

PURPLE POWER



Forord:

Tjek kulturen først

Kære m8

Velkommen til vores kulturbog, som du i realiteten selv har været med til at skrive gennem din indsats for at leve vores 8 Commitments.

Kultur er en finurlig størrelse, fordi man som virksomhed aldrig bliver færdig med at sikre, at den kollektive adfærd i organisationen understøtter alt det, man ønsker at stå for.

Vi er heldigvis godt på vej til at blive det energiske, professionelle og proaktive kollektiv af teamm8s, som vi siger, vi er. Og denne bog er udtryk for, hvor højt vi prioriterer arbejdet med at komme helt i mål med at aktivere vores helt særlige kultur.

Vores unikke kultur er mere end bare nice-to-have. Den er absolut need-to-have. En hjørnesten i vores strategi. Vi er sat i verden for at være den bedste IT-partner for små, mellemstore og store virksomheder. Og det er langt fra nok bare at have en bred vifte af IT-kompetencer og en strategisk og forretningsorienteret tilgang til arbejdet med kunderne.

Der er også brug for en kultur, der sætter det optimale samarbejde og ultimativ ansvarstagning på toppen af vores viden og rådgivning til kunderne. Det er itm8-kulturen, der sikrer, at vi altid når i mål. Også når det strammer til og bliver svært.

Det er kulturen, der fungerer som fundamentet for at skabe det langvarige og frugtbare samarbejde med kunderne. Det er også kulturen, der gør, at man som medarbejder betragter sin arbejdsplads som en hjørnesten i sit liv. Og sine kollegaer som sine venner.

Det er derfor, jeg altid opfordrer alle potentielle kunder og medarbejdere til at studere vores kultur grundigt, inden vi indgår et nyt samarbejde. For det er den, der afgør, om vi er et godt match.

Ikke bare i dag. Også i morgen.

Henrik Kastbjerg



Vi hedder itm8 af en årsag. Og den forpligter.

Vores navn indkapsler, hvem vi er, og hvad vi tror på: Det er et løfte om at dyrke det nære, konstruktive og frugtbare samarbejde internt i organisationen og eksternt med kunderne.

Det er først, når vi er både tætte og fortrolige med hinanden, at vi bliver i stand til at indfri vores fælles målsætninger.

At opbygge nærvær, tillid og sammenhold med hinanden og vores kunder kræver en helt bestemt adfærd. I den sidste ende handler det om, at kunderne skal kunne forvente en særlig tilgang til arbejdet fra deres teamm8s:

