

ACCEPTED

Κάνουμε το τεχνολογικό όραμα των πελατών μας πραγματικότητα

Η ανάγκη οργανισμών και επιχειρήσεων για υλοποίηση του ψηφιακού μετασχηματισμού τους με τον χαρακτήρα του κατεπείγοντος, επιβάλλει πλέον δραστικές λύσεις στο μείζον θέμα της ενίσχυσης με κατάλληλο προσωπικό ή υπηρεσίες.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΓΙΑΝΝΗ ΡΙΖΟΠΟΥΛΟ

18

Ενα από τα μεγαλύτερα προβλήματα που επιχειρήσεις και οργανισμοί βρίσκουν μπροστά τους, όταν ξεκινούν το 'ταξίδι' του ψηφιακού μετασχηματισμού τους, όπως προστάζουν οι καιροί, είναι αναμφισβήτητο το έλλειμμα σε ανθρώπους με τις κατάλληλες δεξιότητες, που θα αναλάβουν να παίξουν τον ρόλο του καταλύτη και θα σιγουρέψουν την επιτυχία αυτού του εγχειρήματος. Αν δεν τους έχεις, απλώς δεν μπορείς να προχωρήσεις. Οι λύσεις είναι μετρημένες: είτε να εκπαιδευτούν κατάλληλα οι νυν εργαζόμενοι (χρονοβόρο και συχνά προβληματικό), είτε να προσληφθούν νέοι (δύσκολο και δαπανηρό), είτε να αξιοποιηθεί το μοντέλο του outsourcing (ενίσχυση άμεση, δραστική και για όσο καιρό χρειάζεται). Ακριβώς την τρίτη λύση, που δείχνει να κερδίζει ολοένα περισσότερο έδαφος στην ελληνική αγορά και όχι μόνο, υπηρετεί η ACCEPTED, που υποστηρίζει ως στρατηγικός συνεργάτης με την πλούσια εμπειρία και τεχνογνωσία της (μετράει πάνω από 20 χρόνια ιστορίας) μια σειρά από σημαντικές ελληνικές επιχειρήσεις όλων των κλάδων για τη μετάβασή τους στη νέα κανονικότητα. Ο Managing Partner, **Τζώρτζης Χάλαρης**, μίλησε στο netweek και απάντησε στις ερωτήσεις μας σχετικά με την εταιρεία, την πορεία της, τους στόχους και τις προοπτικές της, στο πλαίσιο της στήλης Success Stories αυτού του μήνα.

netweek: Συστήστε μας την ACCEPTED και τις δραστηριότητές της

Τζώρτζης Χάλαρης: Η ACCEPTED δραστηριοποιείται για περισσότερα από 20 χρόνια στον χώρο της παροχής τεχνολογικών υπηρεσιών με το μοντέλο του outsourcing. Απευθύνεται σε οργανισμούς ή νεοφυείς επιχειρήσεις που θέλουν να ενισχύσουν τις υπάρχουσες τεχνολογικές ομάδες τους ή να δημιουργήσουν νέες, για να καλύψουν τις ανάγκες υλοποίησης των ψηφιακών τους προϊόντων ή την στρατηγική ψηφιακού μετασχηματισμού τους. Τα μοντέλα παροχής υπηρεσιών της περιλαμβάνουν ενίσχυση των υφιστάμενων τμημάτων (Staff Augmentation), δημιουργία νέων αποκλειστικών ομάδων (Dedicated Teams) και πλήρη ανάληψη και εκτέλεση έργων (Project Outsourcing). Στο πελατολόγιο της ανήκουν σημαντικές ελληνικές εταιρείες από όλους τους κλάδους, ενώ η τεχνογνωσία της καλύπτει διαδικασίες επιλογής, διάθεσης και εξέλιξης επαγγελματιών στους κλάδους του Software και Data Engineering, UX/UI Design, Project Management και Process Digitalization.

