

Organizacije potrebujejo rešitve za

- ▶ obvladovanje vse bolj kompleksnega, nestanovitnega in negotovega poslovnega okolja;
- ▶ hitro vzpostavitev unikatnih poslovnih modelov, ki zagotavljajo višje dobičke in konkurenčno prednost;
- ▶ vedno bolj osveščene, občutljive, izbirčne in zahtevne stranke (unikatnost in kustomizacija), ki so organizirane v poslovna in socialna omrežja ter skupnosti;
- ▶ vedno večjo povezanost in prepletenost procesov v organizaciji s procesi v okolju;
- ▶ spodbujanje ustvarjalnosti, inoviranja, sodelovanja, odprte komunikacije in delitev informacij ter prenos znanja;
- ▶ napredno uporabo revolucionarnih tehnologij in mobilnih komunikacij ter drugih neprestanih tehnoloških inovacij.



Izhodišča delovanja Askit d.o.o.

- Dodana vrednost za stranko je osnova za prepoznavanje koristi našega angažmaja.
- Oblikujemo systemske, celovite in globinske poslovne rešitve za uspešnejše, učinkovitejše in konkurenčnejše poslovanje organizacij.
- Prinašamo zunanji neobremenjen, neodvisen in strokoven pogled na poslovanje vaše organizacije, na podlagi katerega z vami definiramo in pospešujemo izvedbo potrebnih sprememb.
- Delujemo z glavo in srcem.



Izhodišča delovanja Askit d.o.o.

Kaj zagotavljamo organizacijam

- ✓ dvig njene **uspešnosti**
- ✓ izboljšanje njene **učinkovitosti**
- ✓ razvoj njene trajne **konkurenčnosti**

S tem da z njo oblikujemo in uresničujemo celovite poslovne rešitve za njihove poslovne izzive, od odprave problemov do uresničitve poslovnih priložnosti. Pri tem so rešitve vedno sestavljene iz prave kombinacije in povezanosti: inovativne strategije, strateških ciljev in poslovnega modela, fleksibilne organiziranosti in učinkovitosti poslovnih procesov, motiviranih in usposobljenih kadrov, naprednih in s poslovanjem skladnih (informacijskih) tehnologij.

Organizacijam s tem omogočamo, da delajo prave stvari na pravilen način skladno s potrebami njenih kupcev in nje same.



Izhodišča delovanja Askit d.o.o.

S čim uresničujemo kar zagotavljamo

Z dobrim razumevanjem poslovnih potreb organizacij, s komunikacijo in projektno-timskim delom, s strokovnim znanjem in bogatimi izkušnjami, z metodologijami in naprednimi pristopi:

- ✓ Modela razlikovalnih kompetenc *za konkurenčnost*
- ✓ Analitike poslovnih sistemov *za uspešnost*
- ✓ Upravljanja poslovnih procesov *za učinkovitost*
- ✓ Upravljanja portfelja strateških iniciativ in projektov *za uspešnost* in optimizacije projektnega vodenja *za učinkovitost*
- ✓ Zagotavljanja skladnosti poslovne in informacijske strategije *za učinkovitost, uspešnost in konkurenčnost*
- ✓ Ciljnega usposabljanja kadrov kot temelja za vse prej našteto



Model razlikovalnih kompetenc



Organizacija postane visokokonkurenčna, če krepí model razlikovalnih kompetenc bolje od svojih konkurentov.

Model razlikovalnih kompetenc je sistematičen okvir, ki poslovodstvu pomaga pri načrtovanju, oblikovanju, uresničevanju in spremljanju strateških smernic in taktičnih iniciativ za razvoj konkurenčnih sposobnosti organizacije.