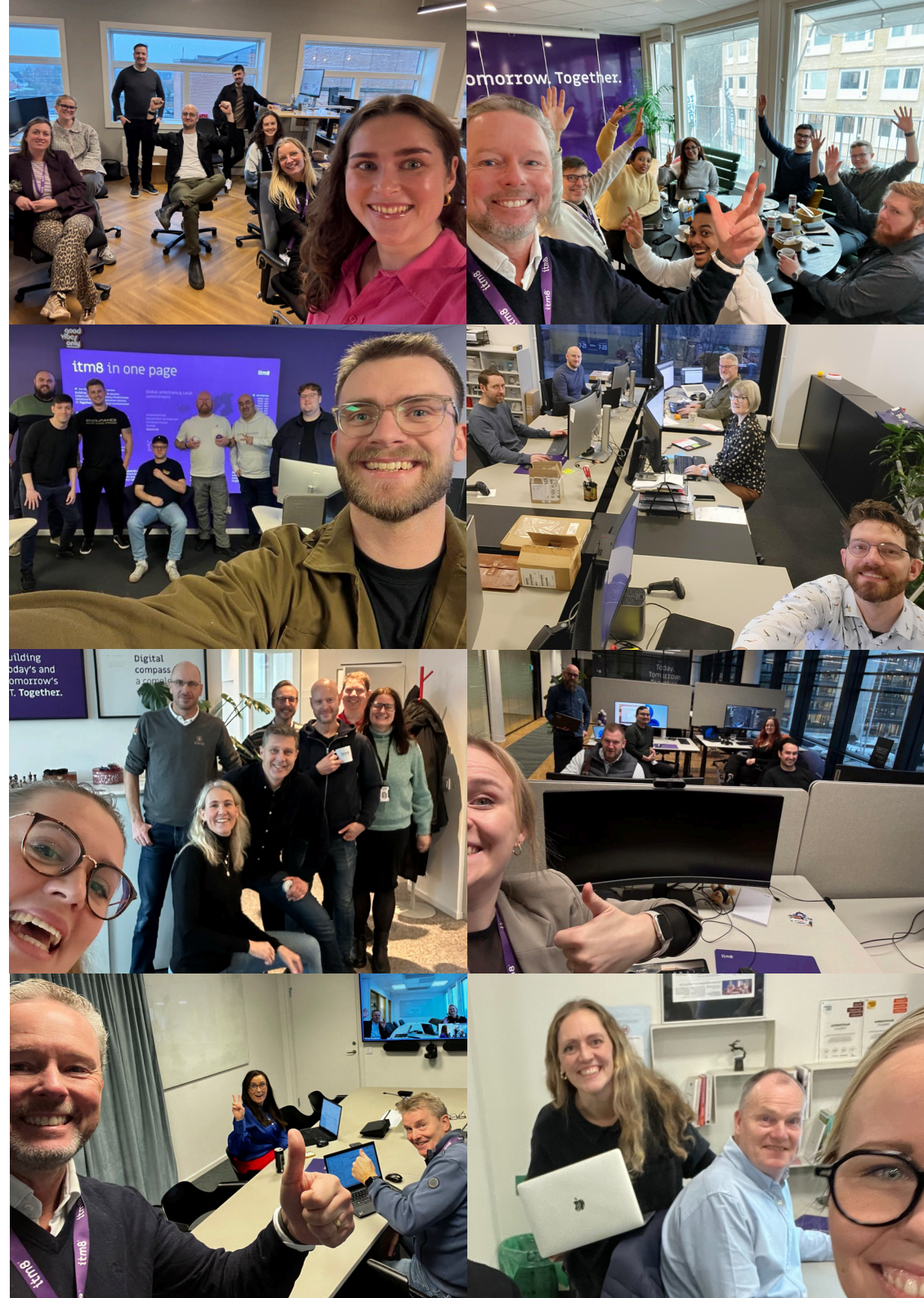
Hvad kan du forvente af dine teamm8s?

- VI ER KLAR, NÅR DU ER KLAR.
- VI LYTTER, NÅR DU TALER.
- VI UDFORDRER, NÅR DET ER RELEVANT.
- VI HAR DIN RYG, NÅR DET KNIBER.
- VI FORTSÆTTER, TIL VI ER I MÅL.
- VI ER GLADE, NÅR I SMILER.

Det er vores simple løfter til kunderne om, hvilken adfærd, de kan forvente fra deres teamm8s.

Det er ikke så svært at leve op til.

Det handler om at forstå, at det er de mest grundlæggende forpligtelser ved at være en del af itm8.



Hvis kunderne skal have en bedre forretning i morgen, skal vi have startet dem op på deres digitale rejse i dag

Building Today's and Tomorrow's IT. Together.
Det er vores klare mission.

Missionen handler om at hjælpe vores kunder med at optimere deres IT på den korte bane, alt imens vi sørger for, at de kommer i gang med den digitale rejse, der forbereder deres forretning til fremtidens markeder og konkurrencevilkår.

Selvfølgelig skal man som det første høste de laveste hængende frugter på kundernes vegne. Der kan sagtens være mange IT-indsatser, der kan forbedre deres forretning her-og-nu.

