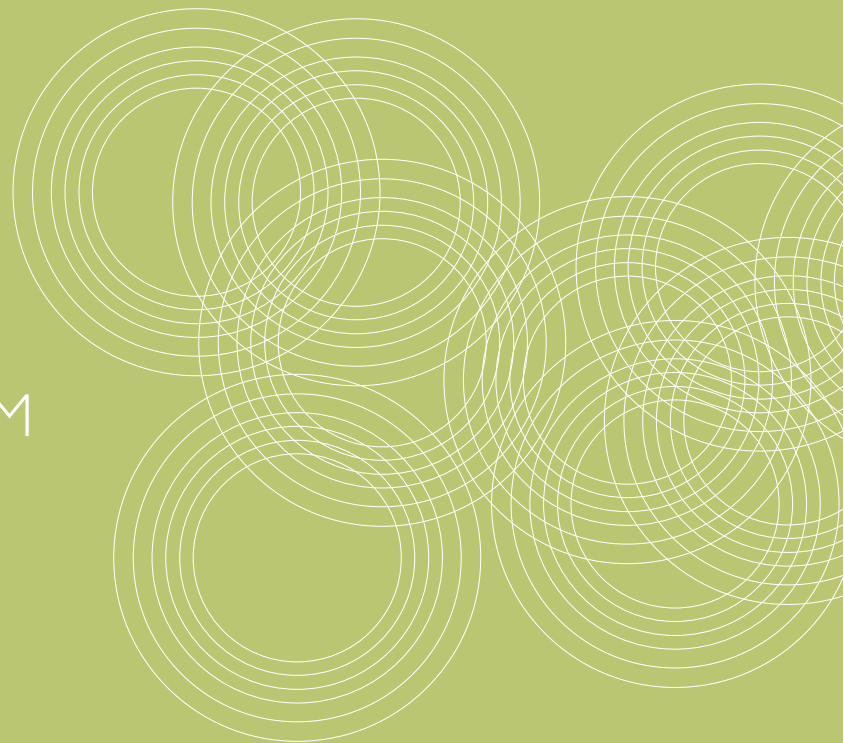


HARMONI SATT I SYSTEM



VÅR ENKLA FORMEL FÖR TRYGGA KUNDER

1 + 2 = 3 + 4

Om man tänker på att ett byte av affärssystem är ett nästan lika stort ingrepp i ett företags verksamhet som ett hjärtbyte är i en människas kropp, är det lite märkligt om man tvingas acceptera att cirka 80 procent av patienterna faktiskt inte mår bättre efter operationen. Detta är bakgrunden till att företag på senare år, i takt med allt större egen kunskap och medvetenhet, har skärpt sina krav betydligt.

Hösten 2006 träffades ett antal erfarna konsulter för att tillsammans dra upp riktlinjerna för ett företag som skulle fylla den position, som de traditionella konsultfirmorna lämnat öppen.



Den affärsplan som värktes fram, utgick rätt och slätt från en matris över branschens samtliga kända problem. Längs ena axel fanns avvikelser i tid, pris och resultat, kommunikationsproblem etc. Utmed den andra placerade vi de identifierade lösningarna. Påföljande sommar grundades Accigo.

Vi är ett företag för dig som söker en relation där bra kommunikation är en passion och där båda parter upplever att vi känt varandra innan ett samarbete inleds. Du söker trygghet och harmoni, spänning kan du få på annat håll.

Inom Accigo anser vi att allt kan uttryckas i siffror, vilket även gäller vårt arbetssätt: **(1) Ansvar + (2) Verksamhetskunskap = (3) Trygghet + (4) Maximal avkastning.**

När vi säger maximal avkastning syftar vi likt flertalet av våra kunder i vid bemärkelse, det vill säga allt från ökade intäkter till ökat välmående hos dina medarbetare. Grunden är att hela ditt företag ska utvecklas åt rätt håll.

*Du söker trygghet och harmoni,
spänning kan du få på annat håll.*



Att förstå de enskilda bitarna i ett affärssystem är att förstå varje enskild roll i företaget som ska använda det.

ANSVAR

Ett affärssystembyte kostar allt från ett litet till ett stort antal miljoner kronor. Förutom ett betydande IT-projekt, är det en organisationsförändring som kommer att påverka varenda enskild individ i företaget. För att allt ska lyckas – leda till förbättrade affärsprocesser och ökad lönsamhet – är det i vår mening helt centralt att konsulterna visar rätt attityd och beteende.