Model razlikovalnih kompetenc

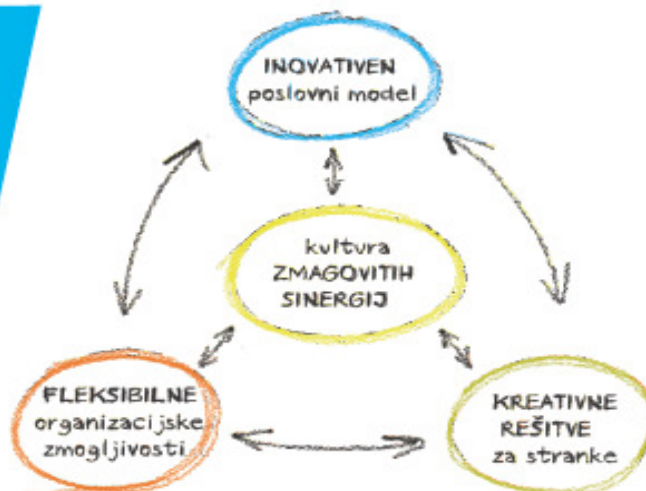
Spodbujanje konkurenčnosti organizacij

V organizacije uvedemo **prebojni poslovni koncept** za razvoj njenih potencialov ter **povečanje** njene **konkurenčne moči**. To pomeni sistematično, načrtno in z odgovornostmi definirano trajno izvajanje aktivnosti upravljanja konkurenčnosti in usmerjenih usposabljanj na podlagi modela razlikovalnih kompetenc na vseh nivojih njenega poslovanja.

Celovito upravljanje konkurenčnosti

Povezovanje organizacije z okoljem
Inoviranje strategij
Inoviranje poslovnih modelov
Prenos strategije v prakso
Upravljanje portfelja strateških iniciativ

Vitka organizacija
Poslovna analitika / Projektno vodenje
Upravljanje poslovnih procesov
Upravljanje portfelja projektov
Poslovna informatika



Strateško upravljanje kadrov
Upravljanje kulture in kompetenc
Upravljanje talentov
Razvoj voditeljskih kompetenc
Zavzetost zaposlenih

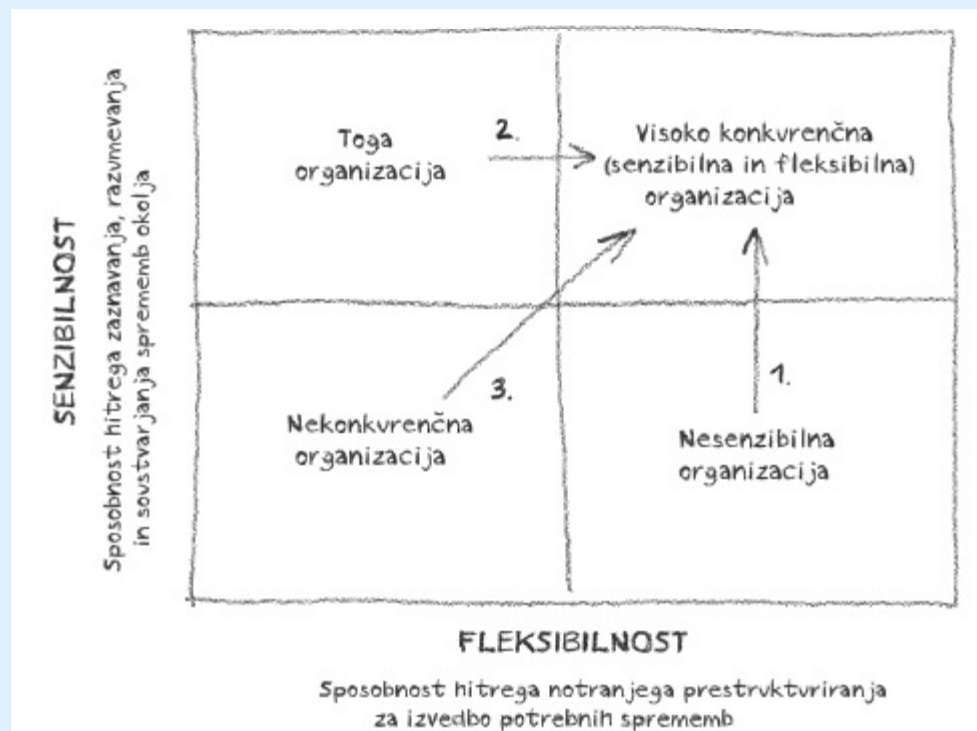
Spodbujanje kreativnosti
Razvoj systemskega mišljenja
Oblikovanje rešitev za poslovno potrebe
Soustvarjanje rešitev s strankami
Odrpno inoviranje

Model razlikovalnih kompetenc

Spodbujanje konkurenčnosti organizacij

Ključni sposobnosti organizacije, ki ju krepimo z modelom razlikovalnih kompetenc sta:

- Senzibilnost, ki kaže na stopnjo njenih sposobnosti izkoriščanja novih poslovnih priložnosti.
- Fleksibilnost, ki kaže na stopnjo njenih sposobnosti hitrega izvajanja sprememb glede na prepoznane poslovne priložnosti.



