



# M<sub>c</sub>COY

6 KERNWAARDEN 1 BIJZONDERE CLUB

SIMPLY M<sub>c</sub>COY

Onze waarden

"Nee sorry, dat gaat niet."  
"Vervelend, maar helaas bestaat die mogelijkheid niet."  
"Jammer, daar hebben wij de kennis niet voor in huis."

# 1

## PASSIE

Zomaar drie antwoorden die we onze klant ook hadden kunnen geven. Maar niemand van ons heeft deze woorden in z'n vocabulaire. Waar het om ging? Een combinatie van klantwensen die onverenigbaar bleek. Wat doe je in zo'n geval? Een van de drie bovenstaande antwoorden geven en door naar de volgende klant?

Niet bij McCoy. Onze passie zorgt ervoor dat we ons vastbijten. Als een volwassen pitbull. Net zolang totdat we de oplossing hebben. Een voorbeeld van een passievolle McCoy-aanpak...

"Het is gewoon niet goed genoeg. Het gaat om een elementair businessproces voor de klant. Dat moet toekomst vast zijn", zegt Bart. Op een frisse voorjaarsdag zitten we bij de klant. Het typische optimisme dat past bij de lente staat ver van ons vandaan; onze gezichten staan op ernst. Arthur bespreekt opnieuw de essentie van het proces en de mogelijkheden van standaard SAP. Samen wegen we alternatieven en onderzoeken we nieuwe mogelijkheden. Tevergeefs. De autorit terug naar kantoor verloopt zwijgzaam.

Wat als we het businessproces nu eens aanpassen...zou dat bespreekbaar zijn? Een heimelijke gedachte die ik toch durf uit te spreken aan de klant. Het blijkt te kunnen! Onderweg naar huis bel ik vanuit de auto met Bart en Arthur en deel dit nieuwe inzicht. Eureka! Morgenochtend bereiden we samen onze workshop voor.



**8:50 uur** Fris en enthousiast beginnen we. De vaart zit erin. De zon schijnt op onze beeldschermen... het wordt een fantastische dag. Yes. 'We Simplify IT!'

**14:34 uur** Een diepe zucht. Een zure blik. Een misplaatste grap. We lopen vast in de demo. De workshop is morgen. Hoe lossen we dit op?

**19:30 uur** De geur van ons kantoor doet niet onder voor een slecht Italiaans restaurant. Afgescheurde kartonnen dozen met koude pizzakorsten bezetten onze bureaus. Dat net dit technische detail ons de das om doet. Arthur staart ogenschijnlijk afgeleid uit het raam. Tegen beter weten in: ik teken het proces wéér uit op het whiteboard en doorloop hardop opnieuw elke stap tot in detail. Met een keihard 'Ik heb het!' onderbreekt Arthur mijn relaas. Met enkele lijnen en krabbels zet hij het gouden ei op het whiteboard.

Het is dé doorbraak. We tekenen ons nieuwe concept en voegen wat zaken toe: de presentatie staat. De schemer valt in. Trots verlaten wij het pand.

**FRANK VAN DOOREMOLEN**

**De klant vraagt:**

"Hoe kunnen we na de opsplitsing onze rapportage-systemen ontvlechten?"

**Wat antwoord je?**

1 "Dat vroeg een andere klant onlangs ook. Daar hebben we een goede oplossing voor!"

2 "Binnen SAP zijn daar vijftien manieren voor. Heeft u een voorkeur?"

3 "Ik ga zo snel mogelijk aan de slag met een concrete uitwerking."

# 2

## MENTAAL LEIDERSCHAP

Het McCoy-antwoord staat er niet bij. Dat antwoord laat namelijk even op zich wachten. En wordt vooraf gegaan door vragen. Veel vragen. Een praktijkvoorbeeld...

"De datum van onze opsplitsing nadert. Je begrijpt dus dat we haast hebben. Hoe snel kun je dit oppakken?". Een verwachtingsvolle blik van mijn klant... Ik zie de valkuil. De valkuil van veel adviseurs: direct rennen. Je wilt de klant zo snel mogelijk helpen en daarom ga je aan de slag. Je ontwerpt, doet enkele aannames en presenteert het ontwerp. Maar ik weet: snelheid van handelen is niet altijd key. Integendeel. Té snel handelen levert vaak een verkeerde oplossing op, een inefficiënt proces én teleurstelling.

