

TRITON

MANAGEMENT CONSULTANCY

JOURNAL

4



Transformace
Krajského úřadu
Středočeského kraje
směřuje k maximální
profesionalitě
a souměřitelnosti
s evropským
standardem na
principu „JEDNA
ŽÁDOST STAČÍ“.

str. 4

Při zlepšování úrovně
interní komunikace se
poradci M.C.TRITON
zaměřují na
vyváženou pozornost
podmínkám pro
komunikaci, systému
pro interní
komunikaci
a současně rozvoji
nositelů =
zaměstnanců.

str. 8

Pouze člověk
s podnikatelským
přístupem – partner –
Free Agent, se dokáže
odpoutat od
exkluzivních
produktů, se kterými
má „historickou“
zkušenost,
a nabídnout
zákazníkovi vyšší
hodnotu.

str. 10



VYTVOŘTE ze své instituce MODERNÍ, PŘITAŽLIVOU ORGANIZACI

Reforma veřejné správy nemusí být jen složitou hrou o vztahy, postavení a o finance.

Vznik krajských úřadů je historickou šancí vybudovat moderní a pružné instituce, všeobecně vnímané jako zdroje širokého spektra služeb. Je šancí zbavit slovo úřad pejorativního nádechu.

Jak? Středočeský úřad, který s naší poradenskou firmou rozvinul spolupráci, se rozhodl, že využije tvárnosti instituce v okamžiku zrodu. **Při tvorbě systému řízení uplatní moderní manažerské postupy, užívané dosud jen komerční sférou.**

Jednoduchými a prověřenými metodami společně **definujeme klíčové postupy** (procesy). Z těch vytvoříme **systém**. Systém zavedeme **do praxe**.

Ostatní činnosti a vztahy, které mívají

tendenci blokovat funkčnost instituce, izolujeme.

Očekávaný efekt definovalo vedení úřadu jednoznačně – **jedna žádost občana nebo jednou vznesený požadavek volených orgánů musí stačit.**

Dosavadní průběh projektu nás vede k přesvědčení, že máme možnost vytvořit **model**, který bude inspirací nejen pro ostatní krajské úřady v naší republice. Určitě bude mít co říci i institucím veřejné správy v **Evropské unii**.

Využijme společně unikátní příležitosti.

Radoslav Tesař,
partner M.C. TRITON

VYDÁVÁ: M.C. TRITON, s.r.o., Nad Závěrkou 16/489, 169 00 Praha 6,

recepce: 220 514 255, **redakce:** 220 513 400, **tel.:** 728 235 538

e-mail: kynclova@mc-triton.cz, www.mc-triton.cz

Vychází: 4x ročně, ročník 2., číslo 4, vyšlo dne 18. 10. 2003

JAK MOTIVOVAT LIDI

Patrick Forsyth

Vydavatelství Computer Press

Existují organizace, kde stačí vyslovit „služební auto“, a člověk pověřený touto oblastí se rázem promění ve vzlykající trosku. To je jeden z mnoha citátů, kterými Patrick Forsyth dokumentuje, jak katastrofální důsledky může mít jeden z neúčinnějších motivačních nástrojů současnosti.

Každý motivační nástroj je dvojsměrný. Neexistují kouzelné proutky. **Existují jen motivační mýty a tvrdá realita.**

Forsythova publikace proto pro všechny, kdo se chtějí problémem motivace seriózně

zabývat, uvádí přehledným způsobem celý proces motivace od jednotlivých nástrojů přes měření nálady až po aplikaci zvoleného motivačního systému v praxi.



ZAJÍMAVOSTI

Ve dnech 10.–11. června 2003 se v Ústí nad Labem uskutečnil **ve spolupráci s Masarykovou nemocnicí v Ústí nad Labem kongres pod záštitou Ústeckého kraje na téma: „ŘÍZENÍ EFEKTIVITY A KVALITY V SÍTI ZDRAVOTNICKÝCH ZAŘÍZENÍ“**

Východiskem prezentací ze strany M.C.TRITON bylo vlastní know how projektu řízení nemocnic.

Tyto projekty se realizují v konkrétních krocích: **zmapování situace** v daném zařízení, **definování vize** nemocnice a **stanovení strategie** jejího dosažení. Následně **zavedení procesního řízení**

umožní sledovat, měřit a kontrolovat kvalitu a náklady léčebného procesu a současně další náklady spojené s péčí o pacienta v nemocnici. Završením celého snažení může být **certifikace zavedeného systému** třetí nezávislou stranou, která deklaruje, že celý systém řízení nemocnice odpovídá potřebám a bezpečnosti klienta.