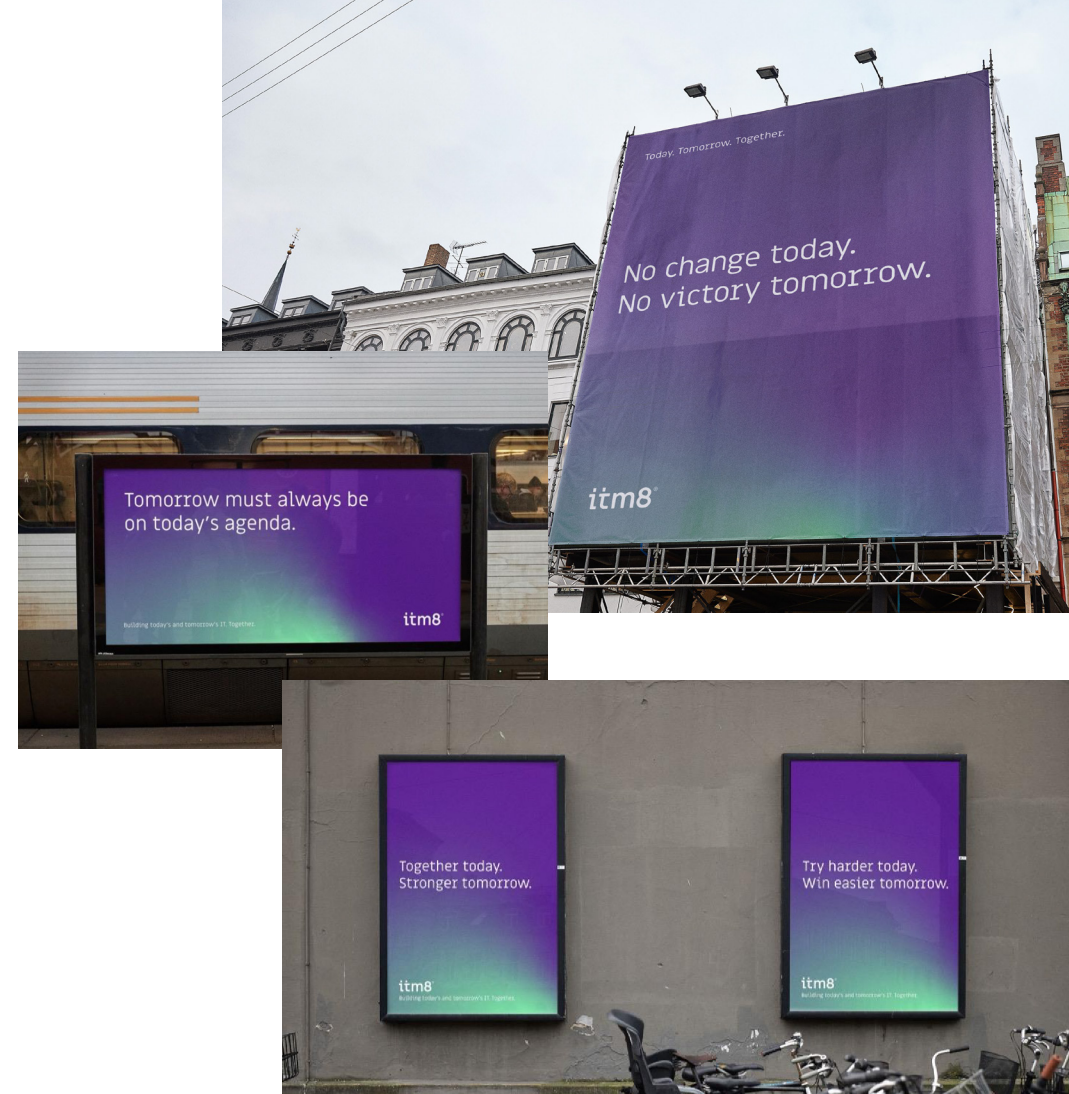
Vi ser det derfor som en væsentlig del af vores formål at sørge for, at dialogen med kunderne ikke kun handler om "i dag" men også om "i morgen". På et ikke alt for fjernt tidspunkt skal samarbejdet og samtalerne også handle om udviklingen af fremtidens IT-setup for kunden.

Vores mission har på positiv vis udviklet sig til at fungere som vores kollektive mindset.

"Today. Tomorrow. Together." er ikke bare fikse ord, der passer godt sammen. Det er blevet vores fælles måde at tænke og arbejde på.

Vi orienterer os hele tiden efter, hvilke indsatser, der skal til i dag for at nå målsætningerne for i morgen.