Starend naar mijn potloodschets van de huidige systeemopzet vraag ik me de volgende dag af: wat wil deze klant nu écht? Met lange strepen teken ik wat strategische richtingen. Zo ontstaan de contouren van een eerste aanpak. Genoeg om eens met de klant over te sparren. Aanvullingen, meetings en brainstorms volgen. Ik luister en ik vraag: 'Hoe raakt dit proces aan andere bedrijfsprocessen'. Dat lijkt misschien gek omdat ik de SAP-specialist ben. Maar het is de enige manier om te komen tot een werkende oplossing.

Met de nieuwe inzichten maak ik een businesscase. Elke processtap valideer ik met de klant: overzien we het geheel nog altijd? Trekken we de goede conclusies? Is dit de juiste oplossing?



Het plan is ambitieus. Erg ambitieus. Gewaagd zelfs. Ik slaap er best wel eens onrustig van. Maar de business-case blijft tijdens iedere discussie staan als een huis. Na hun randvoorwaarden en aanbevelingen te hebben verwerkt, kan ik zelfs rekenen op de steun van cruciale stakeholders. Langzaam maar durf ik de oplossing met pen te tekenen...

"We weten meer niet dan wel in deze fase. Maar het uiteindelijke doel is helder. We gaan ervoor!", beantwoord ik een vraag van een project lid naar alle eerlijkheid. Het duurt enkele weken voordat het projectteam op volle sterkte is. De ene hobbel na de ander grijnst ons tegemoet: twijfel over de technische haalbaarheid, ziekte van projectleden, trage dienstverlening van servicepartners en nu vergeet ik er voor het gemak een heleboel. Bij elke hobbel blijkt de businesscase een goede leidraad. Veel onvoorziene gaten loop ik zelf dicht. Die hands-on-mentaliteit is nodig en vanzelfsprekend: we doen het samen.

Niet alleen halen we de deadline. Ook doorstaan we de go-live met glans. Het lukt ons nauwelijks om onze trots (en een enkel zweetpareltje) te verbergen... De klant ontvangt een speciale award voor dit project. We did it. Klant blij. Wij blij!

**FRANK DE VLEESCHAUWER**



Men neme:  
een strak onderhandeld contract,  
een beperkt budget  
én een krappe deadline.

# 3

## KLANTGERICHT

De standaardrediënten voor een kant-en-klare magnetron-ICT-oplossing. Niet gek dat een projectteam vervolgens rechtlijnig de gemaakte afspraken uitvoert: 'u vraagt, wij draaien'.

Meestal krijg je spijt na een magnetronmaaltijd. Hij stond weliswaar snel op tafel, maar de smaak is belabberd en de voedingswaarde nihil. De vergelijking met de kant-en-klare ICT-oplossing is helder: misschien lag de oplossing tijdig op tafel, de nasmaak is op z'n minst discutabel..

"Would you care for a drink?" De stewardess kijkt ons vriendelijk aan. "Your timing couldn't be better!", grijnst Bas. Een goed glas wijn kunnen we gebruiken na zijn uitspraak dat de basis op orde is, maar dat nu het échte werk begint.

Met een fors team werken we aan de internationale implementatie van SAP bij onze klant. Het contract is afgetikt. De scope staat op papier. We hebben een goed begrip van de processen die ingericht moeten worden. Er is een prima teamspirit. Over zes maanden gaan we live met fase 1.

Ik laat de wijn walsen in mijn glas: "Inderdaad. De primaire bedrijfsprocessen staan na fase 1. Een enorme stap voor de klant. Maar wat heeft hij nu echt nodig om optimaal ingericht te zijn voor een veranderende toekomst?"



"En", vult Bas aan: "hoe zorgen we ervoor dat de klant dat ook ziet en omarmt?" We besluiten om de tien uur dat we met ons hoofd in de wolken zitten te spenderen aan de toekomstige business van onze klant.

