniveau.

Hjælp til nye konsulenter, leads og belønning

Vi tror på nye tider og et bedre marked, men vi vil rigtig gerne have jeres hjælp til at finde nogle af vores nye konsulenter og leads til kunde opgaver. Vi har derfor indført et belønningskoncept, der går ud på at give jer et fee for hver ny konsulent I anbefaler os og hvert nyt lead der resulterer i en opgave, så kontakt os på mail adressen samarbejde@sketenty.dk, hvis du har en konsulent du kan anbefale eller du kan se der er et behov for konsulenter hos en kunde, så registrerer vi leadet og giver dig en kvittering, så vi kan belønne dig når opgaven er i hus.

Nye navne og organisering.

Det er med stor glæde at vi nu kan byde vores nye salgsdirektør Viggo Spenner velkommen til Sketenty. Vi har derfor bedt Viggo skrive et par ord om sig selv.



Jeg har i 21 år været Adm. Direktør for en af Danmarks førende leverandører af Microsoft forretningssystemer. Kundekredsen talte både lokale og internationale større og mellemstore virksomheder. Jeg formidler og vedligeholder samarbejdet mellem mennesker. Med en stærk personlig integritet og ærlighed skaber jeg tillid mellem kunden og leverandøren. På samme måde administrerer jeg et omfattende netværk af underleverandører.

En sikker styring af salgsprocessen har altid været en nødvendighed og et kendetegn for mig. Jeg forstår betydningen af den langsigtede strategiske salgsindsats og værdien af projektsalg både nationalt og internationalt. Kulturelt har jeg rutine i at forstå og respektere fremmede traditioner og forretningsmetoder, og jeg trives lige godt i Dubai og i Rødovre.

Mine arbejdsmetoder er præget af personligt engagement og begejstring, hvilket ikke kan undgå at smitte af på mine medarbejdere. Dette opfatter jeg som nøglen til at skabe gode resultater. Kvalitetsbevidsthed er en naturlig del af min personlighed. Det har altid haft den største betydning for mig, at de produkter og ydelser der leveres har top kvalitet, og at medarbejderne er personligt motiverede. Jeg har altid været økonomi- og budgetansvarlig, og har selv været aktivt medlem af styregrupperne i alle de største leveranceprojekter.

Samarbejdet med mange og meget forskellige virksomhedstyper og -størrelser har lært mig at fokusere på planlægning og leverancer i alle sammenhænge. Som projektleder i samspillet mellem leverandør og kunde og ikke mindst mellem de mange faggrupper og vidensniveauer, har jeg lært samarbejdets svære kunst. Jeg er god til skabe tryghed og fortrolighed hos såvel egne medarbejdere som kundens projektdeltagere.

Jeg ser frem til et langt og for os alle et frugtbart samarbejde, der er præget af åbenhed, ærlighed og troværdighed.



Desuden har nogen af jer sikkert talt med Abeer der er vores nye salgsassistent og hjælper jer når I ringer ind til os.

Både Abeer og Anitha kontakter jer løbende for at få opdateret jeres CV samt høre om I er ledige til nye opgaver. Tag pænt i mod dem, de vil kun jeres bedste og arbejder for at vores salgsafdeling, kan få så gode kort på hånden som muligt, når de skal ud og sælge jer.



Khanh har nu været hos os et halvt år og har i denne tid arbejdet med at få lært kunder og konsulenter at kende og få lavet et match mellem jer, så I kan komme ud på nye opgaver.

Det har været meget spændende, men udfordrende i mine første 6 måneder, at arbejde de enkelte konsulents professionelle og menneskelige ballast for der igennem at finde matchede profiler til de kundeopgaver, med dyb forståelse for kunders virksomhedskultur og organisation, jeg bliver sat til at finde.

Vi takker de konsulenter, som har været inde forbi og hilse på Khanh. Det har betydet, at Khanh har følt sig velkommen og bibragt ham god forståelse af, hvad det vil sige at være en del af Sketenty familien.

Vi flytter til nye lokaler den 8. april 2011

Vi flytter til **Paul Bergsøes vej 20** i Glostrup ikke langt fra hvor vi bor nu. Vi glæder os til at byde dig velkommen i de nye lokaler.



Det er første salen på denne bygning vi har lejet, der består af lyse og hyggelige kontorer. Det er centralt beliggende for motorvejsnettet, hovedvejen og offentlig transport. Lejemålet indeholder 3 store kontorer, 3 mindre rum, mødelokale og spiserum med nyere køkken.

I Sketenty er alle medarbejdere med til at generere salg af konsulenter. Derudover sørger Anitha for Økonomien og Abeer for receptionen og I Marias barsel sørger vi alle for at varetage HR arbejdet.



Maria Holm (HR Chef) - Her et helt nyt billede af Maria og hendes lille datter Valina. Valina er nu 5 måned gammel og var lige inde og besøge os på kontoret fredag den 25/2 2011, hvor vi fik taget dette billede. Maria er tilbage i stor form og forventer at være klar til vores første løbe event den 7. juni 2011.

Vi skulle hilse mange gange.

.

Winnie programmet hos HK Danmark

Vi har i dette nummer valgt at præsentere en af de mange opgaver vi har været på i 2010, da vi ønsker at fremhæve nogle af de mange kompetencer, Sketentys konsulenter besidder og give en smagsprøve på, hvilke typer opgaver de løser.

Vi har derfor bedt Henrik Haugaard om at komme med en beskrivelse af Winnie programmet hos HK Danmark.

For HK (Danmarks 2. største fagforbund) har Sketenty gennemført en komplet anskaffelse af et nyt forbunds- og a-kassesystem indeholdende analyse og kravspecificering, udbud, kontraktforhandlinger, leverandørsamarbejde, konvertering, program- og projektledelse, teknisk integrationstyring, samt teststrategi og styring. (Det absolut mest kritiske system indenfor fagforbund, der typisk har en levetid på mere end 10 år).