Det er så simpelt, at vi aldrig går i gang med noget uden at vide, hvad vi skal opnå med indsatsen.



Det er lige så sikkert, som det er simpelt, at hvis man ikke tænker på denne måde, så er sandsynligheden for at komme i mål markant mindre.

Det gælder på kundernes, dine egne og itm8s vegne.

Vi fungerer som vores kunders digitale kompas i den komplekse teknologiske verden

For de fleste virksomheder er det nærmest umuligt at følge med i og udnytte de mange teknologiske forandringer til at udvikle deres forretninger. Det er den grundlæggende problemstilling, vi kan hjælpe kunderne med at løse.

Vi ser det som vores klare rolle og formål at fungere som vores kunders digitale kompas i en kompleks verden. Vi har både størrelsen, dybden og bredden af ekspertise, der gør os i stand til at forstå og overskue alt det næste, der kommer inden for IT og andre nye teknologier.

Vi har den brede vifte af IT-specialister og konsulenter, der kan løse selv de mest komplekse IT-opgaver.

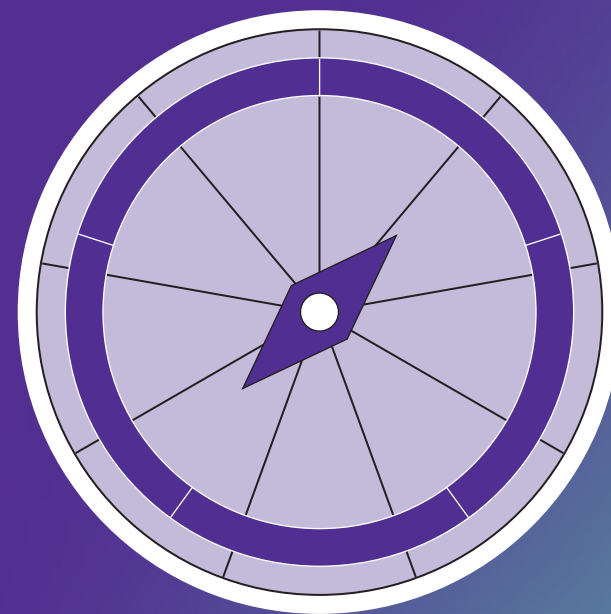
Samtidig har vi altid haft et klart fokus på at håndtere IT-kompleksiteten på en måde, hvor vi ikke gør det mere kompliceret, end det rent faktisk er. Så det bliver til at forstå, anvende og implementere ude hos kunderne.

Vi er nu mere bevidste end nogensinde før om vores opgave med at bringe ro og orden i det, der til tider kan fremstå som et teknologisk kaos for vores kunder.

Det er vores ultimative vision, at kunderne kommer til at betragte itm8 som det mest effektive digitale kompas i den komplekse verden – dem, der hjælper med at navigere deres digitale rejse mod en bedre forretning.

I dag og i morgen.

Digitalt kompas



Vores 8 Commitments til hinanden og til kunderne

I vores arbejde med at forbedre og klargøre vores kunders forretninger til fremtiden er det ikke nok, at vi har en bred vifte af IT-kompetencer på det højeste niveau.

Det er heller ikke nok, at vi evner at tænke strategisk og være visionære i vores rådgivning til kunderne.

Det er nødvendigt med en kultur, der sætter samarbejde og kundeansvar på toppen af vores evner. Først dér får IT-indsatsen den forretningsmæssige effekt, som vi søger at skabe ude hos kunderne. Vores 8 Commitments er bevidst designet til at fremelske en sådan kultur.

Commitments #1, #4, #7 og #8 fokuserer på at fremelske den adfærd, der gør os til de ubestridte "Collaboration Champions".

Commitments #2, #3, #5 og #6 sigter mod at demokratisere det, man kalder "Founders Mentality". Det handler om at dyrke en adfærd, hvor alle itm8s tænker på både kundens og itm8s forretning, som var det deres egen.

Når vi lever vores 8 Commitments hver evigt eneste dag, styrker vi den kultur, vi betragter som en helt afgørende del af at være de små, mellemstore og store virksomheders mest attraktive IT-partner.