Πώς βοηθάτε τις εταιρείες – πελάτες σας να υλοποιήσουν τη στρατηγική τους; Ποια είναι τα κυριότερα οφέλη;

Η προσέγγισή μας βασίζεται σε δύο ξεκάθαρους στρατηγικούς άξονες: Στον τρόπο παράδοσης των υπηρεσιών μας, με βαθιά κατανόηση των επιχειρηματικών στόχων του πελάτη, εμπλουτισμό με agile πρακτικές και τεχνολογική συμβουλευτική, καθώς και προσαρμογή στις μεταβαλλόμενες ανάγκες της αγοράς. Και στη δημιουργία απτού οφέλους στον πελάτη, προσφέροντας άμεση πρόσβαση σε κορυφαίο τεχνολογικό ταλέντο, ταχύτερη υλοποίηση και αποδοτική κλιμάκωση ομάδων, σε συνδυασμό με βελτιστοποίηση κόστους και πρόσβαση σε καινοτόμες τεχνολογίες. Στην ACCEPTED λειτουργούμε ως στρατηγικός συνεργάτης που κάνει το τεχνολογικό όραμα των πελατών μας πραγματικότητα, προσφέροντάς του αξία πέρα από μια απλή υλοποίηση.

Ποιες ανάγκες τους μπορείτε να καλύψετε και ποιο ήταν το πιο επιτυχημένο matching ως τώρα;

Καλύπτουμε ευρύ φάσμα αναγκών μέσω τεσσάρων βασικών μοντέλων συνεργασίας:

- 1. Staff Augmentation:** Παροχή εξειδικευμένων επαγγελματιών, για ενσωμάτωση στις ομάδες των πελατών
- 2. Αποκλειστικές ομάδες έργου:** Ολοκληρωμένες ομάδες με συγκεκριμένη σύνθεση δεξιοτήτων, για αποκλειστική χρήση από τον πελάτη
- 3. Τεχνική Συμβουλευτική:** Εξειδικευμένοι σύμβουλοι για στρατηγική καθοδήγηση σε θέματα τεχνολογίας
- 4. Ανάλυση Έργων:** Πλήρης διαχείριση και υλοποίηση έργων

Αντιπροσωπευτικό παράδειγμα επιτυχημένου matching είναι η συνεργασία μας με μεγάλο πελάτη στον χρηματοοικονομικό τομέα, όπου ξεκινήσαμε με ένα μοντέλο staff augmentation τριών μηχανικών και σταδιακά εξελιχθήκαμε σε στρατηγικό συνεργάτη τους, παρέχοντάς τους πλέον μια αποκλειστική ομάδα η οποία διαχειρίζεται κρίσιμα έργα ψηφιακού μετασχηματισμού. Η επιτυχία αυτή βασίστηκε στην ικανότητά μας να κατανοήσουμε σε βάθος τις επιχειρηματικές τους ανάγκες και να προσαρμόσουμε το μοντέλο συνεργασίας μας αναλόγως, δημιουργώντας μια σχέση εμπιστοσύνης που εξελίσσεται συνεχώς, επί πολλά χρόνια.



Στέλλα Κουκουμπάνη - HR Director, Τζώρτζης Χάλαρης - CoFounder / Managing Partner, Αντώνης Μελαχροινός - Business Partner / Experience, Νίκος Μάζος - Founder / Managing Partner, Περικλής Μπόμπορης - Technology Director, Πάνος Κοντόπουλος - Business Partner / Growth

Εσωστρέφεια vs. εξωστρέφεια: πώς περνάτε τη δική σας φιλοσοφία στην αγορά;

Η φιλοσοφία «from ego to eco» αποτελεί τον πυρήνα της στρατηγικής μας - μια φιλοσοφία που δημιουργεί ένα ενιαίο οικοσύστημα μεταξύ εταιρείας και πελατών, με στόχο την αμοιβαία εξέλιξη. Πώς το επιτυγχάνουμε; Αρχικά με βασικές κινήσεις εξωστρέφειας. Εκπαιδεύουμε την αγορά για τα πλεονεκτήματα του outsourcing, αναδεικνύουμε επιτυχημένες υλοποιήσεις και συμμετέχουμε ενεργά στην τεχνολογική κοινότητα. Ωστόσο, στο πλαίσιο αυτής της λογικής, στοχεύουμε στη σταδιακή εμβάθυνση της συνεργασίας με πελάτες, σε συνδυασμό με συμβουλευτική καθοδήγηση για βέλτιστη αξιοποίηση των υπηρεσιών μας, καθώς και με πλήρως εξατομικευμένη ενσωμάτωση στελεχών στις δικές τους ομάδες. Τέλος, φροντίζουμε την ανάπτυξη των ανθρώπων μας, με επενδύσεις σε τεχνικά και soft skills, με εγγενή ενθάρρυνση της καινοτομίας, με σαφή μονοπάτια εξέλιξης και κουλτούρα διαμοιρασμού γνώσης