De volgende dag is het plan nog niet helemaal af. Ik schakel mijn collega's in voor input. Al snel stroomt mijn mailbox vol. Het begint te bruisen bij Bas en mij...

"How did you guys know? This is exactly what we will need in the future", de programma-manager kijkt ons licht verbijsterd aan. Hoe we dat weten? Omdat we in fase 1 de klant door en door hebben leren kennen. Door de vele gesprekken, sessies en telco's zijn we onderdeel van de klant. We kennen zijn business, klanten, stakeholders, processen én de kansen en bedreigingen voor z'n toekomstige business. Voor ons een vanzelfsprekende werkwijze, voor de klant een verrassing met enorme toegevoegde waarde. "But we really need YOU to arrange this...".

Zorg en liefde zit in onze bereiding. De maatwerkmaaltijd verschijnt op tafel. De klant eet met smaak en meldt: "Het heeft onze verwachtingen overtroffen: complimenten voor de kok!"

**ARJEN VAN DER SLUIJS**

```
copy a:\setup.exe c:\test
CD\.*
Del*.*
```

MS-DOS gebruikers van het eerste uur kunnen bovenstaande MS-DOS-commando's nog dromen. Hoeveel commando's moest je uit je hoofd kennen om een bestand te verplaatsen van je C-schijf naar je externe floppydisk?

# 4

## GEBRUIKER CENTRAAL

Besturingssysteem MS-DOS werd ergens achter een Amerikaanse tekentafel bedacht in een fancy kantoorgebouw. De schone taak lag bij ons allen om de (on-)logica van dit besturingssysteem eigen te maken. En dat deden we zonder morren.

Tegenwoordig staat de gebruiker centraal in de automatisering. De Apples en de Googles doen er alles aan om ingewikkelde handleidingen overbodig te maken. Intuïtief. Simpel. Vanzelfsprekend. Het succes van een merk staat of valt met het gebruikersgemak. En dat weten we bij McCoy.

"In drie decennia is de focus volledig verschoven. Draaide alles voorheen om het ontwerpen van een technisch slimme toepassing die maatgevend is, vandaag de dag vormt een intuïtieve, gebruiksgerichte toepassing die ondersteunend is aan ons dagelijks werk de essentie. Dat geeft een hele nieuwe dimensie aan ons vakgebied. En daarmee deal ik dagelijks." Margreets achtergrond is Product Design en Design-Thinking.

"Zo was mijn uitdaging onlangs om bij een klant een team SAP-experts, de business-specialisten en 6.000 (mondige) gebruikers op één lijn te krijgen. Ieder sprak zijn eigen taal, had zijn eigen behoeften én z'n eigen agenda. Meetings leverden vaak meer vragen op dan antwoorden... En ook al is het mijn specialisatie, dat maakt het nog geen routine. Elke keer weer bedenk ik een aanpak die de verschillende doelgroepen bij elkaar brengt in plaats van isoleert. Daarin zit de sleutel tot succes.

Voor dit project hebben we bijvoorbeeld samen met de drie doelgroepen een beschrijving gemaakt van de huidige werkwijze met behulp van interviews, personas en heuristische evaluatie. Vervolgens hebben we een willekeurige dag als uitgangspunt genomen. Systematisch zijn we langs alle activiteiten van die dag gelopen (day-in-a-life). Dat leverde een integraal beeld op van de dagelijkse werkzaamheden van de gebruiker.





Het resultaat? Onvrede. Op papier zag het er perfect uit. Maar papier is helaas geen praktijk... De issues stapelden zich op. Visualiseren. Ik besprak het idee geloof ik een keer tijdens een teamlunch. Als we nou eens het proces, de usecases en de informatievoorziening beeldend vormgeven? Dan is het concreet voor iedereen en spreken we één gemeenschappelijke beeldtaal... In mijn hoofd vormde ik al een lijstje van gebruikers die ik wilde betrekken bij het procesdesign.