Det optimale, nærværende samarbejde og den ultimative ansvarstagnung for deres forretning er jo netop det, de leder efter hos dem, der skal hjælpe dem med deres IT og digitalisering.

Kulturen er det, der differentierer os i en verden, hvor mange af vores kollegaer har tilsvarende IT-kompetencer. Det er den, der sikrer, at vi altid formår at leve op til den forretningsmæssige effekt, vi lover vores kunder.

Kulturen er ikke alt, men den er afgørende for vores nuværende og fremtidige succes.

Kulturen er din. Så pas godt på den.



Vi bygger vores kultur gennem vores 8 Commitments:

#01

Before anything else,
help your **teamm8s**.

#02

H8 status quo.
Love ambition.

#03

Appreci8 the customer;
they pay your salary.

#04

You are empowered
to **elimin8** all bullshit.

#05

X-ray yourself to
elev8 your game.

#06

Don't wait for tomorrow.
Innov8 today.

#07

Gr8 minds
don't think alike.

#08

Celebr8 success
every single day.

Commitment #01

Before anything else help your teamm8s.

Tænk ikke så meget på, hvad der er din jobtitel eller dit ansvarsområde.

Tænk mere på, hvad dine teamm8s har brug for, når de skal i mål med deres projekter.

Man kan nå et stykke vej alene, men sammen kan vi nå meget længere.

Commitment Actions:

1. Kig op

Kig op. Vær opmærksom på dine teamm8s. Kæmper de med en deadline, hvor du kan eller bør hjælpe til?

2. Spil dine teamm8s gode

Tænk ikke kun på at sætte flueben ved dine egen opgaver. Slå den gode aflevering, så det er nemt for dine teamm8s at arbejde videre.

3. Del din viden

Brug din viden til at gøre andre bedre. Det er en stærk og værdifuld præstation i sig selv.

Commitment #02

H8 status quo.

Love ambition.

Du skal turde sætte store målsætninger i dit arbejde. For det er det eneste, der kan udløse de ekstraordinære indsatser.

Det betyder ikke, at man ikke kan tage pauser og søge et stabilt godt niveau i en periode.

Det betyder bare, at vi ikke må stå stille i alt for lang tid, når alt omkring os bevæger sig med den højeste tænkelige hastighed.

Commitment Actions:

1. Tænk stort

Du skal udfordre alt det eksisterende og sætte målsætninger op, der kræver forandringer og forbedringer. Ellers ender du med at gøre alt, som du altid har gjort det. Målsætningerne skal flytte dig selv, din afdeling og itm8.

2. Sig det højt

Meld dine store målsætninger ud til alle dine teamm8s, så bliver de mere forpligtende for dig selv.

3. Find modet

Lad ikke frygten for at fejle dominere din adfærd. Sørg for at du og dine teamm8s har de rigtige mentale rammer for at kunne sætte og forfølge de store målsætninger.

Commitment #03

Appreciate the customers; they pay your salary.

Det er sandheden, man godt kan glemme, når man er optaget af detaljerne i ens eget arbejde.

Uanset hvilken rolle og funktion, du har, skal du bidrage til at skabe værdi for kunderne. Det betyder ikke, at kunden altid har ret. Kunderne skal udfordres. Men altid med respekt, empati og et stærkt fokus på at gøre det nemmere og bedre for kunderne.

Du og dine teamm8s er til for kunderne. Ikke omvendt.

Commitment Actions:

- 1. Sæt dig i kundersnes sted**
Spørg dig selv, om du ville være glad og tilfreds, hvis du selv var kunden.
- 2. Tag ansvar for forventningsafstemning**
Se det som din opgave at sikre den klare forventningsafstemning med kunden. Det er ikke kundens ansvar. Det er dit og dine teamm8s ansvar.
- 3. Grib bolden og løb med den**
Lad ingen bolde falde ned mellem to stole, fordi kundens problem ikke lige relaterer sig til dit ansvarsområde. Det kan kunderne ikke bruge til noget. Grib altid bolden, og sørg for at den helt rigtige teamm8 løber med den med det samme.

