

Jak se nestát rukojmím či jatečným kusem dodavatelů ICT nebo center sdílených služeb



Lubomír Karpecki
ICT-konzultant a publicista

CIO Network

Mobil: +420 603 524 172

lubomir.karpecki@cionetwork.cz

www.cionetwork.cz

Jan Matějka
kouč a obchodní konzultant

HM Personal Progress

Mobil: +420 603 524 172

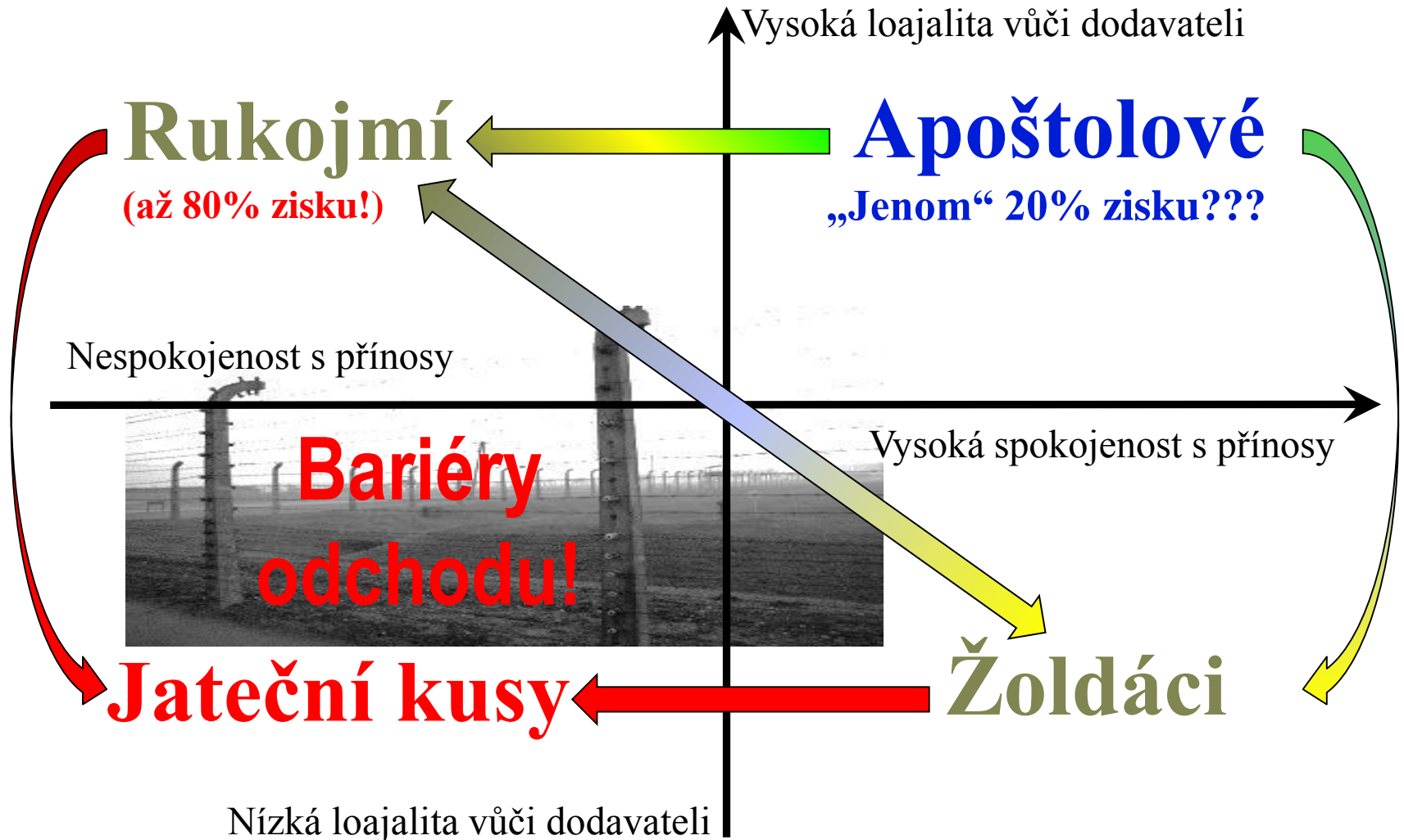
matejka@hmpersonalprogress.cz

www.hmpersonalprogress.cz

Z jakých zdrojů vychází to, o čem bude řeč?

