

Brand, promise & deliver

Cultuurboekje

McCOY



McCoy is de nieuwe standaard in SAP. Onze resultaten zijn anders:

“We creëren een slimmere manier van werken om het werk van onze klanten veel leuker te maken.”

Dat is geen toeval, maar het resultaat van onze unieke cultuur. Want ook onze mensen en aanpak zijn anders. Waar zit 'm dat in, wat maakt ons 'DNA' waarover we graag praten zo uniek?

EEN CULTUURBOEKJE. WAAROM?

Op zoek naar de 'Real McCoy'

Om die vraag te beantwoorden, zochten we samen naar 'The Real McCoy'; het echte, onvervalste spul. Dat wat McCoy en onze mensen onderscheidt en bijzonder maakt. Beter dan welke concurrent dan ook. Het werd een boeiende verkenning tijdens ruim 20 'Brand Promise & Deliver' sessies. Uit jullie input kwamen mooie voorbeelden met veel gemene delers. Het resultaat bundelen we in dit boekje.

Regels zijn een richtlijn

Een van de tegeltjeswijsheden binnen McCoy is dat regels een richtlijn zijn. Toch leggen we hier een paar gedragscodes vast omdat kaders houvast geven. Met de groei van McCoy wordt het steeds relevanter om tastbaar te maken wie we zijn, wat we uitstralen en hoe we ons gedragen naar elkaar en opdrachtgevers.

De standaard van en voor ons allemaal

Je vindt op de volgende pagina's een overzicht van onze strategie en opnieuw geformuleerde kernwaarden. Die maken we vervolgens heel praktisch: hoe ziet bijvoorbeeld vertrouwen eruit op de werkvloer? De input van de 20 sessies is het fundament hiervoor. Dit boekje is daarmee de standaard van en voor ons allemaal.

Lees het door ter inspiratie. Leg het weg. En pak het er weer bij als je ergens over twijfelt.

Work smart. Be happy.

Frank, Martijn, Jeroen, Frank, Harry en Tom



INHOUD

Een cultuurboekje. Waarom?	3
Work Smart. Be Happy.	6
Kernwaarden	8
Vakmanschap	10
Leiderschap	12
Passie	14
Pragmatisch	16
Vertrouwen	18
Ontwikkeling	20
Typisch McCoy	22



We zijn op missie

McCoy is op een belangrijke missie om klanten nóg succesvoller te maken. Bedrijven de mogelijkheid te bieden efficiënter te werken. En afdelingen de voordelen te laten ervaren van gebruik van SAP. Maar vooral willen we die glimlach terugbrengen op het gezicht van SAP-gebruikers.

Bij McCoy zien we IT als mensenwerk

Daarom bieden we graag ruimte aan de allerbeste consultants. We hebben oog voor de 'soft' in software. We luisteren naar onze klanten, doen ons best om te begrijpen en we discussiëren. We werken zij aan zij met de klant en plaatsen onszelf dus niet boven hen. Want we geloven dat het duurzamer is om samen te bedenken hoe we slimmer werken, niet harder.

Bij ons geen 'u vraagt, wij draaien'

Met passie en gedrevenheid gaan we op zoek naar de vraag achter de vraag. Alleen op die manier overtreffen we verwachtingen. Met onze pragmatische aanpak boeken we snel resultaat. Een resultaat dat meerwaarde heeft en dat een glimlach tovert op het gezicht van de gebruiker.

Plezier in je werk is de standaard

Wij vinden dat plezier in je werk de standaard is voor iedereen. En dus maken we niet alleen het werk van klanten een stuk leuker. Slim en ondernemend werken vergroot ook voor McCoyans de funfactor. We groeien organisch, zijn mensgericht en creatief. We hebben er bijvoorbeeld plezier in om nieuwe diensten voor klanten te ontwikkelen. Daarbij kijken we verder dan SAP als dit waarde toevoegt.

Het McCoy DNA is ons grootste bezit

We combineren de energie van een startup met de marktpositie van een volwassen speler. Daarom vinden we het fantastisch dat we dit DNA in dit boekje kunnen duiden.

Work smart.
Be happy.



Kernwaarden

Vakmanschap

Wij verstaan ons vak omdat we uitgebreide SAP-kennis combineren met procesexpertise. In snel veranderende omgevingen zorgen wij voor slimme SAP cloud-oplossingen die bedrijven wendbaar maken. Optimale bedrijfsprocessen staan daarbij centraal.

Leiderschap

Leiderschap zit in ons DNA. Wij nemen initiatief en voegen waarde toe met ons oplossend vermogen, vindingrijkheid en creativiteit. Met onze leiderschapskwaliteiten blijven ook onze opdrachtgevers vooruitstrevend én innovatief.

Passie

Enthousiasme, drive en doorzettingsvermogen: alle drie vinden ze hun oorsprong in passie voor ons vak. Met liefde en plezier zetten wij een stap (of twee) extra om samen met onze opdrachtgevers resultaat te bereiken.