Commitment #04

You are empowered to elimin8 all bullshit.

Du har frit lejde til at skære igennem bureaukratiet og stille kritiske spørgsmål til alt fra uforberedte møder til opgaver uden klare målsætninger.

Vi arbejder ikke bare for at holde os i gang.

Vi arbejder i fællesskab for at skabe værdi for kunderne og fremgang for itm8.

Commitment Actions:

1. Stil kritiske spørgsmål

Gå aldrig blindt og adlydende i gang med nye projekter, møder eller andet arbejde. Stil de kritiske spørgsmål, der sikrer, at indsatsen giver mening og skaber værdi.

2. Skab forenkling

Gør alt lidt kortere og mere enkelt i stedet for langt og kompliceret. Vi mennesker har en tendens til at overgøre det, vi er gode til og interesser os for. Få styr på og sørg for at du og dine teamm8s fokuserer på præcist det, der skal til for at nå målet.

3. Dyrk utålmodigheden

Det er tilladt at være utålmodig med at komme frem til de processer og løsninger, der effektivt indfrier målsætninger. Insister på at skabe de nødvendige forandringer med det samme. Naturligvis på en høflig måde.

Commitment #05

X-ray yourself to elev8 your game.

Start altid med at evaluere dine egne præstationer, inden du kritiserer dine teamm8s.

Find ud af hvordan du kan forbedre dig selv og skabe mere værdi.

Selvreflektion er vejen fremad for os alle. Stik ikke hovedet i jorden. Kig i spejlet.

Commitment Actions:

1. Kræv mere af dig selv

Vi er alle uforløste talenter, sprængfyldte med potentiale. Vi kan ikke alle være nummer 1 til alt, men vi kan og bør alle sammen kræve af os selv, at vi forsøger at forløse vores fulde potentiale.

2. Søg aktivt mod feedback

At du ikke automatisk får feedback, betyder ikke, at der ikke er noget, du kan gøre bedre. Det er fordi, de fleste mennesker er forsigtige med at kritisere og evaluere andres præstationer. Hvis du vil have feedback, så skal du selv opsøge den hos dine teamm8s (og hos kunderne).

3. Dyrk sandheden om dine egne præstationer

Drop bortforklaringer og søg efter sandheden om din egen indsats. Det er den eneste vej til at skabe forbedring og forløse dit og itm8s fulde potentiale.

Commitment #06

Don't wait for tomorrow. Innovate today.

Led hele tiden efter nye veje til at skabe forbedringer og mere værdi. Innovation er både stort og småt. Tænk først de løsninger, der kan gøre en stor forskel.

Definer derefter de mange små skridt, der skal til for at realisere løsningen.

Gør det i den rækkefølge.

Commitment Actions:

1. Tag initiativet

Hverdagen er sprængfyldt med muligheder for at skabe positive forandringer. Det handler om at forholde sig til dem og tage initiativet til at gøre tingene anderledes og bedre.

2. Del dine idéer

Du skal øve dig i at forklare dine idéer, så du hurtigt kan få hjælp til at evaluere og forbedre idéerne. Hvis du gemmer på idéerne, bliver de aldrig realiseret.

3. Test det af

Byg ikke store projekter og løsninger inden, du har fået testet af, om idéen er så god, som du tror, den er. Idéer skal betragtes som hypoteser, der skal testes af i virkelighedens verden.

Commitment #07

Gr8 minds don't think alike.

Søg ikke kun dialog med dem, som tænker og mener det samme som dig.

Inviter dine teamm8s indenfor på tværs af lokationer, afdelinger og funktioner.

Udvid både din egen og dit holds horisont, så I komplementerer hinanden i stedet for at overlappe alt for meget.

Commitment Actions:

1. Lyt lidt mere

Der er en årsag til at, vi alle har to ører og én mund. Lyt og vær åben for andres meninger og synspunkter.

2. Omfavn forskelligheden

Hvis du er uenig med en kollega, så brug tid på at forstå vedkommende. Hvis du har lavet "verdens bedste" løsning, så test det af på en kollega, der tænker lidt anderledes end dig selv.

