



STIFTELSEN MARKNADSTEKNISKT CENTRUM

MTC Focus Grupp

Tema: **Konsten att göra komplexa affärer**

Möt framstående kolleger, lär av varandra i en strukturerad dialog med kompletterande, utvecklande och förklarande speglingar från akademien.



Inriktning

Denna Focus grupp är inriktad på att öka deltagarnas förståelse för vad som krävs för att hantera komplexa affärer. Syftet är också att tillhandahålla konkreta verktyg som underlättar analysen av både möjliga men också gjorda affärer. Genom en effektivare analys och en ökad förståelse vad som krävs i en affär kommer deltagarna att kunna få värdefull input som direkt kan omsättas i företagens hantering av affärsprocesserna. Dessutom, genom att diskutera affärsprocessens villkor kommer fokusgruppen också att beröra frågan hur vi organiserar oss för att vinna fler affärer.

Bakgrund

Vad är det som avgör om det blir en affär eller inte? Ibland känns det som att spela på Lotto; man har ingen aning om varför det blir som det blir, och kan därför ej heller utvärdera eller analysera vad som händer. Ökade krav på företag att effektivisera och modularisera för att tjäna/spara pengar kombinerat med affärer som växer i omfattning samt komplexitet ger helt andra spelregler på marknaden idag än för bara ett par år sedan. Ytterligare ett hinder för att kunna analysera/utvärdera affärer utgörs av frånvaron av gemensamma termer och definitioner av de olika delar som ingår i konceptet "att göra affär".

Affärsbaxning

Modellen affärsbaxning bygger på 4 olika principer: Affärs standardisering, Affärs kamratisering, Personalisering samt Rationell affärsprövning. Vad som ingår i var och en av dessa fyra principer, samt vad en samverkan kan leda till är grunden i Lars-Johan Åge:s avhandling som lades fram i början av 2009.

Tillämpbarheten av affärsbaxning går ut på att identifiera olika nyckelområden i respektive affär, och anpassa sig efter situationen, utifrån den helhet som de fyra principerna utgör.

Dessutom ger teorin kring affärsbaxning en "gemensam" spelplan med en terminologi anpassad för komplexa affärer samt ett verktyg för att analysera affären före, under och efter.

Focus gruppen

är en lösningsorienterad metod för problemanalys, och en snabb väg för breddad kunskap och fördjupad insikt till välgrundade beslut och operativa handlingsplaner. Under ett år genomförs fyra träffar. Varje träff baseras på en till två deltagares frågeställning och input från relevant forskning. De diskussioner som förs i gruppen är helt konfidentiella, och utmynnar i företagsanpassade lösningsidéer och resultat. Denna fokusgrupp vänder sig till dig som ansvarar för och driver komplexa affärer.

Företagens frågor

I och med att komplexiteten av affärer växer, behövs nya modeller och terminologier. Hur kan modellen om affärsbaxning hjälpa till att: skapa en överblick över komplexa och omfattande affärer, påvisa behovet av att utveckla support system och kultur inom företagen för att facilitera dessa affärer och lyckas följa med i den globala utvecklingen samt behovet av interna system som tar hänsyn till både mjuka och hårda faktorer i affären.

Genomförande

Focus gruppen inleds med ett **konstituerande möte hösten 2010** och följs sedan av tre mötestillfällen, från kl 13:00 till 17:00, centralt i Stockholm alternativt hos deltagande företag.

Focus gruppen kommer att ledas av **ekonomie Dr Lars-Johan Åge**, Handelshögskolan i Stockholm och **Marie Wahlström**, projekt- och processledare, Marknadstekniskt Centrum. Dessutom medverkar **Per-Erik Holmgren** från CMG Logica.

Avgift

Avgiften för medlemmar i MTC är 10.000 kr och för icke-medlem är avgiften 20.000 kr per deltagare.

Anmälan

Anmälan till **Marie Wahlström**, MTC tel 08-586 175 24, eller marie.wahlstrom@mtcstiftelsen.se