Model razlikovalnih kompetenc

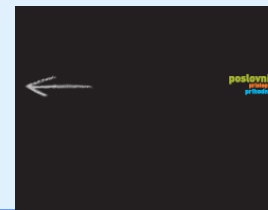
Povezanost z ASKIT področji delovanja

- **INOVATIVEN POSLOVNI MODEL**
Inoviranje strategij in poslovnih modelov. Analitika poslovnih sistemov. Prenos strategije v prakso.
- **FLEKSIBILNE ORGANIZACIJSKE ZMOGLJIVOSTI**
Poslovna analitika. Projektno vodenje. Upravljanja poslovnih procesov. Poslovno skladna in učinkovita informatika.
- **KREATIVNE REŠITVE ZA STRANKE**
Spodbujanje ustvarjalnosti. Svetovalna prodaja. Procesna naravnost. Inovativna uporaba informacijskih rešitev.
- **KULTURA ZMAGOVITIH SINERGIJ**
Zavedanje soodvisnosti. Povezovanje in sodelovanje. Projektno vodenje. Opolnomočenje vodij. Razvoj in motiviranje zaposlenih.



Model razlikovalnih kompetenc

Več o tem si lahko preberete v knjigi



Kako boste dosegli trajno visoko konkurenčnost vaše organizacije

**poslovni
pristopi
prihodnosti**

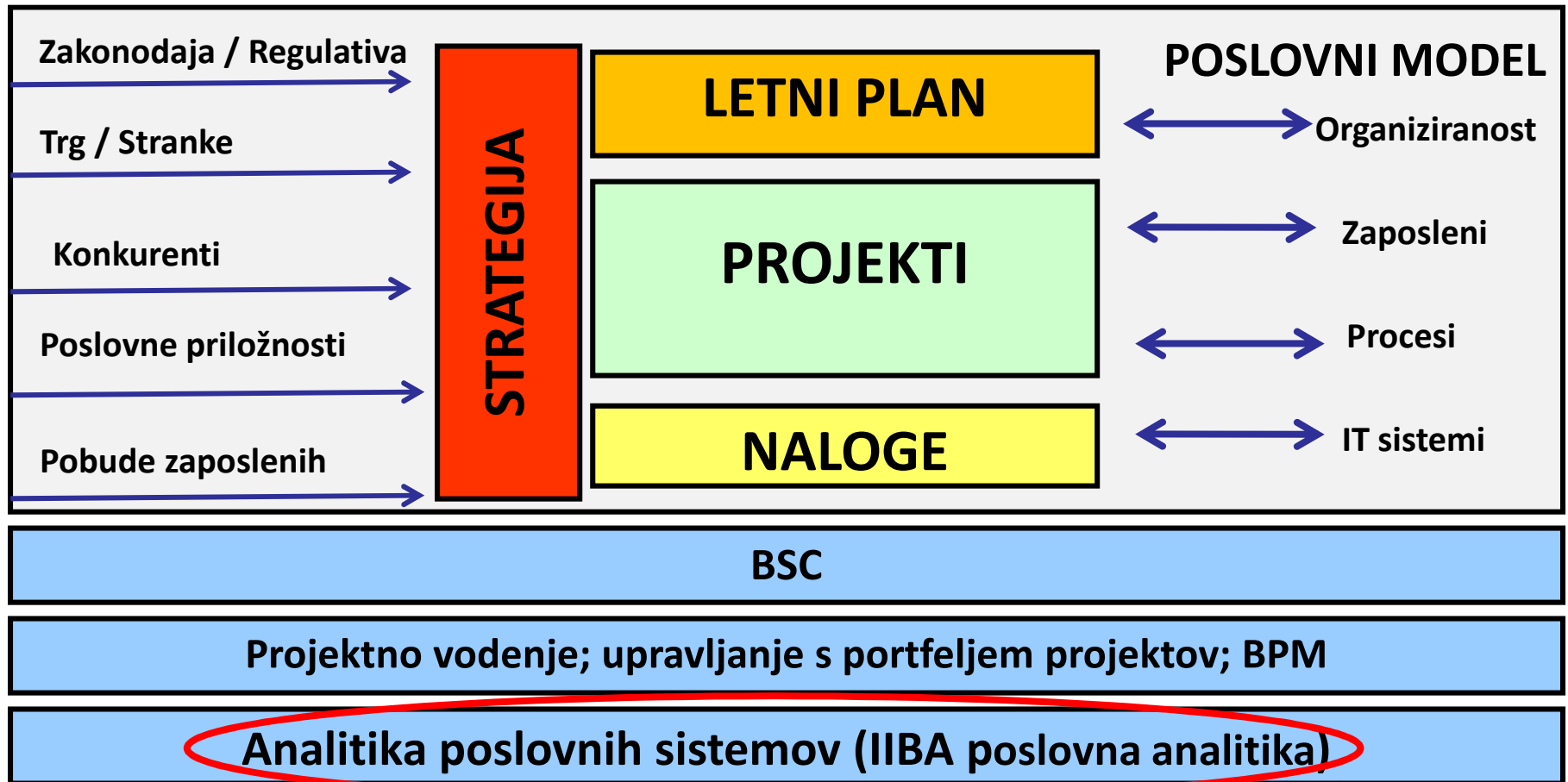
Aleš Štampihar & Franc Bračun

Analitika poslovnih sistemov

- Osredotočamo se na identifikacijo poslovnih potreb in priložnosti ter njihove pretvorbe v celovite rešitve v skladu s strateškimi cilji organizacije.
- Izdelamo oceno zmogljivosti in pripravljenosti organizacije ter vzpostavljamo pogoje za uspešno izvedbo strateških projektov.
- Oblikujemo poslovne, organizacijske, procesne in poslovno-informacijske rešitve ter zagotavljamo skrbništvo njihovega prenosa v poslovanje za izboljšanje uspešnosti organizacije.
- Vzpostavljamo pristope oblikovanja portfelja projektov (prioritet in upravičenosti investiranja v projekte glede na vire).
- Projektno izvedemo razvoj poslovnih kompetenc zaposlenih v skladu z rešitvami in potrebnimi kompetencami organizacije.



Analitika poslovnih sistemov - preseganje razhajanj strategije in operative



Pristop “Od strategije do operative”

- Osvežitev, prenova, oblikovanje strategije (poslanstva, vrednot, vizije, agende strateških sprememb, strateških usmeritev, strateškega načrta in kazalnikov).