Ze závěrů účastníků vybíráme:

ROZHODUJÍCÍ FAKTORY Z HLEDISKA EFEKTIVNÍHO FUNGOVÁNÍ ZDRAVOTNICKÉHO ZAŘÍZENÍ

Nejvíce rozhodující faktory	Nejméně rozhodující faktory
<ul style="list-style-type: none"> ● Management (kvalitní/zapálený, strategie, řízení) ● Lidské zdroje (řízení, komunikace, změna myšlení, vzdělávání) ● Redukce + zlepšení procesů (zavedení procesního řízení) ● Fungující vnitřní informační systém 	<ul style="list-style-type: none"> ● Zavedení ISO ● Zavedení fungujícího marketingu + lobbying ● Spolupráce se zřizovatelem

ROZHODUJÍCÍ FAKTORY Z HLEDISKA ŘÍZENÍ SÍŤE ZDRAVOTNICKÝCH ZAŘÍZENÍ

Nejvíce rozhodující faktory	Nejméně rozhodující faktory
<ul style="list-style-type: none"> ● Vize + koncepce ministerstva zdravotnictví ● Fungující síť a spolupráce se zřizovateli na úrovni krajů ● Efektivní ekonomika a finance (snížení nákladů) ● Rozložit odbornost a specializaci v rámci sítě 	<ul style="list-style-type: none"> ● Firemní kultura a vztahy mezi zaměstnanci ● Vzdělávání – řízené a průběžné ● Analýza údajů – následně strategie – důsledná implementace

JEDNA ŽÁDOST STAČÍ nástrojem podpory obchodu



Josef Kubiš
ředitel Krajského úřadu
Středočeského kraje



Věra Jechová
vedoucí projektového týmu

- profesionalita a nejvyšší kvalita činností a služeb
- využití nástrojů komerčního sektoru při řízení úřadu veřejné správy
- průhlednost a kontrolovatelnost systému
- přitažlivost pro zaměstnance

J. Kubiš: První etapa transformace veřejné správy, kterou bylo vybudování fungujícího krajského úřadu, skončila. Nyní vstupujeme do etapy druhé, na jejímž konci by měla být maximální profesionalita a souměřitelnost s evropským standardem.

Triton Journal: Co si pod těmito pojmy konkrétně představujete?

J. Kubiš: Chceme, aby jedna žádost občana nebo kohokoli, kdo od volených orgánů nebo od našeho úřadu cokoli požaduje, stačila.

Konkrétně to znamená:

- zvýšit a standardizovat kvalitu poskytovaných služeb.
- stanovit jasná a účinná pravidla pro komunikaci mezi volenými orgány a úřadem a mezi zaměstnanci různého pracovního a funkčního zařazení.

Triton Journal: Co je zdrojem zadání? Je to objednávka politická?

J. Kubiš: Krajský úřad není institucí v přímém styku s občanem. Pokud se na nás občan obrací, je to zpravidla se stížností nebo žádostí o nápravu. V takové situaci musíme jednat pružně, vstřícně a spolehlivě – odtud heslo jedna žádost stačí.

V. Jechová: Krajské úřady převzaly do správy obrovské množství subjektů – nemocnice, školy, silnice, infrastrukturu. Je to nová role, na kterou nově konstituovaný orgán veřejné správy nemá dostatek manažerských technik. Proto druhým

výstupem projektu budou standardizované metodiky řízení, správy majetku.

Triton Journal: Jakou přidanou hodnotu očekáváte od naší poradenské firmy?

J. Kubiš: Propojení manažerských postupů a nástrojů veřejného sektoru s nejlepšími zkušenostmi z komerční praxe.

Už první workshopy ukázaly, že poradenská společnost typu M.C.TRITON nás navede na jiný styl práce, který jsme neznali.

V. Jechová: Uvědomili jsme si, že pojmenovat klíčové procesy, popsat je a z nich odvodit funkční popisy činností lze velmi jednoduše a efektivně. Nicméně snažit se o takový posun bez kvalifikovaného vedení je neúčinné.

Konkrétní přidanou hodnotu v prvním kroku očekáváme v tom, že systém směrnic získá na jednoduchosti, průhlednosti a účinnosti.

J. Kubiš: Zatímco v začátku existence našeho úřadu jsme měli 16 zaměstnanců, dnes jich řídíme 580. To je rozměr středně velkého průmyslového podniku. Bez nástrojů moderního managementu se neobejdeme.

