



CĂTĂLIN HRISTEA,  
DIRECTOR GENERAL  
PMSOLUTIONS

**N**u o data mi s-a întâmplat în ultimii ani să fiu pus în situația de a explica unui potențial client (și, culmea, câteodată chiar și clienților care deja îmi contractaseră serviciile!) care este rolul unui consultant. Surprinzător? Poate la început ...

Ceea ce m-a surprins însă a fost o discuție pe care am avut-o de curând cu un oficial al unei instituții guvernamentale care are ca misiune "crearea premiselor durabile pentru trecerea la Societatea Informațională în România". În cadrul discuției m-am trezit deodată, de data aceasta însă provocat de un inițiat în ale tehnologiei informației, în postura bine cunoscută oricărui consultant IT din România de a explica "mai exact cu ce mă ocup eu?".

Poate că dacă nu aș fi auzit de atâtea proiecte IT cu bugete și durate de implementare depășite cu peste 100%, atunci poate că aș fi trecut ușor amuzat peste ignoranța forțată a interlocutorului meu. Proiectele IT care sunt în România succese adevărate atât pentru cei care le comandă cât și pentru cei care le implementează sunt însă rare, iar ignoranța clienților este una dintre principalele cauze ale eșecului. De ce? Pentru cei care ascultă (și citesc cu fidelitate) "Opinia Consultantului", răspunsurile sunt simple: proiecte IT de dragul tehnologiei și fără motivație "de business", proiecte fără sprijin instituțional și managerial, proiecte IT care doar automatizează ineficiența fără a optimiza activitățile, incapacitatea de a selecta un furnizor capabil, dar și lipsa de profesionalism a furnizorilor, subestimarea efortului de

schimbare și management de proiect ineficient. Pot consultanții ajuta la îmbunătățirea acestei situații?

### Ce este un consultant?

Wikipedia oferă următoarea definiție: "Un consultant (în latină *consultare* înseamnă „a discuta”) este un profesionist care furnizează sfaturi (sau dă indicații) într-o anumită arie de expertiză.”

În același context, Consultanța IT este "un domeniu care se ocupă cu furnizarea de sfaturi și indicații către companiile care vor să știe cum să folosească cel mai bine tehnologia informației astfel încât să își atingă obiectivele de afaceri”.

Citind definițiile de mai sus, nici nu este de mirare că în România majoritatea clienților nu înțeleg exact cu ce se ocupă un consultant IT. Câți consultanți cunoașteți care sunt capabili să părăsească jargonul IT și clișeele de tipul: "aveți nevoie de un ERP, de un CRM, de Document Management și de un Portal", să înțeleagă cu adevărat specificul activității organizației dumneavoastră și să construiască o soluție IT adaptată obiectivelor pe care le urmăriți? Sau poate credeți că un consultant se ocupă cu scrierea unor Studii de Fezabilitate insipide care au ca unic obiectiv justificarea unei investiții dinainte stabilite? Sau cu colectarea de specificații tehnice de produs de la diverși furnizori și cu aranjarea lor într-un Caiet de Sarcini? Toate profilele descrise mai sus sunt ale unor consultanți. Ca în orice alt domeniu și în consultanță poți găsi consultanți pentru toate gusturile și nevoile: cu sau fără

experiență, ieftini (chiar și gratis!) sau scumpi, cu etică sau fără ...

### Cine are nevoie de consultanță IT?

Orice client care este preocupat de optimizarea activității sale utilizând tehnologia informației are nevoie de îndrumare de specialitate. Adică de consultanță. De ce?

1. Pentru analiza detaliată, independentă și obiectivă a activității sale și pentru identificarea potențialului de optimizare;
2. Pentru identificarea problemelor care pot fi rezolvate folosind IT-ul;
3. Pentru stabilirea specificațiilor funcționale ale viitorului sistem IT;
4. Pentru creionarea arhitecturii sistemului
5. Pentru estimarea bugetului necesar pentru implementare;
6. Pentru planificarea investiției;
7. Pentru redactarea termenilor de referință ai proiectului;
8. Pentru identificarea și selecția celui mai capabil furnizor și a celei mai potrivite (nu ieftine, nici performante) soluții;
9. Pentru negocierea și contractarea;
10. Pentru supervizarea implementării.

Continuitatea implicării consultantului este esențială, deoarece determină un grad sporit de responsabilizare a acestuia. Cât despre prețul consultanței... încercați să aplicați pentru selecția consultantului care va stabili strategia de care depinde "sănătatea" afacerii dumneavoastră aceleași criterii de selecție ca la alegerea unui doctor în mâinile cărui vă încredințați sănătatea. Mergeți la cel mai ieftin doctor sau la cel cu cea mai mare experiență?