"Ik zie het voor me: dit zou wel eens kunnen werken". Met concrete schermvoorbeelden (mockups) kon de gebruiker zich inbeelden in de nieuwe situatie. Direct veranderde er iets in de sfeer: we werkten ineens samen in plaats van langs elkaar heen. Een onhoorbare zucht van verlichting ontsnapte uit mijn mond: visualiseren bleek de sleutel.

Even wegdromen was er niet bij; de daaropvolgende workshops met de SAP-experts kenmerkten zich door verhitte dialogen. Over de mogelijkheden die het systeem standaard ondersteunt. En over de usecases. Nieuwe tekeningen rolden hieruit. Stap voor stap kwam de oplossing dichterbij.

Een eerste prototype. At last. Je zou er bijna een half litertje champagne op opentrekken... De processchets, de verschillende scenario's en mock-ups vormden de basis voor het prototype. Opnieuw ging ik terug naar de gebruikers: is dit de juiste IT-ondersteuning voor het businessproces? En gaan de gebruikers de applicatie ook op de goede manier gebruiken? Samen hebben we de oplossingsrichting gevalideerd.

Met elkaar brachten we de uiteindelijke oplossing tot stand: een applicatie met standaard-componenten én de essentiële support op maat voor de gebruiker. En niet onbelangrijk: we bereikten een gedeelde beleving van succes bij de verschillende doelgroepen. Dat maakt mijn werk zo leuk."

**MARGREET LENSEN**

"Wát?! Het aanpassen van de software kost 7x zoveel als de aanschaf ervan?"  
"Helaas, het is niet anders. U heeft zoveel maatwerk-aanpassingen gedaan in de loop der jaren... Dat moeten we allemaal aanpassen."  
Stelletje ratten. Als je er maar geld aan kan verdienen, hè?

# 5

## TERUG NAAR DE ESSENTIE

De mogelijkheden die SAP biedt zijn overweldigend. Natuurlijk zijn er veel standaardoplossingen, maar de mogelijkheden om deze aan te passen zijn eindeloos. Vaak genoeg laat een klant zich verleiden tot allerlei maatwerk-aanpassingen. Tot en met het lievelingslettertype van de secretaresse aan toe... Maar moet er dan iets wezenlijks gewijzigd worden, dan schrikt de klant zich rot van de kosten. En dat voorkomen we bij McCoy: we gaan 'terug naar de essentie'.

"Alles kan, alles kan?" Tot mijn schrik merk ik dat mijn toonhoogte oploopt. Maar ik kan er niks aan doen. Het gesprek frustreert me in hoge mate: "Niets van wat ik wil blijkt te kunnen! Zullen we het daar eens over hebben?" Ik kijk om me heen: strakke gezichten. Ik sta op en teken (helaas) met een rood hoofd en dito stift pijlen in het bestelproces op het whiteboard. "Dáár wil ik een extra stap. Dit scherm moet er voor ons zusterbedrijf anders uitzien. En álle besteldocumenten moeten exacte kopieën zijn van wat we nu hebben! Anders krijgen we dit systeem nooit geaccepteerd door onze gebruikers. Is dat soms wat jullie willen?"

We schrijven een sessie met McCoy over de inkoopprocessen. Ik zie dat de mannen een ultrakorte blik uitwisselen. Iemand is vergeten deodorant op te doen. Was ik het zelf? Ik druk de gedachte weg. Focus. Ronald schraapt zijn keel: "Simon, volgens mij willen we beiden een systeem dat de inkoopgebruikers ondersteunt. En eigenlijk willen we allebei zelfs meer dan dat: procesharmonisatie, efficiëntere inkoop en betere informatievoorziening. Klopt dat?" Een morrend, maar bevestigend geluid is mijn reactie. "Klopt het dan ook dat we het erover eens zijn dat we niet een nieuw systeem willen bouwen gebaseerd op oude gewoonten, maar dat we het beste inkoopproces willen dat exact aansluit bij jullie bedrijfsmodel?" Ik kan niet anders dan kort knikken.