- Učinkovit prenos strategije v prakso po kombinirani lastni in BSC metodologiji

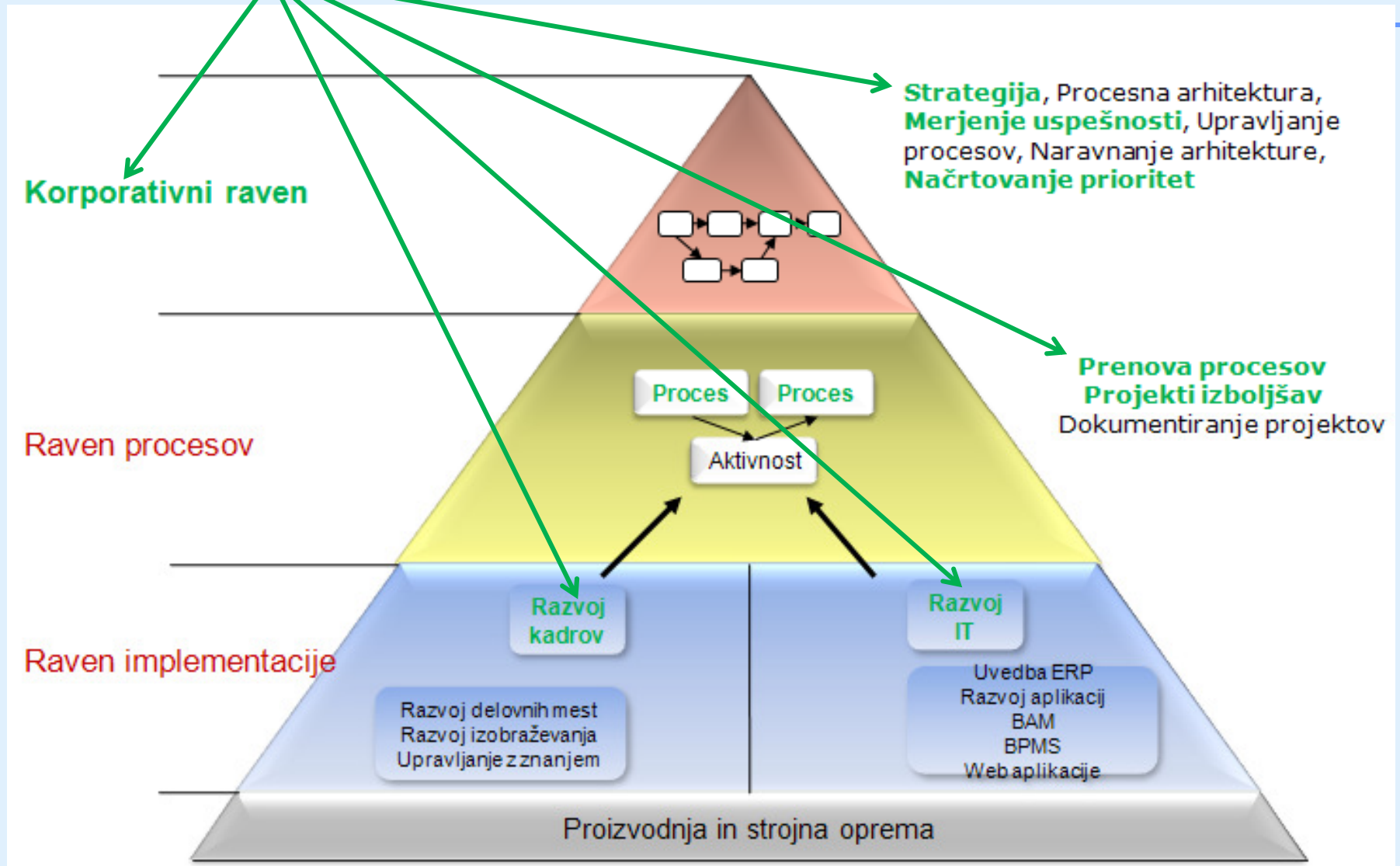


- Zagotavljanje skladnosti procesov in projektov s strategijo.
- Spremljanje uresničevanja strategije, analiza uspešnosti strategije in njene morebitne ponovne uskladitve.



