

referenceCASE

optimentor

MT Højgaard A/S Skabelonkonvertering

MT Højgaard beslutter i 2009 at konvertere deres skabeloner i forbindelse med et skift af deres IT-plattform fra Office 2003 til Office 2007. MT Højgaard er en af Nordeuropas førende bygge- og anlægsvirksomheder, og de vælger **Optimentor** som leverandør af konsulentytelser til projektet. Her fortæller IT Udviklingschef - Dennis Sårde fra MT Højgaards IT afdeling – om forløbet og samarbejdet med **Optimentor**.

Vi følger med udviklingen

- Når teknologien udvikler sig, bliver vi nødt til at udvikle os sammen med den, fortæller Dennis Sårde.

- Vi stod på daværende tidspunkt overfor en opgradering af alle vores pc'er i koncernen, hvor alt skulle reinstalleret. Derfor var det et godt tidspunkt at få konverteret vores skabeloner på. Vi skulle under alle omstændigheder have konverteret vores skabeloner, da Microsoft har ændret på formatet fra Office 2003 til Office 2007. Det giver nogle udfordringer, og derfor var det ikke et spørgsmål om, hvorvidt vi skulle konvertere, men snarere et spørgsmål om hvornår.

Skabeloner af høj betydning

Skabeloner i Office automatiserer arbejdsrutiner, og de letter og effektiviserer dermed arbejds-gangene. Kommunikationen bliver desuden mere ensrettet, konsekvent og professionel ved brug af skabeloner med standardiseret tekst og typografi.

- Vores skabeloner har flere funktioner, men først og fremmest sikrer de, at arbejdsprocesser bliver udført korrekt i overensstemmelse med vores retningslinjer og procedurer. Vi har for eksempel forskellige former for skabeloner til at understøtte forskellige delprocesser i en byggeproces. Med vores skabeloner stiller vi en ramme til rådighed for vores medarbejdere, der kan hjælpe dem med at udfylde dokumenter på den måde, de er tiltænkt. Der er mange hundrede skabeloner i vores koncern, og de er relativt komplekse.

Vi skulle derfor bruge en kompetent leverandør, der kunne løfte opgaven i forbindelse med konvertering af disse skabeloner.

Består den første test

MT Højgaard bliver nysgerrig og opmærksom på **Optimentor** som mulig samarbejdspartner på grund af de spidskompetencer og ydelser, **Optimentor** tilbyder.

- I begyndelsen får vi et behov for at producere et sæt skabeloner relativt hurtigt. På daværende tidspunkt havde vi ikke ressourcer internt til at klare opgaven, hvorfor vi vælger **Optimentor**. På den måde kunne vi også teste dem. Efterfølgende var alle involverede ganske tilfredse – og vi lever i en verden hos MT Højgaard, hvor medarbejdere ikke er bange for at sige deres mening om samarbejdspartnerne. Derfor var vi interesseret i efterfølgende at høre **Optimentors** bud på, hvordan vi i koncernen skulle gribe vores Office 2007 konvertering an.



“Der er ikke ret mange virksomheder, som leverer ydelser oven på toppen af Office platformen og samtidig er dedikeret, interesseret og professionelle omkring det. Det oplever vi, at Optimentor er.”

Dennis Sårde, MT Højgaard

Større projekt end forventet

Samarbejdet begynder i foråret 2009 og snart bliver det tydeligt, at opgaven er større end først antaget. Derfor bliver en projektleder sat på projektet.

- Gennem det her projekt går det op for os, hvor stort et udviklingsprojekt, det egentlig er. Som udgangspunkt skulle vi have anset skabelon konverteringen som et traditionelt udviklingsprojekt og have haft et større fokus på testning og kvalitetssikring. Vores skabeloner er jo kommet til henover årene, og så tænker man ikke umiddelbart over omfanget og kompleksiteten, når man pludselig skal konvertere det hele på én gang. Det var først undervejs i forløbet, at omfanget af projektet gik op for os. Det betød, at vi måtte mobilisere folk undervejs i processen, som vi i udgangspunktet ikke havde regnet med. Her gjorde både MT Højgaard og Optimentor sig nogle erfaringer. Rent teknisk kom der også nogle udfordringer undervejs, som Optimentor dog ikke havde en jordisk chance for at forudse og gennemskue på forhånd. Der blev dog taget hånd om det, og det blev testet og kvalitetssikret.

Et godt match

Samarbejdet mellem MT Højgaard og Optimentor har nu været i halvandet år. - Optimentors konsulenter har matchet vores virksomhed godt - de har passeret til vores temperament og kultur. De har således ikke blot udviklet og programmeret på en god måde, men de har også kunnet finde ud af at begå sig i vores organisation. Det har gjort det nemt for os. De tager selv initiativ og er gået til vores medarbejdere på en sådan måde, at der er blevet taget godt imod dem. Optimentors tilgang til projektet og udførelsen af arbejdsopgaverne har derfor medvirket til en ganske ukompliceret løsning og afvikling af arbejdsopgaver. De er nemme at samarbejde med, og vores konsulenter har matchet Optimentors konsulenter godt. Desuden er de ærlige; Hvis vi har bedt om at få udført en opgave, der tager mange timer, kommer de gerne og forklarer, hvordan opgaven kan udføres på en anden måde, der tager kortere tid – uden af, at de går på kompromis med kvaliteten. De har også været gode til at mande op, når vi har haft behov for det. På den måde har været en fleksibel kapacitet. Samarbejdet har fungeret fuldt ud tilfredsstillende, afslutter Dennis Sårde.

VIL DU VIDE MERE?

Du kan besøge MT Højgaard A/S på www.mth.dk, ringe til Optimentor på +45 70 20 22 85 og høre mere om, hvordan Optimentor har hjulpet andre virksomheder, eller gå ind på vores web site www.optimentor.com.



optimentor

Optimentor ApS
Herstedvang 7B, 2. th.
2620 Albertslund
T +45 70 20 22 85
F +45 70 20 22 91

Email: info@optimentor.com
www.optimentor.com