Pragmatisch

Het draait om bruikbare, praktische oplossingen. Die leveren wij omdat we een realistische aanpak hebben. Wij zijn doelgericht, resultaatgericht en concreet. En we houden het graag simpel.

Vertrouwen

Status en hiërarchie kennen wij niet. Wij werken niet voor, maar samen met onze opdrachtgevers en nemen verantwoordelijkheid vanuit onze rol. We vertrouwen op ieders kwaliteiten en intenties en geven de vrijheid om te ondernemen en groeien.

Ontwikkeling

Wij groeien continu en benutten elke kans om onze kennis en vaardigheden te vergroten. Onze mindset is mensgericht: we ondersteunen elkaar en onze opdrachtgevers om zich te ontwikkelen. Zo blijven we voorop lopen en helpen we met de juiste tools en ondersteuning bedrijven elke dag een stap verder.

Vakmanschap, vanzelfsprekend voor ons

Wij verstaan ons vak omdat we uitgebreide SAP-kennis combineren met procesexpertise. In snel veranderende omgevingen zorgen wij voor slimme SAP cloud-oplossingen die bedrijven wendbaar maken. Optimale bedrijfsprocessen staan daarbij centraal.

Dit betekent:

- Blijf zuiver op de inhoud; niet 'u vraagt wij draaien'. Kijk verder dan de opdracht en gestelde vraag.
- Zoek de optimale balans tussen gebruik van standaard SAP-software en slimme bedrijfsvoering.
- Focus sterk op je consultancyvaardigheden.
- Kom met een vervangende oplossing, ook al heb je de kennis zelf niet. Bijvoorbeeld door verbinding naar een collega.
- Durf kritisch te zijn naar klanten. Aan meepraten hebben ze niets.
- Communiceer open en helder. Stem je boodschap af op je publiek en leg complexe materie eenvoudig uit.
- Houd kennis up-to-date. Denk aan kennisdeling, trainingen, certificeringen. Loop voorop zodat je goed kunt adviseren.
- Wees creatief en kom met nieuwe ideeën. Breng nieuwe energie.



Arthur Kreuk:

"Zoals jij het uitlegt, begrijp ik eindelijk hoe SAP werkt. Dat is wat ik vaak terug krijg van mijn klanten."

Leiderschap, geworteld in wie we zijn



Leiderschap zit in ons DNA. Wij nemen initiatief en voegen waarde toe met ons oplossend vermogen, vindingrijkheid en creativiteit. Met onze leiderschapskwaliteiten blijven ook onze opdrachtgevers vooruitstrevend én innovatief.

Dit betekent:

- **Neem initiatief en neem mensen op sleeptouw als dat nodig is. Durf bijvoorbeeld de leiding te nemen in een meeting. Wacht niet af.**
- **Wees alert op kansen bij een klant en durf daarop in te spelen.**
- **Oordeel niet te snel. Doe geen aannames en stel open vragen om begrip op te bouwen.**
- **Wees integer en pak je verantwoordelijkheid, ook als je fouten hebt gemaakt. Zeg 'nee' (met uitleg) waar nodig.**
- **Schep consensus en draagvlak om toe te werken naar een gezamenlijk doel. Vermijd klagen.**
- **Neem niet alles op jouw schouders. Maak duidelijk wat er moet gebeuren en bespreek wie dit oppakt.**
- **Laat ego- of statusgedrag achterwege. De klant is belangrijker dan McCoy en McCoy is belangrijker dan ons individuele (zakelijke) belang. Laat anderen 'shinen' met succes en claim geen credits. Als de juiste mensen jouw bijdrage maar kennen.**
- **Grijp in als je gedrag ziet dat niet kan, onafhankelijk van welke rol jij hebt. Spreek mensen aan op pestgedrag, uitsluiting, misdraging of ander gedrag dat niet in lijn is met onze normen en waarden.**



Kimberly van Ooijen:

"Bij McCoy krijgen we de kans om in onze kracht te staan: talent boven structuur, iedereen een leider! We zagen een kans, grepen die met beide handen, en bouwden een Change Team dat écht impact maakt."

Passie voor het vak



Enthousiasme, drive en doorzettingsvermogen: alle drie vinden ze hun oorsprong in passie voor ons vak. Met liefde en plezier zetten wij een stap (of twee) extra om samen met onze opdrachtgevers resultaat te bereiken.

Dit betekent:

- Doe net dat beetje extra. Leg de lat hoog.
- Wees betrokken en gedreven.
- Toon empathie en interesse in een klant. Communiceer persoonlijk, vriendelijk en benaderbaar.
- Laat de 9-tot-5-mentaliteit thuis: het project is klaar als de klant tevreden is.
- Maak ruimte voor plezier, gezelligheid en persoonlijk contact.
- Blijf nieuwsgierig naar de ontwikkelingen binnen jouw vakgebied. Zoek naar verbeteringen en vernieuwingen
- Reflecteer op jouw kunnen; waar ben je goed in en wat ga je verder ontwikkelen?