Martijn vult hem aan: "Exact. Mag ik een voorstel doen? Is het een idee dat Daniel en Dave inzichtelijk maken wat de consequenties zijn van jouw voorstel, Simon? Ik doel dan op de oplossing, de kosten, het onderhoud en de gevolgen voor de flexibiliteit in de toekomst. Als alternatief presenteren we enkele standaardopties die anders zijn dan nu, maar die in de kern de essentie van het proces raken. Laten we die twee scenario's dan met elkaar vergelijken."

Mijn gedachten dwalen af. Waarom heeft ons zusterbedrijf eigenlijk een ander scherm nodig voor haar inkooporders? Heb ik daar bij de overname van het bedrijf destijds niet zelf ook kritische vragen over gesteld? Wat is daar eigenlijk mee gebeurd...? Misschien hebben ze wel een punt. Laat ik ze het voordeel van de twijfel geven: "Ok Martijn, ik zie jullie voorstel graag tegemoet".

Een week later presenteren Martijn en Ronald de twee uitgewerkte scenario's. Het kost me even moeite, maar ik moet ze gelijk geven. Mijn scenario is voor nu misschien ideaal, maar hoe is dat over twee jaar? Waar pinnen we ons op vast als we voor deze optie gaan? Het scenario van McCoy daarentegen is even wennen, maar daarnaast ook robuust én toekomstbestendig.

Ik heb achteraf respect voor de interventie van de twee McCoy-mannen. Hoe makkelijk was het geweest voor hen om mijn wensen vorm te geven en daar lekker aan te verdienen? En er nogmaals aan te verdienen bij elke toekomstige aanpassing? Hun professionele reactie getuigt van visie en lef. Voor mij is McCoy geen leverancier, maar een gelijkwaardig partner die waarde toevoegt aan mijn onderneming.

**SIMON DE WAAL - KLANT**

**Ik daag je uit:** leg van elke handeling eens uit waarom je die handeling uitvoert.  
**Je scheert je...** omdat je er representatief uit wilt zien.  
**Je gaat vroeg naar bed...** omdat je de volgende dag fit wilt zijn voor een belangrijke pitch.  
**Je eet extra gezond...** omdat je traint voor een hardloopwedstrijd. **No big deal.**  
**Vooruit.** Wat moeilijker... Je hebt geen haast, maar rijdt toch 140 waar je 120 mag... **Omdat?**  
Je drinkt nog een biertje terwijl je je had voorgenomen om wat minder te drinken...**Omdat?**  
Je hebt al dagen pijn, maar maakt geen afspraak met de dokter... **Omdat?**

# 6

## UITLEGBAAR

Vaak is het verdraaid lastig om een goede uitleg te geven aan je handelingen. We worden in veel gevallen geleid door irrationele motieven, emoties of gewoonten. Dat maakt ons mens. En dat maakt ons werk soms best lastig. Vooral als je diensten levert in een dynamische, grillige en onvoorspelbare wereld waarin verandering de enige constante is. Kennis verouderd razendsnel. Routines krijgen niet de tijd om in te slijten. Handelen uit gewoonte kan de doodsteek betekenen voor je organisatie. Daarom vinden we bij McCoy twee dingen belangrijk:

- 1 Maak voor elk project opnieuw de juiste keuzes: doel, aanpak en processtappen..
- 2 Zorg dat je die keuzes kunt uitleggen: aan de klant, aan je collega en vooral aan jezelf.

"In die grillige, veranderende wereld draaien wij onze SAP-projecten. Zelden lopen ze exact zoals gepland. En dat ondanks centimeters dikke contracten, gedetailleerde resource-planningen, activiteitenlijsten en meetings...

Afwijking van de planning roept (gelukkig!) vragen op bij de klant: hoe komt dat? Wie is daarvoor verantwoordelijk? Moet het dan niet anders? Maar ook bij onszelf: waarom nemen we dit besluit? Waarom kiezen we voor deze activiteiten? Dragen ze bij aan de businesscase? Nee? Waarom doen we het dan?



Het Goede Verhaal... heeft een verhaallijn die aansluit bij de werkelijkheid. Is transparant. En uitlegbaar. Op elk moment. Aan elke persoon. Wat kenmerkt een McCoy-professional? Heldere communicatie over elke verandering, de impact hiervan op z'n werkzaamheden en de handelingen die daaruit voortvloeien.