Udvikling, implementering og driften af et nyt A-kasse og medlemssystem bygger bl.a. på erkendelsen af, at HK's nuværende system ARKE er en brændende platform og ikke lever op til de mål, som forretningen har til medlemsservice. HK har derfor valgt, at det fremtidige A-kasse- og medlemssystem skal være standardiseret og skal have services, der tilgodeser medlemmernes behov for (selv-)betjening. På den måde sikres HK at opnå fuld udnyttelse af digitaliseringen.

Der blev udarbejdet GAP-analyse i forhold til det eksisterende ARKE system, kravspecifikation, samt indstilling til hovedbestyrelsen, Business Case og kontrakt indgåelse med leverandøren efter statens K02 - Standardkontrakt for længerevarende it-projekter – kontraktsummen er på mere end 400 mio. DKK.

Efterfølgende blev Sketenty ved Henrik Haugaard valgt som overordnet projektleder for HK's samarbejde om implementeringen med leverandøren (Organisator A/S) med ansvar for leverandørstyring, økonomi, scope/kvalitet og projektplan.

Sketenty's øvrige roller i programmet: Testmanager og Integrationschef.

Projektmetoder: Prince2 og SCRUM

Resultat: Projektet blev leveret til tiden, indenfor budgettet og med et acceptabelt kvalitetsniveau.

Vigtigste erfaringer:

Udfordring: Meget kort projektforsløb

Initiativer: Anvendelse af SCRUM og struktureret test med QC som testværktøj.

Resultater: Projektet blev idriftssat på den politisk valgte dato.

Læring: SCRUM kan anvendes på projekter til nedbringelse af kalendertiden, men der er behov for øget fokus til testindsatsen, både før og efter udviklingen gennemføres. Struktureret test med anvendelse af testværktøjer er et MUST på alle større IT-projekter.

Udfordring: Indgåelse af aftalegrundlag / fastpris kontrakt

Initiativer: Anvendelse af "standard" K02 kontrakten

Resultater: Der blev indgået en for kunden fordelagtig kontrakt på meget kort tid.

Læring: En dygtig og forhandlingsvant advokat med et indgående kendskab til IT-kontrakter er et MUST ved komplekse IT-projekter – Standard K02 kontrakten er ikke velegnet til rene SCRUM projekter.

/ Henrik Haugaard

Konsulentmøder, kurser og events

Vi har nu fået lavet et nyt program for konsulentmøder samt øvrige events i det nye år, desuden har vi planlagt afholdelse af nogle af vores populære Scrum kurser.

Næste og først konsulentmøde i år holdes i de nye lokaler torsdag den 26. maj 2011. Vi sender en særskilt invitation ud herom og håber at rigtig mange af vores konsulenter kigger forbi.

Scrum kurser afholdes på følgende datoer

12. og 13. april 2011	Scrum Master kursus med certificering
14. april 2011	Scrum Produkt Owner kursus
9. og 10. maj 2011	Scrum Master kursus med certificering

Der vil også komme invitationer ud omkring Scrum kurserne, men hvis du er interesseret ringer du bare ind og tilmelder dig.

Event

- *Torsdag d. 3.2.2011 var Ketty Jepsen og Khanh Phi thai til HP inspirationsdag.*
- *D. 16. og 17. marts var Khanh Phi Thai til Computer World EXPO 2011*

Det ville være hyggeligt, hvis I havde mulighed og lyst til at deltage i nogle af de events som Computerworld tilbyder (se venligst www.cwevents.dk)

Løbeevent

- *Tradition tro deltager vi Computerworldløb i Ballerup, Tirsdag d.7.juni 2011 kl. 18 Vores løbere er på nuværende tidspunkt ketty Jepsen, Anitha Larsen, Abeer Almas. Vi kan godt bruge et par friske fyre til at løbe sammen med os, desuden regner vi med en stor deltagelse fra støtte personer ligesom sidste år.*
- *Alle er velkommen til at tilmelde sig vores løbe hold og deltage i vores løbetræning om mandagen, så ring ind og meld jer til.*
- *Vi har ikke besluttet os endnu om vi også i år vil deltage i DHL stafetten eller i det nye løb der skulle være et alternativ til DHL stafetten, men det hører i om. Kan i allerede sige nu at i ønsker at deltage ringer i bare ind. DHL stafetten foregår i ugen fra den 29. august 2011 til den 2. september 2011*



Rekruttering for januar til december 2010

Antallet af kandidater, der har sendt en ansøgning samt cv til Sketenty i 2010, har været 286. Af det samlede antal vurderede vi på baggrund af deres cv'er, samtale og referencer at optage 84 nye kandidater i vores kartotek. Der er 51 kandidater der ikke er vendt tilbage efter samtalen.

Fordelingen er Projektledere 30, Testmanager/tester 16, udviklere 36 samt øvrige 2.

Opdatering af CV og ny ledighedsdato

Vi kontakter jer løbende for at få oplyst jeres ledighedsdato samt få jeres CV opdateret. Succesen med at skaffe jer et job stiger når vi har et opdateret CV. Det går hurtigere med at få jer præsenteret for kunden og hurtighed er en konkurrenceparameter der er meget vigtigt.

Administration og økonomi

Husk at få jeres tidsforbrug samt fakturering sendt til postkassen faktura@sketenty.dk, sidste hverdag i måneden inden kl. 24:00.

Vi ønsker alle et dejligt forår med jeres familier.



Ketty Jepsen
Viggo Spenner
Khanh Phi Thai
Anitha Larsen
Abeer Almas
Maria Holm og Valina