- Počet „spoluautorů“- osob/podniků více než 1200/800
- Délka diskusí/cílené formulace více než 15 let
- Zastoupení nadnárodních firem více než 1/2
- Počet dislokovaných pracovišť cca 17 000
- Celkový počet zaměstnanců cca 700 000
- Podíl na „komerční“ ekonomice cca 1/4
- Celkový počet ICT-specialistů cca 13 500
- Celkový počet koncových stanic IS cca 425 000
- Ročně na pořízení a provoz ICT cca 40 mld. Kč

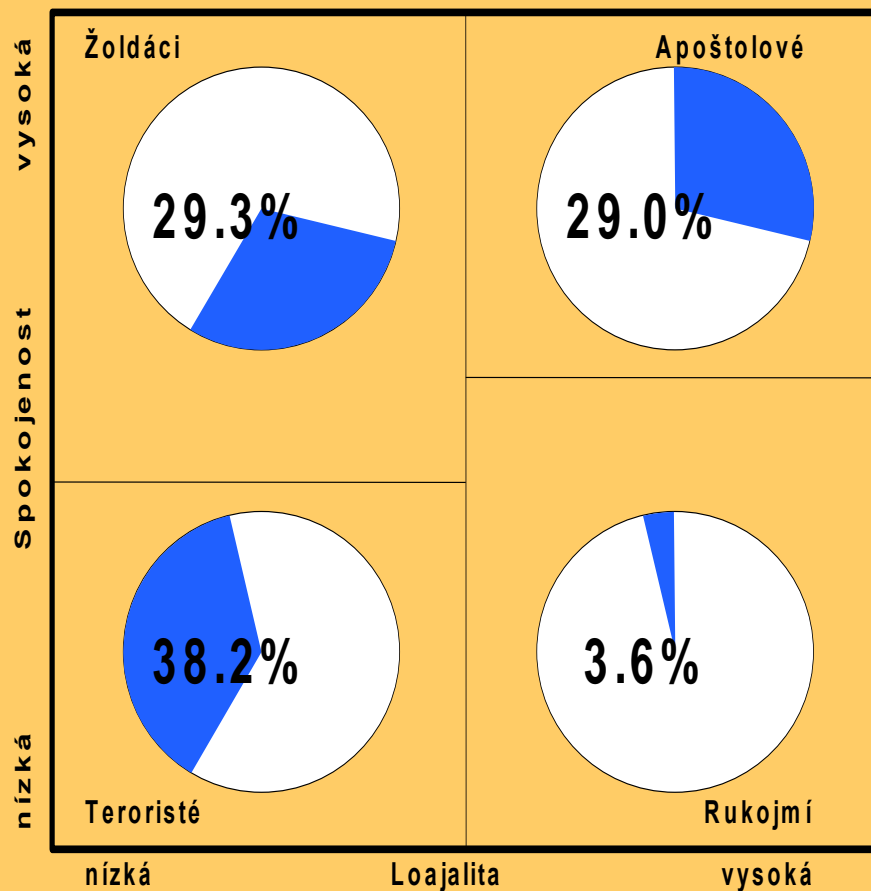
Jak Vás vidí Vaši externí či interní dodavatelé?