Od strategije do operative

Vloga Analitike poslovnih sistemov

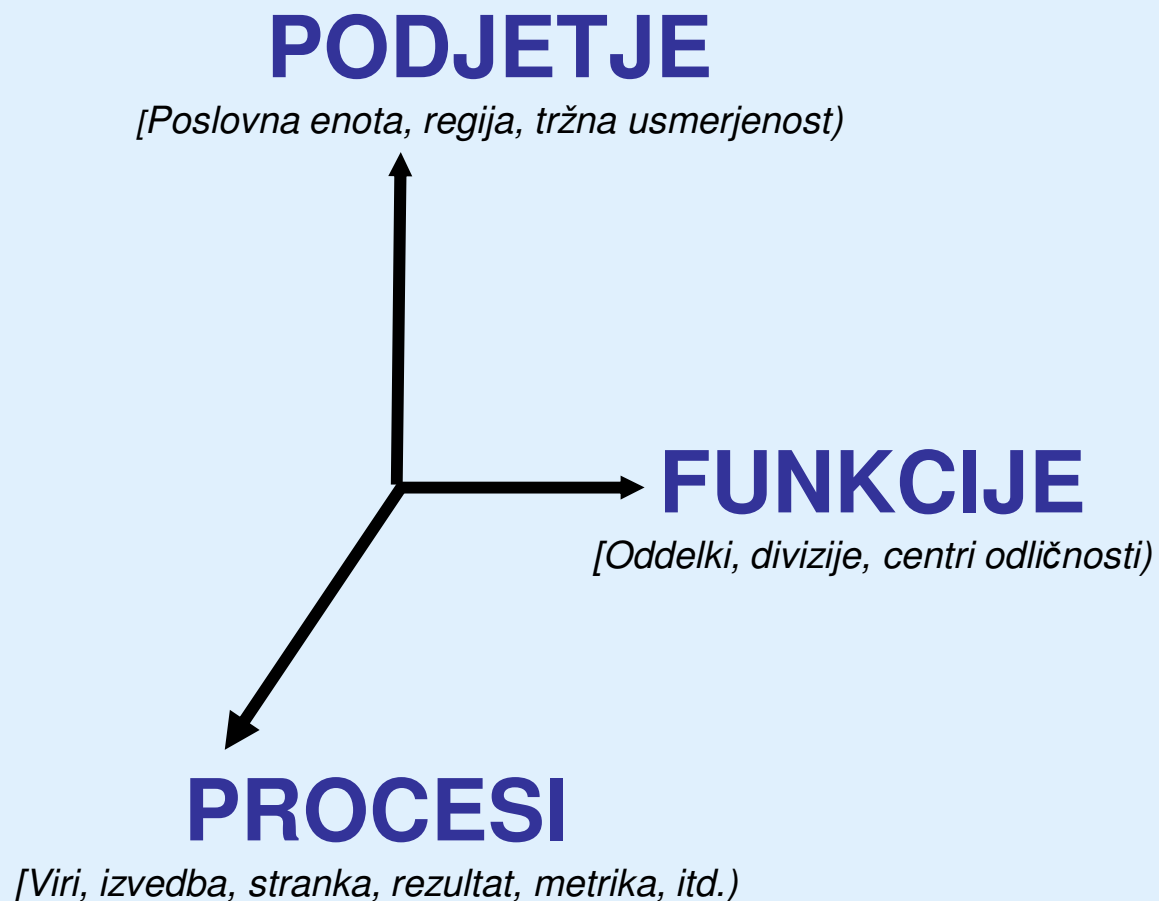


Upravljanje poslovnih procesov

- Omogočamo prehod v procesno naravnano organizacijo.
- Povezujemo procese s strategijo.
- Izdelamo in pripravimo pogoje za upravljanje procesne arhitekture.
- Naročnikom pomagamo prepoznavati njihove ključne poslovne procese in zagotavljamo metodologijo njihove optimizacije ter usmerjenosti v kupce.
- Smo mentorji in skrbniki izvedbe procesnih sprememb v praksi.
- Zagotavljamo obvladovanje poslovnih procesov tudi po projektih njihove optimizacije.



Procesni pogled – ne ‘ALI’ temveč ‘IN’



3. dimenzije

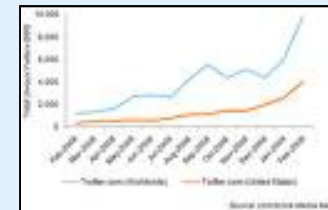
- Podjetje določa KJE delamo
- Funkcije opisujejo KAJ delamo
- Prosesi so usmerjeni na to KAKO delamo



Kaj zajemajo procesne preнове (BPM)?

- Poudarek na učinkovitosti med-funkcijskih poslovnih procesov organizacije z vzpostavitvijo potrebne infrastrukture (modeli, strukture, metrike, vloge) za obvladovanje procesov.
- Zakaj? **Izboljšana vrednost in učinkovitost za stranke!**
Dvig zavedanja o medsebojni so-odvisnosti!

