

VIP

NY

N

Mjølner Informatics Nyhedsbrev / oktober 2006

■ Mange nye projekter og kunder skaber stejl vækst

Superligaen i it-branchen oplever stor efterspørgsel i denne tid, og væksten drives af mellemstore og store aktører, der kan give et solidt modspil til store kunder. Det mærker Mjølner Informatics, der er involveret i en lang række større it-projekter.

■ Partnerjagt førte Modulex og Mjølner Informatics sammen

Avancerede skiltesystemer kræver sofistikeret softwareudvikling. Derfor var kravene meget høje, da en af verdens største virksomheder inden for arkitektonisk skiltning, Modulex, ledte efter en ny samarbejdspartner.

■ Procesmodel giver kunderne tryghed

Jo større projekter, jo mere essentielt bliver det at bevare overblikket. Derfor har Mjølner Informatics medarbejdere kortlagt deres softwareudviklingsprocesser. Det har resulteret i en model, der sikrer endnu bedre koordination hos alle involverede.



Mjølner
INFORMATICS

Mange nye projekter og kunder skaber stejl vækst

Superligaen i it-branchen oplever stor efterspørgsel i denne tid, viser nye tal fra Danmarks Statistik. Væksten drives nemlig af de mellemstore og store aktører, der kan give et solidt modspil til store kunder. Det mærker Mjølner Informatics, der er involveret i en lang række større it-projekter.

Som et frodigt træ skyder Mjølner Informatics i vejret i disse år. Softwarehuset har for andet år i træk præsteret en markant omsætningsvækst på over 50 procent. Og ordrebogen indikerer, at vokseværket fortsætter den stejle kurve.

For at geare sig til efterspørgslen håndplukker

Mjølner Informatics løbende nye højtuddannede talenter fra universitetsmiljøerne og medarbejderskaren tæller nu cirka 60 hoveder i København og Århus.

Sidste nyt fra Danmarks Statistik viser også, at det netop er blandt softwarevirksomhederne, der er fremgang i it-verdenen. Og især blandt de, der udvikler kundespecifik software. Fremgangen sker primært hos de virksomheder, der har mere end 10 ansatte.

– Væksten er drevet af de større virksomheder, blandt andet fordi de store kunder kræver et andet med- eller modspil. Den udvikling vil ikke blive mindre udtalt i takt med, at vi får større enheder i det offentlige med den nye kommunale struktur. De vil også kræve større leverandører, vurderer Kent Nielsen, forsker på Handelshøjskolen i Århus.

Større spredning mindsker risiko

Hos Mjølner Informatics har man også kunnet konstatere, at det åbner nye døre til kunder og ordrer,

når virksomheden når en vis størrelse. Softwarehuset, der har eksisteret i 18 år, oplever i stigende grad at blive inviteret til at byde ind ved licitationer både i den offentlige sektor i det private erhvervsliv.

Trækkværterne i Mjølner Informatics

vækst findes i høj grad inden for sektorerne industri, telekommunikation og vindkraft, hvor en række store koncerner har valgt Mjølner Informatics som partner i omfattende udviklingsprojekter.

– Vi er godt tilfredse med at have styrket vores markedsandel samtidig med, at vi har minimeret vores sårbarhed. Allerede nu rummer vores ordrebog opgaver, der overstiger den omsætning, vi opnåede i 2005, fortæller Jørgen Lindskov Knudsen.

Det er ikke kun hos Mjølner Informatics, men generelt i it-branchen, at man er bedre forberedt til eventuelle trange tider.

Det vurderer Kent Nielsen, der følger udviklingen tæt i it-landskabet i Danmark.