Inom Accigo jobbar vi mycket med att hela tiden ha aktuella verktyg för att kunna jobba såväl enskilt som i grupp och hos dig som kund. Beredskap och rutiner för att hantera olika typer av avvikelser tillhör de viktigaste exemplen. Sedan starten odlar vi en kultur som premierar ansvar, ledarskap och god kommunikation med våra uppdragsgivare.

Allt ska ha en tydlig nytta. Om vi inte såg ett påtagligt kundvärde i en förfrågan, skulle vi inte äta oss den. Det är så vi förhåller oss till den kritiska pusselbit som vi kallar ansvar.

VERKSAMHETSKUNSKAP

En lika självklar del som att förstå de enskilda bitarna i ett affärssystem är att förstå varje enskild roll i det företag som ska använda det. Verksamhetskunskap är att ha insikt i och kunskap om exempelvis en ekonomichefs verklighet, oavsett om han arbetar för ett modeföretag, ett däckföretag eller en grossist. I konsekvens med detta är naturligtvis kunskapen om uppdragsgivarens bransch av central betydelse. Det starkaste konceptet bygger på en sinnrik kombination av teknik- och bransch-kunniga medarbetare. Inom Accigo jobbar vi löpande för att behålla ett starkt samarbete mellan kompetenser inom teknik, applikation och bransch. Denna ambition avspeglas i hur Accigo är organiserat och uppmuntrar seniorer att överföra sina erfarenheter till juniorer. Kontentan är att vi konsekvent premierar "team-kickar" framför "ego-kickar", eftersom vi sett att det lönar sig för såväl våra kunder som oss.

TRYGGHET

Pansartrupperna tillhör det lilla fåtal som faktiskt kan tjäna på att kasta sig in i saker. Vid ett okänt vägskaal ska stridsvagnsföraren enligt instruktionerna hellre köra "fort och fel" än att tveka och bli en stor stillastående måltavla. Många kan sälja ett affärssystem. Ganska många kan även implementera det. Ett fåtal kan göra det mot uppsatt resultat. En avvikelse är ofta att "timmarna rann iväg" och att det blev "en dyr historia". På samma sätt som att vi strävar efter uppdrag med tydliga kundvärden i, vill vi själva vara tydliga genom att ge ett fast pris. Att vi sedan tar väl hand om dig och ditt system under lösningens tänkta livstid är inte bara en viktig del av vårt erbjudande, det är en trygghet som bara kan säkerställas genom Ansvar och Verksamhetskunskap.

MAXIMAL AVKASTNING

När raketerna drar iväg mot rymden tänder den inte alla motorer samtidigt. Raketsteg efter annat bränns av och många korrigeringar görs under resan. Men en sak är solklar – det är månen som är målet.

Våra uppdragsgivare och vi tänker i utvecklingssteg. Kunden är inte ute efter att göra snabba vinster, de anlitar oss för att göra stora vinster. Detta förutsätter ständigt optimerade lösningar, vilket kräver stabila samarbeten byggda på tydlig och bra kommunikation. Vi är överens om att driftsättning innebär att den första versionen rullar och att första fröet är satt. Och att den lösningen är början på nästa.

Det underlättar om man ser företagets affärssystem som ett levande väsen snarare än en maskin. Utfallet är oerhört styrt av **människors** verksamhetsbeslut, enkelt sagt vad som fort-löpande stoppas in. Detta är samtidigt källan till affärssystemets fascinerande möjligheter.

Ett vanligt misstag är att konsulten faller för de kortsiktigt stora intäkter som hägrar hos kunden som vill "göra allt på en gång". Ja, resten räknar du nog ut själv – kunden krokmar snart ekonomiskt och de nödvändiga justeringarna blir inte gjorda. När man saknar en gemensam och realistisk målbild känns till slut varje nytt moment som en överraskning.

Här säger vi som det är. Först efter driftsättning börjar jobbet med att effektivisera, förbättra och skörda. Kommunikation. Klar målbild. Affärsnytta. Det förordar vi, för det ser vi fungerar. Då skapas den harmoni där småsaker förblir små saker och där det alltid är möjligt att göra stora saker.

Trygghet säkerställs genom ansvar och verksamhetskunskap.





www.accigo.se