- To bo pomagalo:
 - ☞ povečati finančne prihodke
 - ☞ dvigniti učinkovitost
 - ☞ zmanjšati stroške poslovanja



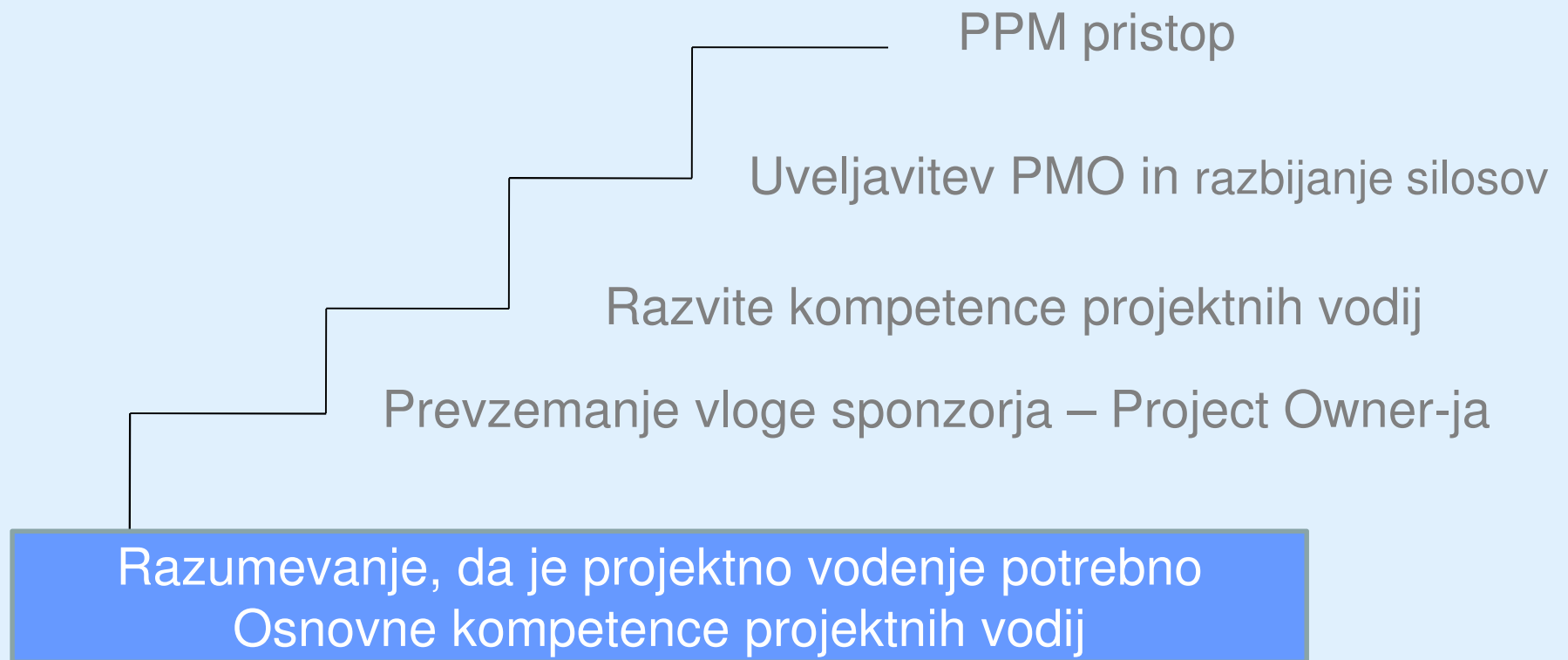
Vodenje projektov in projektni pristopi

- Razvijamo projektno kulturo podjetja in zrelost projektnega vodenja.
- Vzpostavljamo projektne pisarne in upravljanje portfelja projektov.
- Izdelamo poslovne študije in analize pogojev za uspešno izvedbo projektov.
- Izvajamo skrbništvo izvedbe projektov in po-projektno analizo rezultatov projektov.
- Izvajamo krizno projektno vodenje.
- Razvijamo kompetence vaših projektnih vodij in drugih udeležencev projektov.



Vodenje projektov

Stopnje razvoja projektne kulture



Portfolio Project Management

- Izdelava poslovnika korporativnega upravljanja projektov
- Izdelava pravilnika za standardizirano izvedbo projektov
- Vzpostavljanje procesov PPM:
 - selekcija in usklajevanje projektov s poslovno strategijo,
 - načrtovanje in zagotavljanje poslovnih koristi projektov v skladu s strateškimi cilji in pozitivnim tokom denarja,
 - optimizacija projektnih virov,
 - enotno poročanja in upravljanja projektov v sodelovanju med vrhnjim managementom in projektno pisarno.
- Svetovanje in skrbništvo vpeljave informacijske podpore obvladovanja portfelja projektov.