3. Sæt det mest komplette hold

Det er kombinationen af forskellige personligheder og kompetencer, der skaber det bedste hold og de bedste løsninger til kunderne.

Commitment #08

Celebr8 success every single day.

Man kommer nemt til at tage den ekstraordinære indsats for givet.

Men anerkendelse skaber motivation og forståelse for den gode præstation.

Gør dét at fejre små og store succeser til en fast bestanddel af hverdagen.

Commitment Actions:

1. Få styr på hvad succes er for dig

Success er ikke det samme i alle afdelinger og alle funktioner. Brug lidt tid på at forholde dig til, hvornår noget er en succes. Så bliver fejringen af succes reel og meningsfyldt.

2. Del succes med stolthed

Lad nu hele verden se de gode præstationer. Lad dem se, at vi brænder for vores arbejde og dét at gøre en forskel for kunderne.

3. Gør succes til læring

Sørg for altid at beskrive den indsats, der har udløst succesen. Så bliver det nemmere for dig selv at gentage den ekstraordinære indsats og for andre at lære af den.

I sidste ende handler det om at vinde

Det ultimative mål med vores kultur er at sikre, at vi altid lever op til vores kunders ufravigelige krav og forventninger. Og vores egne. Vi vil være den bedste IT-partner for både nuværende og fremtidige kunder. Vi vil være dem, der bringer ambitiøse målsætninger lidt tættere på, én løsning ad gangen. Altid værdiskabende, altid sammen.

Men det kommer ikke af sig selv. Det kræver vindermentalitet, kundeforståelse og et konstant øje på bolden: En kultur baseret på ambition og ansvarstagen. Og mere end noget andet en kollektiv adfærd centreret omkring kunderne. Det, vi kalder GET SHIT DONE (on time):

- **Ring fremfor at skrive...** i sidste ende giver det dig arbejdsro og etablerer et vigtigt tillidsforhold til kunde-m8s og itm8s.
- **Ring uopfordret dagligt...** vælg en håndfuld kunder, og giv dem det lille ekstra, som giver wauw-effekten og tilliden i sidste ende.
- **Svar altid med det samme...** også selvom svaret handler om, hvornår du løser opgaven.
- **Send aldrig en faktura uden klar forventningsafstemning...** en faktura må aldrig komme bag på nogen.
- **Følg processer og procedurer...** de er der for at sikre kvalitet, kundeoplevelse og bundlinje.
- **Spørg altid, om der er andet, du kan hjælpe med...** det er verdens bedste åbning til at lære mere om vores kunde-m8s.

Det er vores måde at vinde kundernes tillid. Vise, at vi er dem, der mere end de andre formår at kombinere IT-kompetencer og forretningsforståelse med store ambitioner og lokalt engagement. Når vi alle arbejder på denne måde, hver eneste dag, bliver selv de mest ambitiøse drømme mulige at realisere. Det bliver vores udgangspunkt for at vinde.

Og i sidste ende handler det om at vinde. For vores kunder og for at gøre vores vision til virkelighed: At være det digitale kompas, der guider både kunder og samfund mod en bedre og mere sikker digital fremtid.

Det er sådan, vi lykkes med at digitalisere Danmark, Sverige og Europa.

Til en start.

Hvad forventer vores kunder af itm8?

“Vi kan lide, når I udfordrer vores idéer.”

“Vores bekymringer forsvinder, når I reagerer hurtigt.”

“Det gør vores liv nemmere, når I er proaktive.”