Triton Journal: Souvisí projekt se vstupem do Evropské unie?

V. Jechová: Samozřejmě víme, že i když v současné době nám Evropská unie neříká, jak máme úřad řídit, s postupným





srůstáním se i my budeme muset přizpůsobovat evropské praxi. Čím dřív se na to začneme připravovat, tím lépe.

Triton Journal: Počítáte s certifikací úřadu podle norem ISO?

J. Kubiš: S certifikací podle norem ISO řady 9000 v dohledném horizontu nepočítáme. Zatím na to nejsme systémově připraveni a není to evropskými partnery ani požadováno. Nicméně od projektu očekáváme, že nás na ISO připraví.

Triton Journal: Jakou odezvu má projekt u zaměstnanců úřadu?

V. Jechová: Dopisem ředitele úřadu jsme oslovili všechny zaměstnance a přizvali je k účasti na projektu. Přihlásilo se

přesně tolik, kolik potřebujeme do řešitelských týmů.

Triton Journal: Každý takovýto projekt představuje náklady. Jak měříte jejich efektivnost?

J. Kubiš: Funkčností. Objem peněz nevybočuje z rozpočtu. Funkčnost je pro nás v tuto chvíli jediným kritériem.

V. Jechová: Projekt budeme považovat za efektivní, podaří-li se nám uvést do života alespoň polovinu standardů, lidé se s nimi ztotožní a občané uvidí změnu.

*Rozhovor vedl: Milan Adámek
poradce M.C.TRITON,
autor technologie standardů*

Fotografoval: Petr Hudeček





Technologie standardů byla poprvé použita ve větším měřítku v České pojišťovně, kde získala ocenění HR Excellence Award za rok 2002 a kde její účinnost potvrdil nezávislý průzkum spokojenosti klientů provedený před a po aplikaci systému standardů.

Technologie nevyžaduje rozsáhlé zásahy do stávající organizační struktury a je časově i finančně nenáročná. Je vhodná pro průběžnou (neskokovou), avšak účinnou transformaci firmy.

Technologie je podle stupně rozpracování vhodná:

- a) pro vytvoření nebo posílení proklientského chování prvoliniového personálu
- b) pro zvýšení účinnosti kontrol mysteryshoppingem, auditem
- c) pro založení efektivního systému rozvoje lidských zdrojů s prokazatelnými účinky na uvolnění vnitřní atmosféry a postoje pracovníků (zefektivnění personalistiky)
- d) pro zvýšení jakosti činností a procesů s vysokou mírou závislosti na vzor-
cích chování a postojích pracovníků bez zavedení formálního systému řízení jakosti
- e) pro vytvoření předpolí k zavedení systému řízení jakosti (založeného na normách typu ISO řady 9000 a následné certifikaci)
- f) pro tvorbu nebo rekonstrukci formálního organizačního schématu společnosti s přihlédnutím k rozhodujícím neformálním vazbám
- g) pro diagnostiku skrytých patologických jevů ve společnosti

Probíhající projekty na Středočeském krajském úřadu: (řešitelské týmy)

Řízení krajského úřadu
Správa podřízených subjektů
Personalistika

Poskytování služeb
Zázemí úřadu

Příklady výstupů projektu:

Lidé

- Standard vybavenosti úředníka (vybavenost pracoviště, osobní pomůcky)
- Standard jednání úředníka
- Standard metodických pomůcek (kde jednat, v jakém počtu osob, kdo podá potřebné informace a pod.)

Činnosti

- Standard pravomocí nakládání s majetkem (řídící norma podřízených subjektů)
- Ekonomické řízení

INTERNÍ KOMUNIKACE

Při zlepšování úrovně interní komunikace se v našich poradenských projektech zaměřujeme na **vyváženou pozornost podmínkám pro komunikaci, systému pro interní komunikaci** (= nastavení pravidel pro předávání informací) a současně **rozvoji nositelů** (= zaměstnanců).

Jako řešení nabízíme zaměřit se v jednotlivých oblastech na klíčové body.