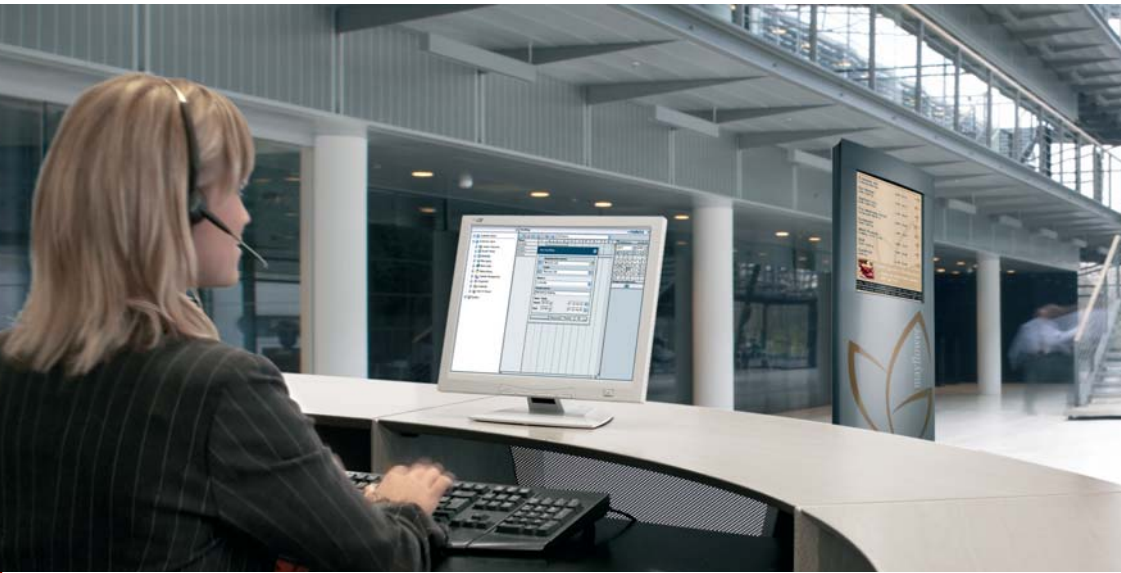
– Jeg vil vove den påstand, at virksomhederne i dag er økonomisk langt bedre klædt på til at stå imod, fordi de har lært af historien. I dotcom-tiden var væksten en dyr vækst, hvor man bare ansatte folk med en forventning om, at væksten bare ville fortsætte. Men nu, hvor omsætningen stiger markant i it-virksomhederne, er væksten i beskæftigelsen faktisk noget mere moderat. Der er en bedre økonomi i projekterne og en mere fornuftig brug af den internationale arbejdsdeling, hvor man udliciterer standardprogrammering, siger Kent Nielsen.



Jørgen L. Knudsen,
adm. direktør,
Mjølner Informatics



Kent Nielsen,
forsker, Handelshøjskolen i Århus



Partnerjagt førte Modulex og Mjølner sammen

Avancerede skiltesystemer kræver sofistikeret softwareudvikling. Derfor var kravene meget høje, da en af verdens største virksomheder indenfor arkitektonisk skiltning, Modulex, ledte efter en ny samarbejdspartner. Valget faldt på Mjølner Informatics.

I efteråret 2005 sagde Modulex farvel til sin hidtidige softwareleverandør. Samtidig sagde Modulex goddag til Mjølner Informatics som samarbejdspartner.

Selvom udvælgelsen skete efter grundige sonderinger, var det ikke uden nerver, at Modulex overdrog sin løsning, webserver-applikationen Ariadne, til sin nye softwarepartner. For softwaren styrer digitale, dynamiske skiltesystemer hos mere end 300 virksomheder i lande på hele kloden.

I dag kan projektleder i Modulex Erik Gregersen ånde lettet op. Kunderne mærkede intet til skiftet; Gæster blev fortsat guidet effektivt igennem sygehuse, konferencecentre med mere. Ariadne er specielt udviklet til travle indendørs omgivelser, hvor traditionel skiltning virker en smule for statisk og ikke kan opdateres hurtigt nok til at kunne følge med sidste øjeblikke ændringer og aflysninger.

Hvordan gik overdragelsen?

– Den skete smertefrit. Mjølner Informatics tog godt over, dér hvor vi var nødt til at kappe forbindelsen til vores tidligere leverandør. Vi var imponerede af måden, Mjølner greb opgaven an på. De gennemgik den eksisterende kode, og vi fik bekræftet vores mistanke om, at den ikke levede op til vores kvalitetskrav. Desuden manglede dokumentationen, fortæller Erik Gregersen.

Hvad gør Modulex tryk ved at samarbejde med Mjølner Informatics?

– Tilknytningen til forskningsmiljøet og kompetence-niveauet passer bedre til vores behov. Det er vores

erfaring, at der skal universitetsuddannede medarbejdere til, for at opgaven bliver grebet fornuftigt an. De er stærke i softwarearkitektur, så de analyserer og designer rigtigt fra starten. Den konkurrencedygtige pris må også være udtryk for, at de gør det rigtigt første gang.

Hvorfor vælger I at få en partner frem for en leverandør?