Ποιόν θεωρείτε τον ιδανικό πελάτη-χρήστη των υπηρεσιών σας;

Με βάση την εμπειρία μας, τα βασικά χαρακτηριστικά που εγγυώνται μια επιτυχημένη συνεργασία είναι ή ύπαρξη ξεκάθαρων οράματος για τον ψηφιακό μετασχηματισμό και η επιθυμία για μακροπρόθεσμες συνεργασίες (Στρατηγική Προσέγγιση). Επίσης, η ώριμη κουλτούρα τεχνολογίας και η κατανόηση των σύγχρονων μεθοδολογιών ανάπτυξης, πχ Agile, DevOps. (Τεχνολογική Ωριμότητα). Η οργανωτική ετοιμότητα, με καθορισμένες διαδικασίες λήψης αποφάσεων και σαφείς δομές διακυβέρνησης έργων, αλλά και η συνεργατική κουλτούρα με διαφάνεια και ανοιχτή επικοινωνία για την υποδοχή των υπηρεσιών. Τέλος η επιθυμία για νέες τεχνολογικές προσεγγίσεις, καθώς και η αποδοχή του ότι η τεχνολογία αποτελεί στρατηγικό πλεονέκτημα (Καινοτόμος Νοοτροπία) δημιουργούν το ιδανικό περιβάλλον για να επιστρέψουμε αξία και να χτίσουμε μακροχρόνιες σχέσεις που οδηγούν σε αμοιβαία επιτυχία.

Οι υπηρεσίες σας είναι δεόντως δελεαστικές για τους επαγγελματίες Πληροφορικής;

Η προσέλκυση ταλέντου είναι όχι μόνο κρίσιμη πρόκληση για εμάς, αλλά και ευκαιρία για διαφοροποίηση. Η αγορά διακατέχεται σήμερα από πρωτοφανή έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού στον χώρο της τεχνολογίας, σε συνδυασμό με έντονο διεθνή ανταγωνισμό για το εγχώριο ταλέντο, από υψηλές προσδοκίες επαγγελματιών και τη νέα εργασιακή κουλτούρα των millennials.

Η διαφοροποίησή μας έγκειται σε περιβάλλον συνεργασίας, που προσφέρει συστηματική επένδυση σε εκπαίδευση και mentoring (Ανάπτυξη), υβριδικό μοντέλο εργασίας με έμφαση στην ισορροπία (Ευελιξία), πειρατισμό με νέες τεχνολογίες και ενεργό συμμετοχή στην tech κοινότητα (Καινοτομία) και -απαραίτητα- ένα αξιοκρατικό σύστημα αμοιβών με ανταγωνιστικές παροχές (Αναγνώριση). Αυτή η προσέγγιση μας επιτρέπει να προσελκύουμε και να διατηρούμε κορυφαία ταλέντα, δημιουργώντας ένα περιβάλλον όπου οι επαγγελματίες μπορούν να εξελιχθούν και να διαπρέψουν.

Η Τεχνητή Νοημοσύνη τι ρόλο παίζει στην καθημερινότητά σας;

Η προσέγγισή μας στην Τεχνητή Νοημοσύνη είναι τόσο στρατηγική, όσο και πρακτική. Επικεντρωνόμαστε σε δύο ξεκάθαρους στρατηγικούς άξονες: Χρησιμοποιούμε με προσοχή τεχνικές για βελτίωση της ποιότητας του κώδικα, αυτοματοποιημένο testing για επιτάχυνση της ανάπτυξης και τεκμηρίωσης, όπως και υλοποίηση στοχευμένων proof-of-concepts. Ωστόσο, επειδή το μέλλον είναι πλέον κοντά, έχουμε ξεκινήσει συστηματική εκπαίδευση των στελεχών μας, παράλληλα με συνεχή αξιολόγηση νέων εργαλείων και τεχνολογιών. Στόχος μας είναι η δημιουργία πραγματικής αξίας μέσω της Τεχνητής Νοημοσύνης και η διατήρησή μας στην πρωτοπορία, καθώς η τεχνολογία εξελίσσεται. **NW**