

ProConsulting A/S

- en præsentation

Indhold

- ProConsultings ydelser
- Et udsnit af ProConsultings kundereferencer
- Gode grunde til at samarbejde med ProConsulting
- Et udsnit af opgaver vi har løst for vores kunder



ProConsultings ydelser

Projektledelse og
projektmetoder

- Anvende stor praktisk erfaring i kunders projekter
- Indtræde som projektleder på kundens side
- Indtræde som assist. projektleder / projektkontor
- Indføre projektmetode og metodeapparat

Projektrelateret
uddannelse

- Virksomhedstilpasset uddannelse
- "Gæsteindlæg" på interne uddannelsesforløb
- Sparring til ledelse
- Coaching af projektledere

Selvstændige
projektdiscipliner

- Business cases
- Udbudsforretninger og leverandørudvælgelse
- Kontraktforhandling og -styring
- Estimering, planlægning og opfølgning

Procesforbedring
Procesvurdering
Måling

- Modenhedsmåling efter CMM
- Projektvurdering (assessment) fx ved brug af CMM
- Performance måling, fx på KPI'er i en kontrakt
- QA-måling af procesaccept/tilegnelse

Eksempler på ProConsultings kunder

Finans

- Danske Bank
- C&B Systemer
- BEC

- CMM Assessments
- Projektlederuddannelse
- Projektledelse
- Projektmetoder

Software udvikling

- Silkeborg Datacentral
- GIS Danmark
- SQL Systems

- CMM Assessments
- Projekthåndbøger
- Uddannelse
- Projektmetoder

Industri

- LEGO Company
- York Refrigeration A/S
- Stibo Group

- Projektledelse
- Projektmetoder
- Site assessments
- CMM Assessments

Telekommunikation

- Sonofon
- Telia
- TDC
- OCH

- CRM
- Nummerportabilitet
- Billing systemer
- Projektlederuddannelse

Hvorfor ProConsulting som partner?

Stor praktisk projekterfaring

- Senior projektledere
- Vant til at håndtere store projekter
- Erfaring fra forskellige typer af projekter

Uafhængig af alle leverandører

- Ingen præferencer
- Ingen bindinger
- Forhandlingsvante på alle niveauer
- Erfaring i kontraktstyring

Attraktive og konkurrencedygtige priser

- Fornuftige priser for erfarne projektledere
- Betal for den tid du forbruger med detaljeret specifikation af timeforbrug
- Vi giver ikke fast pris men vi holder os til gengæld inden for de ressourcerammer der aftales



Kunde-cases

1. Virksomhedstilpasset uddannelsesforløb
2. Projekt assessment
3. Kontaktcenter – redde et projekt
4. CRM projektledelse i servicevirksomhed
5. Videreudvikling af en projekthåndbog
6. Projektledelse – produktudvikling
7. ERP-projektledelse i produktionsvirksomhed
8. Site assessment og efterfølgende implementering

Case beskrivelse

Virksomhedstilpasset uddannelsesforløb

Kundens profil

- Serviceorienteret virksomhed
- Opererer i konkurrencepræget marked
- Stor projektportefølje– små og store projekter
- Mange projektledere

Opgavebeskrivelse

- Uddanne administrative og tekniske projektledere
- Sikre at alle lever op til virksomhedens kvalitetsmål
- Iværksætte sparring og coaching-program



Kurser: Oktober '02 – Maj '03
Sparring: Januar '03 – August '03

Key issues / mål

- Skabe forståelse for projektmodellen
- Øge kendskabet hertil – alle skal bruge den
- Fælles uddannelse
- Personlig udvikling

ProConsultings rolle

- Udvikle kursus
- Centreret om virksomhedens egen projektmodel
- Planlægge kursusforløb for 60 projektledere
- Personlig sparring og coaching



1-1,2 mio. kr



Kunden: 60 personer á ca. 70 timer
ProConsulting: ca. 1000 timer

Case beskrivelse

Projekt assessment

Kundens profil

- Stor dansk produktionsvirksomhed
- Globalt opererende
- Stærk markedsposition – ”world leader”

Opgavebeskrivelse

- Gennemføre projekt assessment



Assessment:
November '01 – Februar '02

Key issues / mål

- Har gennemført et tilsyneladende godt projekt og vil gerne have det ”vejet og målt”
- Ønsker at lære af egne erfaringer – gode og dårlige

ProConsultings rolle

- Udvikle særligt tilpasset assessment model
- Planlægge og gennemføre assessment
- Bearbejde indsamlede data og udarbejde rapport
- Præsentere resultater



ca. 150.000 kr.



Kundens tidsforbrug: 30 pers á ca. 3 timer
ProConsulting: ca. 150 timer

Case beskrivelse

Kontaktcenter + redde et projekt

Kundens profil

- Serviceorienteret virksomhed
- Stort kontaktcenter for private og erhvervskunder
- Omkostningstung kundebetjening

Opgavebeskrivelse

- Samle et kuldsejlet projekt op fra gulvet
- Implementere udstyr til at øge selvbetjening
- Omfattende integration af (for) mange systemer
- Håndtering af uoverensstemmelse med leverandør
- Store udfordringer pga. nye interessenter



Analyse og kontraktforhandling: November '01 – Februar '02

Fase 1: Januar '02 – Marts '02

Fase 2: April '02 – Oktober '02

Fase 3: August '02 – Oktober '02

Key issues / mål

- Redde et kuldsejlet projekt
- Øge graden af kunders selvbetjening
- Synliggøre af servicemedarbejderes performance
- Ændre fra "call-center" til kontaktcenter