Oh ja, uitlegbaar handelen is niet hetzelfde als voortdurend alles uitleggen. Dat zou te veel tijd kosten en bovendien nutteloos zijn. Maar jezelf en je collega's regelmatig de vraag stellen 'Waarom doe je wat je doet' houdt je fris. Bovendien levert het nieuwe inzichten op. Ik wens je toe dat je aan het eind van elke werkdag kunt uitleggen wat jouw meerwaarde van die dag is geweest!"

**JEROEN SEUNTIËNS**

## Welkom bij ons team!

Je hebt op dit moment het McCoy-lijfboek in je handen. Dat geeft je snel een goed beeld van wie we zijn en waar we voor staan. Zo vind je hier onze kernwaarden: geen keurslijf, maar een gemene deler die ons herkenbaar maakt voor onze klant. Daarnaast vind je het antwoord op belangrijke vragen. Het helpt je om snel en efficiënt je eerste stappen te zetten binnen McCoy & Partners! Welkom aan boord: ontzettend veel plezier en succes!

# 1

## BIJZONDERE CLUB

### NAAM

McCoy

---

### TYPE BEDRIJF

Middelgrote organisatie met topkwaliteit

---

### BETEKENIS

De uitdrukking 'the real McCoy' betekent 'the real thing'

---

### LEEFTIJD

Jong

---

### KERNACTIVITEIT

SAP consultancy op het grensvlak van business en IT: inkoop, logistiek, finance, informatietechnologie en -management.

---

### VEREIST

Kennis en ervaring op het gebied van architectuur en projectmanagement

---

### KLANTEN

Marktleiders in o.a. de sectoren high-tech en manufacturing

---

### LOCATIE

Utrecht, Eindhoven, Hasselt

---

### MISSIE

Let's make IT simpler. Simply McCoy

### **ONZE DRIJFVEER**

In twee decennia is het IT-landschap complexer geworden. Veranderingen volgen elkaar steeds sneller op. Samen met de toegenomen technologische mogelijkheden stelt dit nieuwe eisen aan (IT) organisaties. Een begrijpelijke, maar kostbare zaak. Want elke IT-wijziging is wordt hierdoor zeer arbeidsintensief en complex. Wij zijn van mening dat IT ondersteunend moet zijn aan een organisatie en haar bedrijfsdoelen. Niet meer en niet minder. Daarom zijn wij op een missie: wij maken IT weer simpel. Simply McCoy.

### **WAAR MAG JE ONS OP AANSPREKEN?**

Twee kernwaarden ademen we: commitment en simplicity. Daar maken wij ons sterk voor. Daar mag je ons aan houden.

### **WAT MAAKT ONS ANDERS?**

Met de beste professionals halen wij alles uit de kast om succes te boeken voor onze klanten. Elke dag opnieuw. Ons team is hecht, leert voortdurend en daagt elkaar uit. Op informele momenten, maar ook tijdens georganiseerde momenten (synergiemeetings, kennissessies en via het McAdemy-learningplatform). We interesseren ons voor elkaar, spreken ons uit en proberen het beste bij elkaar naar boven te halen. Initiatief waarderen we. Ook als het buiten de lijntjes is. En successen vieren we graag en uitbundig!

### **MCCOY-WIJSHEDEN**

#### **VRAAG JE HET AAN ONS? DAN WAARDEREN WIJ:**

- talent meer dan structuur.
- een goed afgestemd initiatief meer dan brede goedkeuring.
- gezond verstand en klant focus meer dan regels en procedures
- continuïteit en oprechtheid meer dan korte termijn winst
- direct contact, begrip en inspraak meer dan een OR
- leiden in plaats van managen
- 'collega' in plaats van 'baas' of 'werknemer'
- zelfsturende teams meer dan een allesomvattend MT

#### **HOE WERKEN WE?**

- Iedere activiteit moet ten goede komen aan klanten of collega's.
- Interne ondersteunende processen laten we over aan specialisten.
- We zijn zo plat als een dubbeltje. Korte lijnen zorgen voor snelheid en efficiency!