Skladnost poslovne in IT strategije

Zagotovimo **ustreznost** IT strategije **strateškim usmeritvam**.

Vzpostavljamo **poslovna izhodišča** IT projektov.

Pomagamo pri **izračunu upravičenosti**, zavarovanju in **povrnitvi investicije** v IT projekte.

Analiziramo trenutno **pripravljenost podjetja** za uspešno in učinkovito izveden projekt (**celovita študija izvedljivosti**).

Osveščamo in predlagamo ukrepe za vzpostavitev pogojev uspešnega projekta, kar se začne s **projektno in procesno pripravo** na projekt, ki zagotavljata **izbor pravih IT rešitev**.

Izvajamo skrbništvo poslovno informacijskih projektov z aktivnostmi **nadzora izvajalca**, **zmanjševanja tveganj** in **mentorstva** sponzorja, vodje projekta in ostalih udeležencev



Skladnost poslovne in IT strategije

Osveščamo, da

mora informacijska prenova izhajati iz poslovnih potreb poslovanja in usklajenosti s strateškimi cilji podjetja;

da zato informacijska prenova ni le naloga informatike ali enega poslovnega oddelka, temveč skupni projekt vseh poslovnih deležnikov rezultatov projekta;

morajo rezultati informacijske prenova zadovoljiti pričakovanja in interes vseh poslovnih deležnikov in udeležencev, ki jih je potrebno uskladi in jim določiti prioriteto;

četudi so za vpeljavo prepoznane posamezne informacijske rešitve, mora biti ta skladna s poslovno in informacijsko arhitekturo;

vlaganje v IT ni strošek, temveč kot vsaka druga poslovna investicija vložek v konkurenčno prednost organizacije.



Skladnost poslovne in IT strategije

Kaj bi vodstva podjetji spremenila,

če bi imela priložnost vnovič implementirati poslovno informacijske rešitve:

- **80% več pozornosti optimizaciji procesov**
- 65% intenzivna in sistematična usmeritev k ciljem podjetja
- 60% več pozornosti integraciji že v fazi definiranja konceptov
- 40% večja povezanost nižjih nivojev odločanja
- 35% uvajati spremembe z več poguma
- 35% več dokazov o ekonomski upravičenosti
- 20% se izogibati big-bang implementacijam

Priporočila po raziskavi nemškega specializiranega tednika
Computerweek



Primeri referenc po področjih delovanja

- **Mlekarna Celeia d.o.o. in Teledat d.o.o.**
Prenova strategije po pristopih Analitike poslovnih sistemov
- **Saubermacher Slovenija in Bolnišnica Valdoltra**
Optimizacija poslovnih procesov
- **Skupina Telekom Slovenije in Avtenta.si d.o.o.**
Vodenje programa projektov, Vzpostavitev projektne pisarne
- **Skupina Energoplan**
Optimizacija projektnega vodenja (procesno, organizacijsko)
- **Skupina Droga Kolinska in HSE d.o.o.**
Revizija in skrbništvo izvedbe strateško pomembnega poslovno informacijskega projekta.
- **NLB d.d., PBS d.d., Adriatic Slovenica, Sava d.d.**
Izobraževanje poslovne analitike in projektnega vodenja.



Predstavitev podjetja Askit d.o.o.

Drucker

Porter, Kotter

POSLANSTVO

Oblikovanje celovitih rešitev za poslovne izzive.

Spodbujanje vseh oblik povezovanja pri družben odgovornem poslovanju.

IIBA, IAF
PMI, IPMA

Metodologije
Izkušnje



Informiranost
Partnerstva

VREDNOTE

Biti dober človek in dober partner.
Poštenost in zaupanje.

Maslow

Maxwell

Neodvisnost in svoboda izbire.

Skrb za uspešnost vseh s katerimi sodelujemo.

Kaplan, Norton
Ichak Adizes