– Fordi det er mere fleksibelt for os og vores kunder. Opgaverne for os ligger højt på prioritetslisten hos Mjølner Informatics, fordi vi sammen har lagt en ramme for samarbejdet. Vi får løbende ønsker til Ariadne fra vores kunder, og dem lægger vi ind i et fælles extranet og får opgaverne realiseret hurtigere.

Hvad forventer I, der kommer ud af partnerskabet på længere sigt?

– Visionen for Ariadne er, at det bliver vores hovedprodukt i Modulex om to-tre år, hvor traditionel skiltning bliver overhalet af digitale løsninger. Udviklingsmulighederne er mange, og vores konkurrenceevne vil afhænge meget af softwareudvikling.

Teknologien og tallene

- Ariadne er en webbaseret .NET-løsning, som afvikles på en Microsoft Internet Information Server platform. Skiltene afvikles på en Linux-platform.
- Modulex' digitale skilteløsning Ariadne er det største vækstområde, og omsætningen er for tredje år i træk fordoblet på dette område.
- Info om Ariadne:
www.modulex.dk/ariadne-files/dk/index.htm



En procesmodel til tre typer projekter

Stive og omstændelige modeller kan føre til spild af udviklingstid. Derfor har medarbejderne designet tre versioner af procesmodellen, så den passer til forskellige typer projekter.

PROCESMODEL GIVER KUNDERNE TRYGHED

Jo større projekter, jo mere essentielt bliver det at bevare overblikket. Derfor har Mjølner Informatics medarbejdere kortlagt deres softwareudviklingsprocesser. Det har resulteret i en model, der sikrer endnu bedre koordination hos alle involverede.

– En procesmodel er i høj grad en forventningsafstemning mellem kunden, udviklere og ledelsen i et softwarehus. Filosofien er, at modellen skaber sikkerhed for leverance af det rigtige produkt lavet på den rigtige måde.

Sådan forklarer to ansatte hos Mjølner Informatics, Flemming G. Christensen og Kaspar Lund, baggrunden for to års grundigt arbejde med at styrke softwareudviklingsarbejdet, blandt andet med en model for processerne i udviklingsprojekterne.

Softwarehuset oplever allerede, at det skaber endnu større tryghed hos partnere og kunder, at processerne er gennemsigtige og ensartede. Modellen skaber vished om en høj standard, effektivitet og modenhed i softwareudviklingsprojekter hos Mjølner Informatics. Det øgede fokus på processer betyder også, at softwarehuset nu også er procesrådgiver for kunder, der ønsker at forbedre deres processer.

Grafikken giver overblik

Mjølners Udviklings Proces (MUP) er inspireret af blandt andet IBMs gennemprøvede procesmodel Rational Unified Process (RUP). Målet har været at skabe et praktisk kvalitetssikringsværktøj frem for nogle standarder for standardernes skyld.

– Processer skal give værdi. Det skal være omkostningseffektivt at lave kvalitet. Vores processer er baseret på en meget høj grad af tillid frem for kontrol, for vi er imod modeller, der primært følges for at stille ledelsen tilfreds, fortæller de to ankermand bag modellen.

Alle medarbejderne i Mjølner har været involveret i at udvikle modellen og har derfor både kendskab og ejerskab til den. I et projekt er der op til syv forskellige roller, for eksempel arkitekt og testleder. Modellen opdeler hvert projekt i faser, som kan ses på en grafisk tidslinie, der viser hvilke roller, der skal »på scenen« hvornår.

– Grafikken giver os et godt overblik over processen og sammenhængene i et projekt. Modellen skaber en meget fleksibel og netværksorienteret organisation, fordi alle kan skifte rolle fra projekt til projekt. Det skaber en smidig ressourcefordeling.

Kolleger underviser kolleger

Arbejdet med at lave procesmodellen har skabt øget videndeling i softwarehuset. Det er meget nyttigt, ikke mindst i en tid, hvor Mjølner Informatics løbende rekrutterer flere medarbejdere.

– Procesarbejdet har givet os et ensartet sprogbrug, og rollebegrebet i modellen skaber en rigtig god gensidig kompetenceudvikling. Vi oplever, at projekterne er strukturerede fra dag 1. Tjeklisterne hjælper os til at komme hurtigt i gang, og det bliver tydeligt, hvis noget mangler at blive gjort.

Mjølner

INFORMATICS

Helsingforsgade 27, 8200 Århus N, Telefon 70 27 43 43, www.mjolner.dk, info@mjolner.dk
Mjølner Informatics København, Fruebjergvej 3, 2100 København Ø