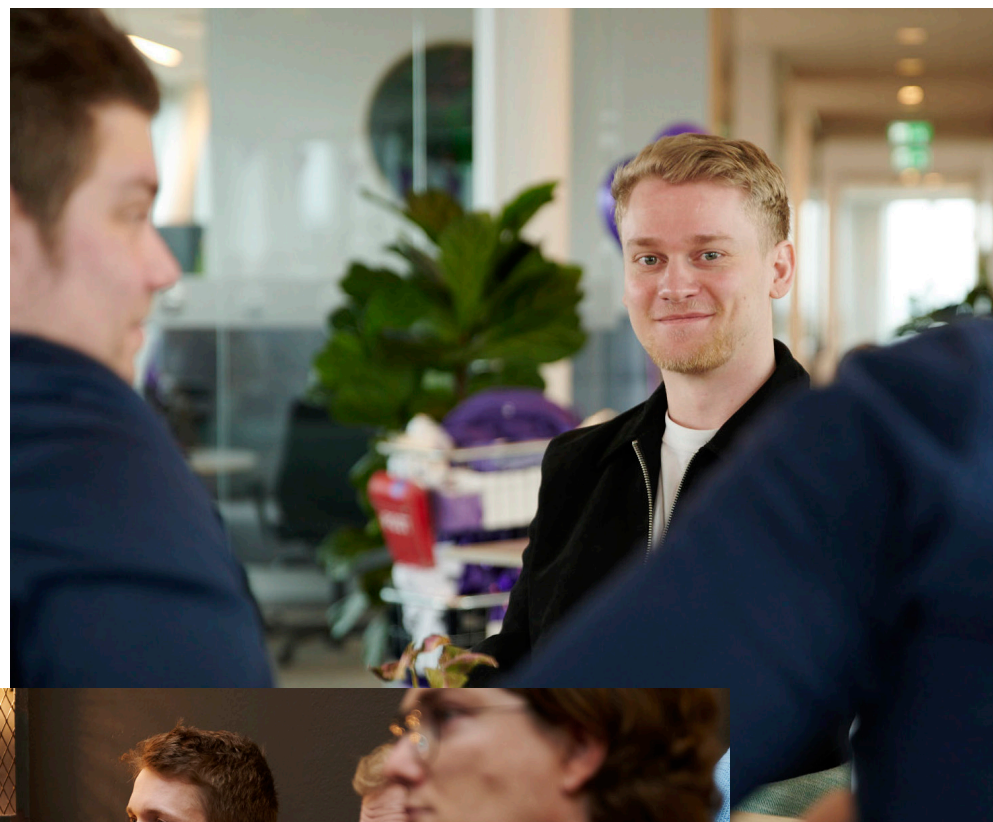
“Vi føler os trygge, fordi I forstår vores forretning.”

“Vi har nemt ved at tale med vores m8s, fordi de interesserer sig for os.”



Meet the authors: Dig og alle dine m8s





Globale ambitioner, lokale forpligtelser

itm8 er en stor virksomhed, det er vi blevet. Men vi må ikke glemme vores rødder. Trods globale ambitioner ér og forbliver vores forpligtelser lokale.

Vi er sat i verden for at være den ultimative partner for vores kunder. En forlængelse af deres IT-afdeling. Det kræver nærvær, tilstedeværelse. De må aldrig glemme, at vi altid er lige rundt om hjørnet. Som en ansvarlig, engageret lokal ildsjæl.

Det er mere end en ambition. Det er en nødvendighed. Og grunden til vores vedvarende investering i lokale sportsudøvere og -klubber samt kulturelle og velgørende institutioner.

Vi husker, at vi er blevet store, fordi vi er dygtige lokalt.

Og vores lokale fokus skal forblive i fokus, altid.

itm8®

Our hubs

Aalborg	(GUG)
Aalborg	(IKV)
Copenhagen	(SUN)
Dumaguete	(NNH)
Esbjerg	(LDV)
Göteborg	(GOT)
Helsingborg	(HLB)
Herning	(DGP)
Kolding	(KAP)
Kristianstad	(KRI)
Malmö	(MAL)
Odense	(MID)
Praha	(CHR)
Randers	(ALV)
Silkeborg	(HBV)
Skovlunde	(TON)
Stockholm	(GLV)
Viby	(SON)



#01

Before anything else,
help your **teamm8s**.

#02

H8 status quo.
Love ambition.

#03

Appreci8 the customer;
they pay your salary.

#04

You are empowered to
elimin8 all bullshit.

#05

X-ray yourself to
elev8 your game.

#06

Don't wait for tomorrow.
Innov8 today.

#07

Gr8 minds
don't think alike.

#08

Celebr8 success
every single day.

**PURPLE
POWER**

itm8 Kulturbog
Version 1, 2025