Podmínky pro komunikaci

- Nastavení **organizačního schématu společnosti** (vymezení odpovědnosti a informovanost o odpovědích a pravomocích každého zaměstnance, optimální počet úrovní řízení dle charakteru podnikání)
- Nastavení **vazeb komunikačních toků na základní proces** (hlavní činnost) firmy
- Nastavení **informačního systému** (umožňující přístup pracovníků v teré-

nu, vyváženost v poskytování informací versus vkládání informací)

Systém vnitřní komunikace

- Využívat **kaskádovitý systém porad** (součástí je nastavení jednotné struktury předávané informace)
- **Principy** pro vydávání směrnic, nařízení, instrukcí
- **Platformy** pro výměnu zkušeností (sdílení know how)

Nositelé komunikace

- Prověření **schopností manažerů** předávat informace podřízeným, zjišťovat a poskytovat zpětnou vazbu (event. nastavit systém vzdělávání – best practise)
- Provéřit **schopnost všech zaměstnanců** naslouchat a srozumitelně předávat informace ostatním (event. nastavit systém vzdělávání – best practise)

Garant: Radoslav Tesař,
tesar@mc-triton.cz

1 PODMÍNKY PRO KOMUNIKACI **2** SYSTÉM VNITŘNÍ KOMUNIKACE **3** PŘÍSTUP, CHOVÁNÍ A ZNALOSTI NOSITELE KOMUNIKACE

ÚROVEŇ KOMUNIKACE

STŘÍPKY ZE ŽIVOTA M.C.TRITON

Náš tým opět posílil. **Jana Holečková** vystřídala na pozici Project Back Office Specialist Šárku Pojerovou. **Patrick Hook** přišel jako externí posila do týmu zaměřujícího se na projekty vzdělávání v anglickém jazyce.

Dceřiná certifikační společnost TRITON Cert také rozšiřuje svůj tým. Tým auditorů a lektorů se rozšířil o **Lukáše Adámka** a **Václava Ságlu**. Zázemí pro fungování společnosti zabezpečuje **Věra Petrová**.

11. 12. 2003 PROBĚHNE SLAVNOSTNÍ KŘEST NOVÉ KNIHY PAVLA VOSOBY.

Kniha je zaměřena na poskytování služeb, její pracovní název je BLU-DIŠTĚM SLUŽEB (Grada Publishing). Příběhy z reálného života, určující ráz celé knihy, jsou inspirací a osvěžením pro ty, kteří se chtějí zvednout, osamostatnit, hledat a tvořit nové cesty, jak pracovat, podnikat a žít.

Kniha má vlastní filozofii – boří mnohé dosavadní představy a klišé o podnikání a řízení. Nabízí nový, jednodušší svět „byznysu“ založený na samostatnosti a nezávislosti v myšlení a konání.

Posuďte sami: Objednali jsme si u doporučené stavební firmy rekonstrukci koupelny. Jednání s panem „stavbyvedoucím“ proběhla úspěšně. Měl pragmatické názory,

díky kterým jsme ušetřili. Plácli jsme si a práce začaly. Výsledky tříměsíční spolupráce nenechaly nikoho na pochybách, že stavebnictví i nadále zůstává velmi „neprůhlednou“ oblastí. Špatně osazená mísa (jiná než jsme chtěli), k umyvadlu nejde noha, protože rozvod teplé a studené je daleko od sebe, křivě vydlážděná podlaha, špinavé a otlučené rohy, zkrížené dveře do koupelny, které nejdou úplně zavřít. To je bohužel jen malý výčet tak dobře začínající spolupráce. Teprve po vlastní zkušenosti jsem plně pochopil slova známého: „Dobrou stavební firmu poznáš tehdy, když si i na konci můžete přátelsky potřást rukou.“

Ztrátu důvěry konkrétního zákazníka většinou zažijete jenom jednou.

PRVNÍ PROJEKT SI PAMATUJI, JAKO BY TO BYLO VČERA

ROZHOVOR S KONZULTANTEM PETREM VÁŇOU

Pracuji v týmu lidí společnosti M.C.TRITON jako člen „Hospital Dream Team“. Práce konzultanta je rozmanitá – jednak strukturou problematiky, kterou řešíte, a jednak prostředím a lidmi, se kterými se setkáváte. To mě motivuje.

Jak jste se dostal k profesi senior konzultanta a jak dlouho ji vykonáváte?

Více než 15 let jsem působil v podnikatelské sféře na pozicích ekonomický náměstek, ředitel společnosti, ředitel pro strategii a finance, v dozorčích radách a představenstvech společností, dále jako finanční poradce a obchodní zástupce firem. Takže manažerská praxe docela obstojná. Od roku 1992 jsem začal spolupracovat s M.C.TRITON jako klient a musím říci, že to byla zajímavá zkušenost pro řízení podniku v tržních podmínkách. Již tehdy byla tato společnost založena na silném profesionálním projektovém přístupu.

