

Coworkit fik alle med på vækstplanen

Strategiprocesen blev både indsigtfuld og inddragende for alle
– og gav en konkret eksekverbar plan som bestyrelsen bakkede 100% op

Coworkit har gennem de sidste par år skabt et stærkt fælles brand og samlet nogle af landets bedste IT selskaber. Det gør Coworkit i stand til at levere nationale IT kompetencer i kombination med lokalt nærværende support organisationer.

For et par måneder siden var man da klar til at få tilrettelagt en ambitiøs vækstplan for hele Coworkit.

I spidsen for dette var Coworkits medstifter og administrerende direktør Niels Laulund, som her fortæller om forløbet og samarbejdet med Procio.



- Coworkit er en af Danmarks største partnere inden for IT-infrastruktur og services til SMV virksomheder.
- Coworkit gruppen består af 40 selvstændige IT-partnere over hele landet samt den national enhed Coworkit A/S.
- Der er samlet 160 medarbejdere som betjener over 10.000 SMV virksomheder i Danmark.

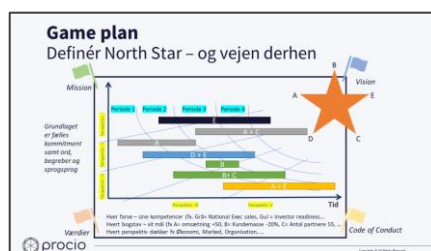
Værktøjer og metoder

- **"Game plan"** er Procios eget overbliksværktøj, som kombinerer perspektiver, aktiviteter og tid med en målbar ledestjerne og en spilleplan. Dens hjørneflage er Mission, Vision, Code of Conduct og Værdier.
- **MakeMyStrategy** er et værktøj, der understøtter og dokumenterer strategiforløbet effektivt og effektivt. Procio er certificeret partner.
- **Business Process Management** er en metode der afdækker virksomheden iht omverdenen og egne mål – og som skaber planen med udgangspunkt i processer og kultur. Procio er certificeret partner.

Det var helt essentielt for en vellykket strategiproces, at vi tydeligt fik afdækket, drøftet og besluttet hvilke behov der har størst værdi for os at få løst. Samtidigt var vi også opmærksomme på, at få overblik over sammenhænge og prioriteter i den kommende strategi og handlingsplan.

Da Coworkit består af mange interne interessenter, fandt vi det rigtigt at få en person udefra til at facilitere og rådgive os gennem denne proces. Via en god anbefaling, fik vi kontakt til Procio's managing partner Claus Ellebjerg Due. Hurtigt fandt vi fælles fodslag, og indgik derfor en aftale.

Aftalen bestod af 4 heldags workshops samt værktøjet MakeMyStrategy. Værktøjet brugte vi til at styre og dokumentere vores strategiske drøftelser om eksterne og interne faktorer (SWOT), indsatsområder (TOWS) samt vores kommende aktiviteter.



De 4 Workshops førte os gennem vores nutid, fremtid samt handlingsplanerne for Coworkit. Vi fik inddraget flere af vores IT-partnere og bestyrelses-medlemmer, og dermed afdækket de fleste behov, krav og idéer til den samlede plan.

Drøftelserne stak selvfølgelig af en gang i mellem. Her var Claus's tålmodighed god, og han fik fint samlet op og sat retning igen.

Essensen af strategiprocesen blev til en samlet pakke med Executive Summary, Game plan og aktivitetsplan, understøttet af en række bilag. Klar til at sende til bestyrelsen til godkendelse. En godkendelse jeg fik med 100% opbakning på det efterfølgende bestyrelsesmøde.

Med dette vigtige strategiske fundament sammen med handlingsplanen er vi klar til starte vores spændende vækstrejse, slutter Niels Laulund.

*"Nu står jeg med en bestyrelses godkendt og eksekverbar strategiplan
2 måneder efter jeg mødte Claus første gang.*

Jeg må sige, at den struktur og evne til at facilitere processen som Claus har vist, er en væsentlig årsag til at vi er nået så langt og så hurtigt.

Dette sammen med hans indsigt i netop vores branche og erfaring i at have været "i min stol", gør Claus til en værdifuld "wingman" for mig, som er ansvarlig for strategien"



Niels Laulund
Adm. direktør for Coworkit A/S

Forbinder & udvikler forretningen strategisk og digitalt