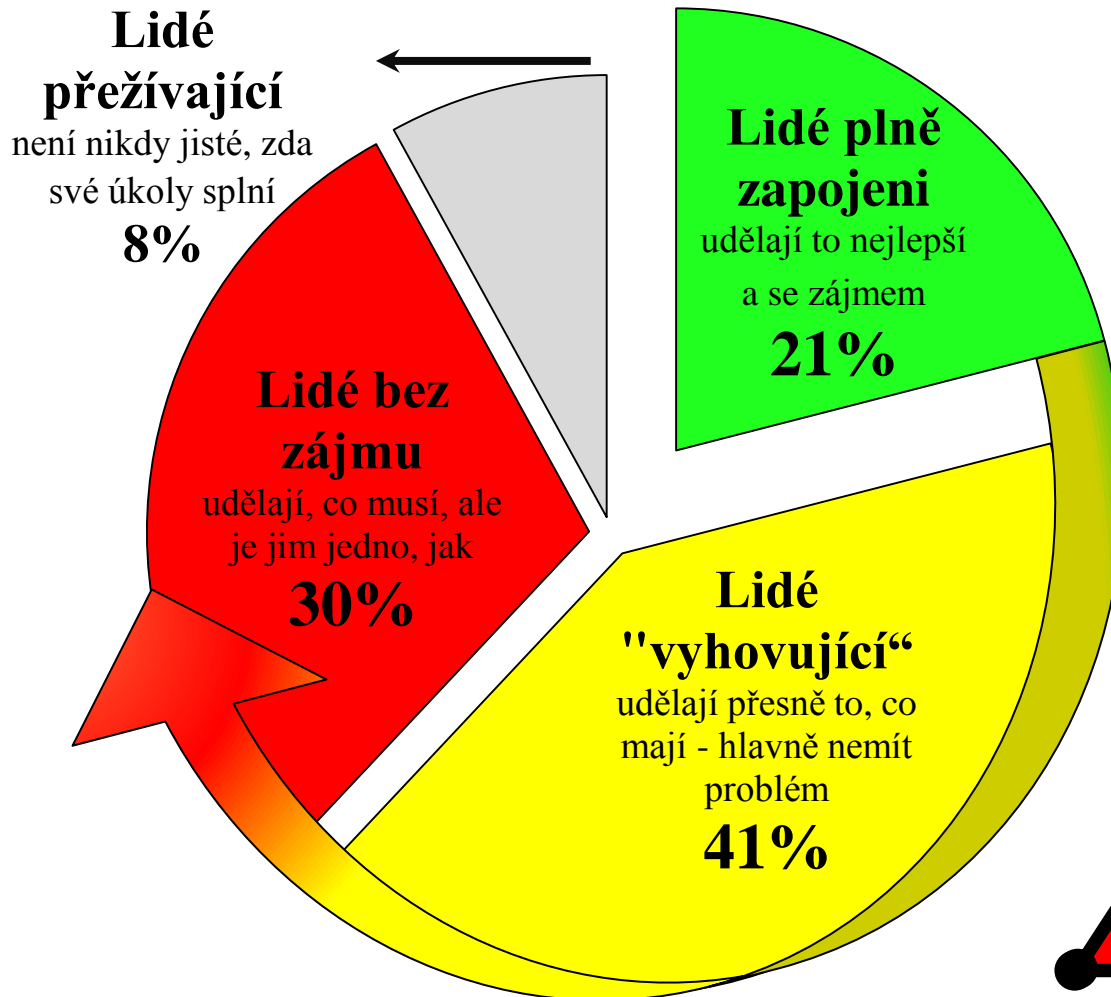
Jak eliminovat bariéry odchodu (nejen:-) od dodavatelů ICT

AISA / Infratest Burke

Základ: Ti, kteří hodnotili hlavní banku, filtr: žádný



Jak se vyvíjí motivace na obou stranách?



Zdroj: Towers Perrin, 2003-2004
Global Workforce Survey ve vzorku
cca 90 000 zaměstnanců ve 28 zemích