V roce 1997 jsem začal zlehka pracovat jako externí poradce. První projekt si pamatuji, jako by to bylo včera – Assessment cent-

ra na pozice obchodních ředitelů poboček pro Českou pojišťovnu. Pohled „z druhé strany“ byl zajímavý a každá účast na projektu mě určitým způsobem obohatila.

Když jsem koncem roku 2001 dostal nabídku pracovat „naplno“, musím přiznat, že jsem se dlouho nerozmyslel a od února 2002 jsem interním konzultantem M.C.TRITON.

Jak byste charakterizoval to, co jste, tedy konzultanta?

Konzultant – obchodník. Zní to trochu zvláštně, ale řekl bych, že to asi nejlépe vystihuje mé současné pracovní vytížení – polovinu své kapacity věnuji obchodním aktivitám a druhou polovinu vlastnímu poradenství. Je to dáno především tím, že pracuji téměř výhradně na projektech v segmentech zdravotnictví a veřejné správy, což jsou nové oblasti, kam se snažíme proniknout. Protože základem podnikatelského úspěchu i v poradenství je získání dobrých obchodů, je nutné zejména při vstupu na nový trh věnovat této oblasti velkou pozornost. A musím říci, že nám tato strategie přináší úspěchy.

Na jakých projektech jste se podílel a jakou jste v nich měl úlohu?

V průběhu prvního půlroku to byla taková „všehochuť“, a to jak ve smyslu typů projektů Assessment centrum, Development centrum, Mystery shopping, Analýzy řízení firem, Optimalizace podporných procesů, tak i rozmanitostí struktury klientů přes IT, finanční instituce, utility.



Jak jsem již uvedl, dnes se věnuji téměř výhradně zdravotnictví a veřejné správě. Nechci tu vyjmenovávat všechny projekty. Nicméně bych rád zmínil, že v oblasti zdravotnictví je našimi klienty 16 zdravotnických zařízení. K těm nejvýznamnějším patří projekt Řízení sítě zdravotnických zařízení v kraji Vysočina, projekty Vybudování systému řízení kvality podle normy EN ISO 9001:2000 v Opočenské nemocnici a Nemocnici Lito-myšl, projekty Vize a strategie rozvoje a Implementace obchodní strategie ve společnosti Kúpele Vyšné Ružbachy – tento klient je na Slovensku.

Co považujete za svůj největší dosa- vadní úspěch?

Nebudu hovořit o konkrétních projektech a tam dosažených výsledcích. Ale za svůj největší úspěch považuji to, že pracuji v týmu lidí společnosti M.C.TRITON, konkrétně jako člen „Hospital Dream Team“. Ten název je samozřejmě interní, protože má ale své kouzlo, v řadě případů ho používáme i ven směrem ke klientům. Abych to vysvětlil – v rámci projektu Zdravotnictví se vytvořil skvělý tým, který má jasný cíl, důsledně za ním jde a jeho členové se navzájem doplňují.

Co vás na této práci nejvíc baví a kde naopak cítíte rezervy?

Práce konzultanta je hodně rozmanitá, a to jednak strukturou problematiky, kterou řešíte, a jednak prostředím a lidmi, se kterými se setkáváte. Vždycky mě uspokojuje, pokud v rámci zadání nalezneme řešení, které po úspěšné implementaci přináší klientovi očekávané efekty. Bohužel, občas nastane i situace, kdy chybí vůle či dostatek rozhodnosti některá řešení realizovat. Pak se ptám, kde jsem jako poradce selhal.

Za svůj velký handicap považuji to, že zatím neovládám cizí jazyky tak, jak bych si představoval.

Jaké máte nejen profesní plány do budoucnosti?

Dál pracovat na zajímavých projektech pro zajímavé klienty a společně s nimi „vítězit“.

Musím se přiznat, že volného času mám v poslední době velice málo. Nicméně i to málo se snažím věnovat především své rodině. A pokud ještě trochu času zůstane, tak relaxuji sportem – tenis, kolo, plavání, poslouchám rockovou muziku a rád se toulám přírodou.

Teď mě napadá, že na téma „volný čas“ bych si asi měl najít poradce.

