

Hva skal til for å bli satset på?



Jakob van der Hagen

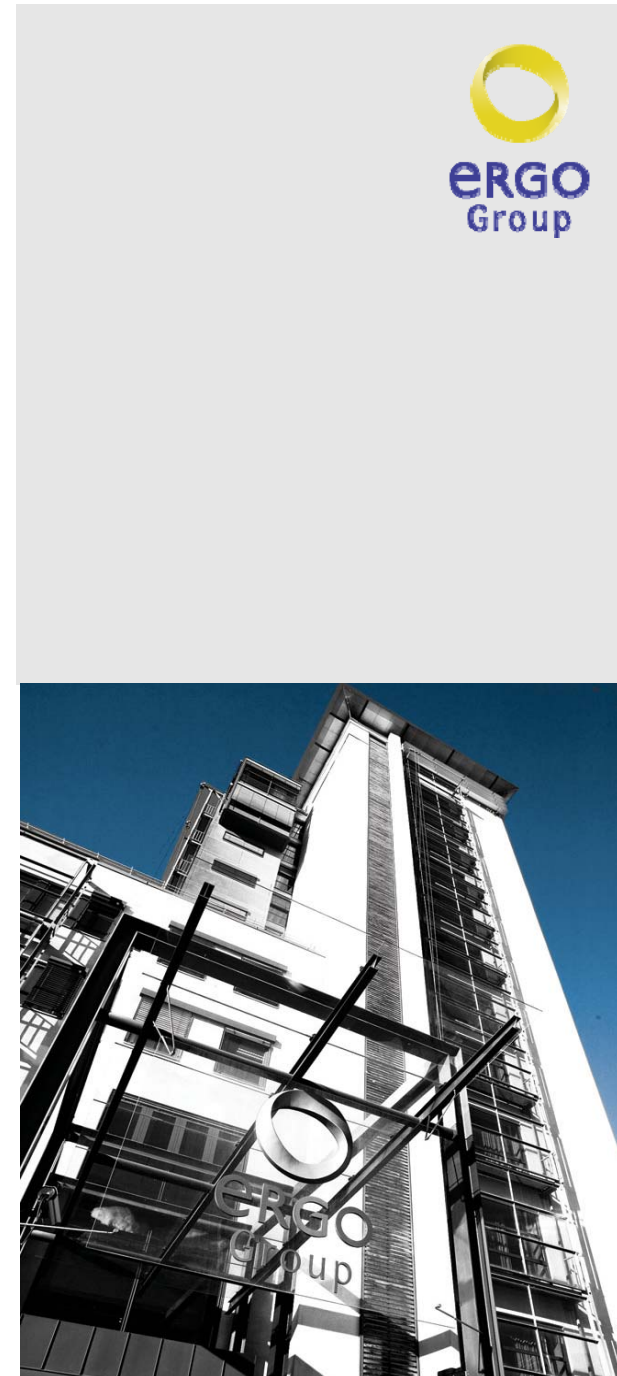
Direktør Strategi og Forretningsutvikling

ErgoGroup



Kort om ErgoGroup

- Et ledende nordisk IT-selskap med ca. 3 700 ansatte
- Omsatte for 5,7 milliarder kroner i 2008
- Leverer drift, løsninger og konsulenttjenester
- Hovedkontor i Nydalen, Oslo
- Lokalisert nærmere 90 steder i Norden
- Har utviklet og driftet virksomhets- og samfunnskritiske IKT-løsninger siden 1972
- Heleid datterselskap av Posten Norge AS



Forretningsidé



ErgoGroup fremmer utviklingen av våre kunders forretning ved å levere effektive IKT-løsninger til virksomheter i Norden.



Unik



Tilpasset standarder



Lojalitet

STRUKTURKAPITAL



Opsjoner

Potensiale

dybdeinnsikt

Komplementært



Noen råd på veien



- Sett dere best mulig inn i tilgjengelig informasjon om leverandøren på forhånd, men hvis dere synes det er vanskelig å orientere seg – så ta kontakt
- Tenk grundig igjennom hvordan deres kompetanse, tjenester, produkter og markedsinngrep passer inn strategisk – sett fra leverandørens side
- Vær nøye med – helst på forhånd – å få kontakt med "rette vedkommende" i organisasjonen. Dette behøver ikke å være lett, men et blindspor her kan være fatalt. Og sørg for å bli godt kjent når dere først har fått "napp".
- Vær tydelige, åpne og ærlige mht. deres egen strategi, forventninger og preferanser
- Vis åpenhet og ærlighet mht selskapets juridiske og finansielle posisjon, både nå og i planlagt fremtid
- Vis kvalitet i alle forhold rundt kompetanse og tjenester/produkter.
- Ha respekt for leverandørens eksisterende tjenester og produkter
- Ha respekt for leverandørens kunder og brukere.
- Vær tålmodig. Store organisasjoner er ofte tregere enn små, men når de først beveger seg kan det være med kraft.
- Bevar humøret selv om dere opplever at motparten i kampens hete kommer med spørsmål og utsagn dere oppfatter som ufine og insinuerende.

Lykke til!