**Tento vývoj !
se týká také !
top-manažerů**



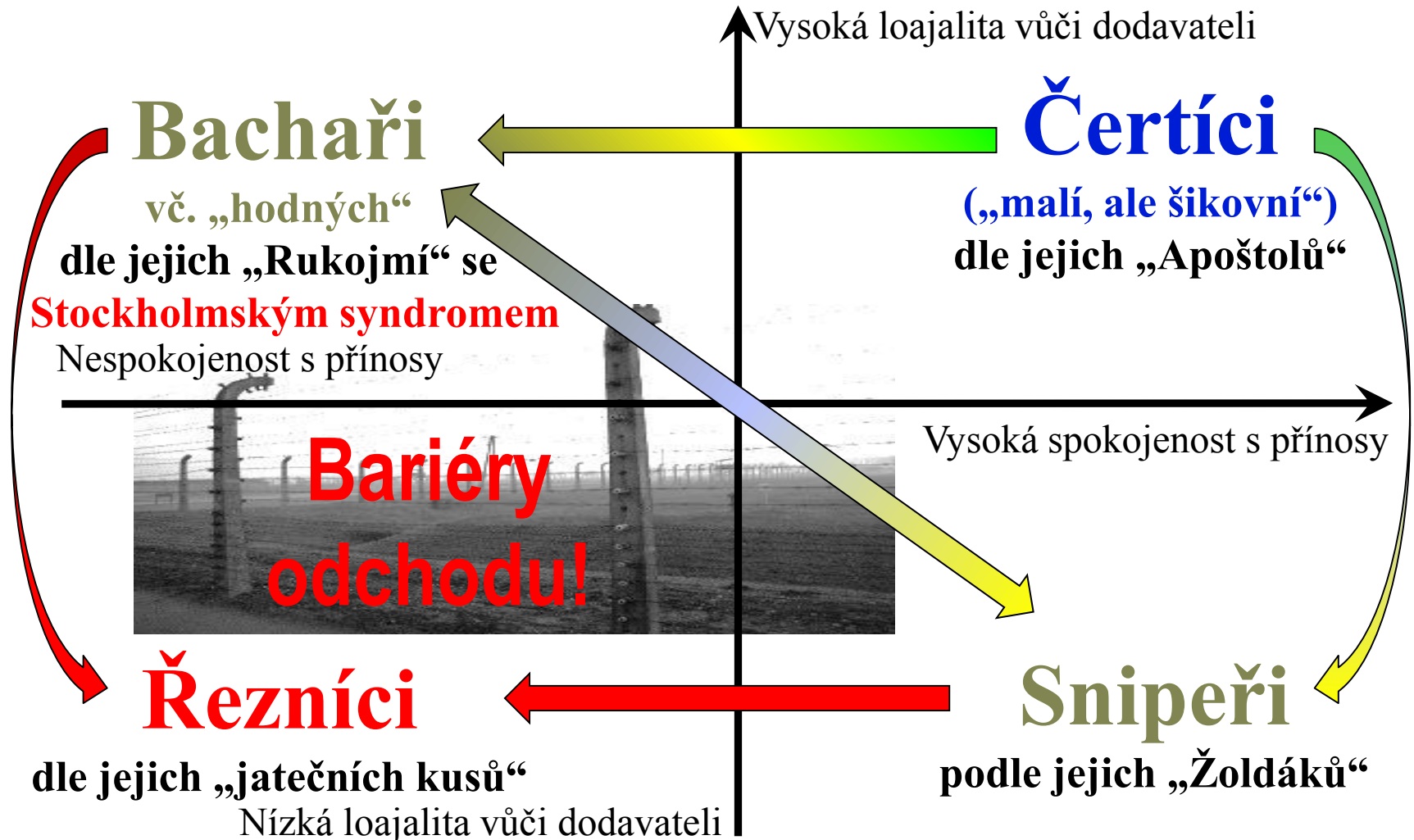
Jak eliminovat bariéry odchodu (nejen:-) od dodavatelů ICT

2



Jak eliminovat bariéry odchodu (nejen:-) od dodavatelů ICT

Jak rozlišit dodavatele podle jejich zákazníků?



↑ Vysoká loajalita vůči dodavateli

Bachaři

vč. „hodných“

dle jejich „Rukojmí“ se

Stockholmským syndromem

Nespokojenost s přínosy

Čertíci

(„malí, ale šikovní“)

dle jejich „Apoštolů“

**Bariéry
odchodu!**

→ Vysoká spokojenost s přínosy

Řezníci

dle jejich „jatečných kusů“

Nízká loajalita vůči dodavateli

Snipeři

podle jejich „Žoldáků“

Jak eliminovat bariéry odchodu (nejen:-) od dodavatelů ICT



Jak eliminovat bariéry odchodu (nejen:-) od dodavatelů ICT

Možnosti eliminace bariér odchodu v praxi

- Nepodepisuj. Když už podepíšeš, pak se nediv!
- Uspokojivě fungují outsourcingy, jejichž náplň a přínosy lze specifikovat na jedné straně A4!!!
- Udržujte ICT-infrastrukturu na dvou aplikačně otevřených a vzájemně nezávislých platformách!
- Využití unikátních technologií má smysl jen pro unikátní aktivity, jež přináší konkurenční výhody!
- K podpoře unikátních aktivit využívejte unikátní řešení vyvíjená interně ze standardních komponent!

1
2



Jak eliminovat bariéry odchodu (nejen:-) od dodavatelů ICT

Myslete jinak!!!
Myslete jinak...
Myslíte jinak?

CIO Network



Lubomír Karpecki
& Jan Matějka

+420 603 524 172

& +420 724 305 848

lubomir.karpecki@cionetwork.cz

matejka@hmpersonalprogress.cz

www.cionetwork.cz

www.hmpersonalprogress.cz