Otázky redakce

TRENDY V OBLASTI ŘÍZENÍ

PERSPEKTIVNÍM SEKTOREM V ČR JSOU NEVÝROBNÍ SLUŽBY. Velikost nenasyčeného trhu se odhaduje na miliardy korun. Sektor, v němž téměř neexistuje konkurence, zato zahrnuje tisíce klientů,

Jedná se o oblast **outsourcing facility management**, čili dodávaných nevýrobních služeb. Komplexní nakupování nevýrobních služeb je teprve v počátcích, služby na našem trhu poskytuje jen několik firem. Hodnota kontraktu v průmyslu se počítá na desítky a stovky milionů korun, smlouvy pro průmyslovou skupinu mohou překročit i miliardu korun ročně.

Hlavním **argumentem poskytovatelů facility managementu jsou úspory.** Na údržbě budov, ostraze, úklidu a dalších službách lze ušetřit 5 až 30 procent nákladů.

(zdroj: www.ihned.cz)

Trendem posledního roku je ústup tzv. „agresivního poradce“, jenž má na starost

skupinu klientů, o kterou musí dobře pečovat.

FREE AGENT JE NOVOU GENERACÍ OBCHODNÍKŮ – dokáže efektivně obsluhovat narůstající portfolio zákazníků, vydělávat velké peníze – stát se pro firmu partnerem schopným poskytovat nekompromisní zpětnou vazbu o nabízených produktech, chování zaměstnanců a kvalitě servisu klientům. **Nezávislí agenti** umožní z hierarchické obchodní sítě, která je drahá a ztrácí potenciál, vytvořit **efektivní síť** schopných obchodníků zaměřených na „lepší“ klientelu.

Pouze člověk s podnikatelským přístupem – **partner** – „Free Agent“, se dokáže odpoutat od exkluzivních produktů, se kterými má „historickou“ zkušenost, a nabídnout zákazníkovi vyšší hodnotu.

(Zdroj: Bente R. Lowendahl - Strategic management of Professional service firms)

EFEKTIVNĚJŠÍ ROZHODOVÁNÍ O **IT ŘEŠENÍ A PROCESECH**, KTERÉ PODPORUJÍ HLAVNÍ PŘEDMĚT ČINNOSTI

OTÁZKY, které nám kladete

Na jaké úrovni máme IT a telekomunikační řešení, je to efektivní?

Jak efektivně IT řešení provázat s firemními procesy?

Kolik máme **optimálně zaplatit** a jak si **kontrolovat náklady**?

Vyhovuje **stávající IT řešení** požadavkům trhu a vnitřní organizaci společnosti, nešlo by to jinak?

Jakým směrem se dál rozvíjet v oblasti IT? Jaké máme **jiné možnosti, varianty**?

Časté projevy fungování IT oddělení

- **Preferuje svoje high-tech řešení** před běžnými nároky uživatelů.
- **Tlačí** na vysoké investice v oblasti technologií (HW, SW).
- Velmi **těžko se měří** efektivita fungování IT oddělení.
- **Orientace** na vnitřního **zákazníka** je nízká.
- **Pomalá reakce** při realizaci požadavků.
- Ostatní manažeři argumentům IT pracovníků **nerozumí**.
- IT procesy **nepodporují základní procesy** ve firmě, ale firma se přizpůsobuje IT procesům.

V čem vám může být M.C.TRITON nápomocen?

- Provedením **auditů** („pohled zvenku“) IT řešení, IT oddělení, IT pracovníků a návaznosti na firemní procesy.
- **Prověřením bezpečnosti** dat a sítě, identifikací rizik.
- Stanovením **variant** IT řešení v souladu s nároky společnosti a trhu.
- **Posouzením rizik** jednotlivých variant IT řešení.
- **Doporučením optimální varianty** a řešení.
- **Odborným dozorem a koordinací** při výběru IT řešení, dodavatelů a při implementaci do firmy.
- **Poradenskou činností a realizací** změn.

EFEKTY pro vaši společnost

- **Úspora** investičních a provozních nákladů.
- Stanovení **konceptu rozvoje** v IT oblasti v souladu s rozvojem společnosti.
- **Relevantní informace** pro řízení a rozhodování.
- **Nastavení IT procesů** na základní procesy společnosti.
- **Objektivita** – nemáme zájem dodávat technologii, etika poradenské společnosti.

Garant služby:

Filip Rulc, tel.: 602 249 230, rulc@mc-triton.cz

Náš partner:

Garant odbornosti:

Pavel Číž, tel.: 605 226 129

Lucent Technologies
Bell Labs Innovations



TRITON
MANAGEMENT CONSULTANCY



JOURNAL

M.C.TRITON, s.r.o., Nad Závěrkou 16/489, 169 00 Praha 6,
tel.: 220 514 255, e-mail: kynclova@mc-triton.cz, www.mc-triton.cz