#### **WAT VRAGEN WE?**

- Blink uit!
- Verkoop.
- Coach en ontwikkel je eigen en elkaars talent.
- Werk met elkaar, leer van elkaar, geef en ontvang feedback constructief.  
We help each other to be great.

#### WAT PAST NIET BIJ ONS?

- Professionals die prat gaan op titels, vakgroepniveaus, jobgrades, rankings en andere statuskenmerken.
- Onderling vergelijken van professionals:
- Geen beste werknemer van de maand
- Geen verkiezing van de meest declarabele consultant
- Geen onderlinge competitie

#### HOE KIJKEN WE NAAR ONTWIKKELING?

- Talent koesteren we bij McCoy. Talent bestaat in alle vormen en maten. Daarom kijken we naar het persoonlijk talent van een professional en maken we samen een ontwikkelplan. We bieden coaching-on-the-job door professionele collega's, maar ook intensieve trainingsprogramma's.
- Carrièreplanning is zelden effectief. Wij stimuleren collega's om de regie te nemen over hun eigen carrièrepad en coachen hen daarbij.
- We stimuleren zelfontwikkeling door observatie, introspectie, lezen en discussies.
- Ontwikkeling wordt meer gericht als je een scherp doel hebt. Daarom vertalen we de collectieve McCoy-ambitie naar tastbare, persoonlijke doelstellingen. Groei is het gevolg.
- Nemen we ondanks alles afscheid? Jammer. We rekenen erop dat je jezelf bij McCoy hebt ontwikkeld en vieren graag samen de nieuwe kans die je krijgt!

#### EEN BIJZONDERE CLUB...

Het is november 2015. De economie vertoont nog altijd geen enkele glimlach. Het nieuws kondigt een volgend faillissement aan en ontslagen zijn aan de orde van de dag... Onder-tussen klinken wij op een gewaardeerd collega die ons verlaat. En dan pas realiseren we het ons écht:

**60 SAP-kanjers: stralend van passie en gedrevenheid**

**3 jaar zwarte cijfers.**

**Een indrukwekkende lijst enthousiaste klanten.**

**Een groeiende naamsbekendheid.**

**Een glasheldere missie: We Simplify IT!**

**Wij zijn McCoy.**

"Dit is toch wel erg bijzonder; dit is IT Consultancy 2.0!" Met deze woorden neemt Roel van den Berge afscheid. En hij slaat de spijker op z'n kop. Soms heb je zo'n moment nodig in de hectiek van de dag: terugkijken op een periode en jezelf realiseren wat je hebt. Waarderen wat we hebben bereikt. Het inzicht bezorgt ons kippenvel.

Wat maakt ons dan IT Consultant 2.0? Is het omdat we onze gehele backoffice uit handen hebben gegeven? Omdat we geen pand bezitten, maar werken vanuit een kantoor met een gedeelde voordeur? Omdat een werknemer bij ons 'collega' heet? Omdat diezelfde collega een contract tekende zonder proeftijd, zonder concurrentiebeding en zonder relatie-beding? Misschien. Maar maakt dat nu echt het verschil?



Of is het omdat we SAP/IT-dienstverlening beschouwen als mensenwerk? Mensenwerk dat vraagt om eenvoud, vakmanschap en betrokkenheid. Is het vanwege onze visie dat dichtgetimmerd beleid, bedrijfsregels of een HR-afdeling daar vaak juist niet aan bijdragen... en dat we daarom besloten om onze bedrijfsvoering totaal anders in te steken?

Laten we dan onze korte lijnen, pragmatische insteek en to-the-pointcultuur noemen. Of het belang van talent boven structuur. Of dat we eigen initiatief juichend ontvangen, ook als het buiten de lijntjes is. Dat we plezier hebben in wat we doen. En aandacht hebben voor elkaar; binnen het werk en daarbuiten. Dat we elkaar stimuleren. Dat we samen groeien. En ieder succes samen vieren.

**WE ZIJN ANDERS. WIJ ZIJN MCCOY**



SIMPLY McCOY