Henk Keijzer:

"Ik raak zo enthousiast wanneer ik met mijn klant praat over hun bedrijfsprocessen, dat ik mezelf regelmatig moet afremmen!"



Pragmatisch, maakt het simpel

Het draait om bruikbare, praktische oplossingen. Die leveren wij omdat we een realistische aanpak hebben. Wij zijn doelgericht, resultaatgericht en concreet. En we houden het graag simpel.

Dit betekent:

- Laat flexibiliteit zien. Doe al het mogelijke om de klant verder te helpen.
- Pas jezelf aan op ontwikkelingen of risico's en blijf wendbaar.
- Los eerst het probleem op en bespreek daarna waar de oorzaak lag of wie de rekening krijgt: 'Solve first, settle later'.
- Geef liever een werkende demo met een goed verhaal, dan veel PowerPoint-slides over hoe het eventueel zou kunnen.
- Maak het concreet. Wat zijn de acties, wat is de vervolgstap, wie gaat wat doen?
- Begin met een Proof of Concept/Value: Show, don't tell. Zet kleine stappen richting toegevoegde waarde en voorkom zo lange discussies waarin je de theoretische voor- en nadelen tegen elkaar blijft afwegen.
- Kom in beweging als je iets wil veranderen. Succes behalen betekent in de praktijk vaak gewoon dingen proberen en doen.
- Werk beeldend en verhalend. Gebruik als je zaken bespreekt praktische voorbeelden. Leg zaken uit met modellen en gebruik whiteboards of flipovers.



Vertrouwen als fundament

Status en hiërarchie kennen wij niet. Wij werken niet voor, maar samen met onze opdrachtgevers en nemen verantwoordelijkheid vanuit onze rol. We vertrouwen op ieders kwaliteiten en intenties en geven de vrijheid om te ondernemen en groeien.

Dit betekent:

- Wees toegankelijk en houd de lijnen kort. Dat doen we intern en extern. We schakelen snel en zijn een platte organisatie.
- Stel je op als 'trusted advisor' voor de klant en acteer als partner. Verdiep je in de gedachtegang en belangen van jouw klant zodat je op maat kan adviseren.
- Werk aan customers for life en dus duurzame relaties met klanten. We staan naast en niet tegenover hen.
- Bouw je netwerk op en uit. Laat je gezicht regelmatig zien bij de klant en werk aan een persoonlijke relatie.
- Spreek de taal van de klant, heb oog voor hun cultuur en pas je daaraan aan. Bijvoorbeeld in je kleding: dress one level up. Dus geen korte broeken, sandalen of excentrieke kleding.
- Stel je transparant op. Wees niet bang om fouten toe te geven en zeg eerlijk wat er echt speelt. Wij spelen geen spelletjes en bedrijven geen politiek.
- Lever jouw bijdrage aan een veilige omgeving voor jouw collega's binnen McCoy. Ga respectvol met elkaar om en laat iedereen in zijn of haar waarde.



Aandacht voor ontwikkeling

Wij groeien continu en benutten elke kans om onze kennis en vaardigheden te vergroten. Onze mindset is mensgericht: we ondersteunen elkaar en onze opdrachtgevers om zich te ontwikkelen. Zo blijven we voorop lopen en helpen we met de juiste tools en ondersteuning bedrijven elke dag een stap verder.

Dit betekent:

- **Deel je kennis: train je klant en help elkaar intern. Houd het niet bij jezelf.**
- **Bied jouw hulp aan bij klanten en collega's. Ook als dat voor jou lastig is of als je er te weinig tijd voor hebt. Schakel dan een ander in.**
- **Spreek elkaar aan met complimenten en verbeterkansen.**
- **Coach starters en talenten en leer hen jouw vak nog beter kennen.**



Typisch McCoy

Vraag je het aan ons?

Dan waarderen wij:

- talent meer dan structuur;
- een goed afgestemd initiatief meer dan brede goedkeuring;
- gezond verstand en klantfocus meer dan regels en procedures;
- continuïteit en oprechtheid meer dan kortetermijnwinst;
- direct contact, begrip en inspraak meer dan een OR;
- leiden meer dan managen;
- het woord 'collega' in plaats van 'baas', 'manager' of 'werknemer';
- zelfsturende teams meer dan een allesomvattend MT.

Wat past niet bij ons?

- Professionals die dol zijn op titels, vakgroepniveaus, jobgrades, rankings en andere statuskenmerken.
- We gaan slecht op functies als CFO of Sales Director, tenzij het nuttig is om de klant duidelijkheid te geven.
- Afdelingen als HR of Personeelszaken.
- Onderling vergelijken van collega's.
- Verkiezingen van de beste werknemer van de maand of de meest declarabele consultant.



M_cCOY

MCCOY-PARTNERS.COM