ProConsultings rolle

- Overordnet projektledelse
- Ansvarlig overfor styregruppe og topledelse
- Kontraktforhandling og kontraktopfølgning
- Dagligt samarbejde med ekstern systemintegrator



ca. 38 mio. kr



Internt: ca. 5.000

Case beskrivelse

CRM projektledelse i servicevirksomhed

Kundens profil

- Serviceorienteret virksomhed
- Både private og erhvervs kunder (>1 mio. kunder)
- Ekstremt konkurrencepræget marked

Opgavebeskrivelse

- Implementere forhandlerfunktionalitet (ca. 500 forhandlere)
- Fastlægge basis-funktioner og stamdata
- Implementere kundeservice (fokus på automatisering)
- Omfattende integration til back-office systemer



Analyse: August '01 – Juni '03
Fase 1: Oktober '01 – Marts '02
Fase 2: Marts '02 – Oktober '02
Burn-in: November '02 – Marts '03

Key issues / mål

- Effektivisere kundebehandling
- Øge omsætningen gennem mersalg
- Forøge kundeloyaliteten
- Reducere marketingomkostninger

ProConsultings rolle

- Overordnet programledelse
- Ultimativt ansvarlig overfor styregruppe og topledelse
- Udbudsforretning og leverandørvalg
- Kontraktforhandling og kontraktopfølgning
- Dagligt samarbejde med ekstern systemintegrator



ca. 140 mio. kr



> 80.000 timer

Case beskrivelse

Videreudvikling af projekthåndbog

Kundens profil

- Dansk grafisk virksomhed
- Egenudvikling af kundetilpassede løsninger
- Startet småt – men har brug for udvikling

Opgavebeskrivelse

- Løfte "Leverancehåndbog" til version 2
- Udbrede kendskabet til den ny model
- Implementere modellen



Udvikling: Marts – Maj '00
Kursus: August '02

Key issues / mål

- Har en "Leverancehåndbog" – men vil videre
- Bedre styr på kundeprojekter
- Virke mere professionel overfor sine kunder

ProConsultings rolle

- Støtte til intern "metode-medarbejder"
- Udbygge med nødvendige elementer
- Udarbejde kursus i ny model
- Afvikle kursus i ny model



ca. 100.000 kr.



Kundens tidsforbrug: ca. 250 tim. inkl. kursus
ProConsulting: ca. 100 timer

Case beskrivelse

Projektledelse ifm. produktudvikling

Kundens profil

- Serviceorienteret virksomhed
- > 400.000 private og erhvervskunder
- Ekstremt konkurrencepræget marked

Opgavebeskrivelse

- Projektledelse i et stærkt vækstpræget og politisk miljø med mange interessenter, bl.a. myndigheder
- Implementering til lovgivningsbestemt tidspunkt
- Opbygge et regelsæt for hele branchen
- Implementering af nyindkøbte systemer
- Omfattende integration til mange systemer



Analyse og
forhandling: Marts '00 – Oktober '00
Udvikling: Oktober '00 – Marts '01
Test: Marts '01 – Juni '01
Implemen.: Juni '01

Key issues / mål

- Implementere nummerportabilitet i mobilnettet
- Overholde lovgivningens krav
- Skabe parathed til at forøge kundemassen

ProConsultings rolle

- Overordnet projektledelse
- Ansvarlig overfor styregruppe og topledelse
- Samarbejde på tværs af branchen
- Kontraktforhandlinger
- Formidle samarbejde på tværs af selskaber i samme virksomhedsgruppe



ca. 80 mio. kr



anslået 40.000 timer

Case beskrivelse

ERP projektledelse i prod.virksomhed

Kundens profil

- Stor dansk produktionsvirksomhed
- Globalt opererende
- Stærk markedsposition – ”world leader”

Opgavebeskrivelse

- Implementere nye arbejdsprocesser
- Implementere nyt IT-system til støtte
- Change management
- Udrulning globalt
- Omfattende integration til andre systemer



Analyse: December '99 – Marts '00
Fase 1: Marts '00 – November '00
Fase 2: November '00 – August '01
Burn-in: August '01 – Februar '02

Key issues / mål

- Globalisering af arbejdsprocesser
- Øge omsætningen gennem mersalg
- Forøge kundeloyaliteten
- Reducere marketingomkostninger

ProConsultings rolle

- Aktiv deltager i programledelsen
- Project Office
- Coaching af teamledere
- Deltage i kontraktforhandling og kontraktopfølgning
- Dagligt samarbejde med ekstern systemintegrator



ca. 125 mio. kr



ca. 150.000 timer

Case beskrivelse

Site assessment – og efterfølgende implementering

Kundens profil

- Stor dansk produktionsvirksomhed
- Globalt opererende
- Stærk markedsposition – ”world leader”

Opgavebeskrivelse

- Opdatering af den samlede tekniske infrastruktur
- Etablering af automatisk overvågning
- Dokumentation af infrastrukturen
- Etablering af procedurer til teknisk ændringsstyring, problemløsning, infrastruktur strategi m.v.



Januar '98 – April '99

Key issues / mål

- Projektet havde til opgave forandre IT driftsorganisationen fra at være reaktiv til en proaktiv organisation med fokus på høj service, høj tilgængelighed og høj sikkerhed samt sikre den optimale support af virksomheden

ProConsultings rolle

- Projektledelse af 6 delprojekter
- Udarbejdelse af procedurer eksempelvis håndtering af tekniske ændringer (technical change management)



Ca. 60 mio. kr.



Anslået 30.000 timer