

Izjava Arhee, 26.3.2020

Geni Arh, direktorica/partnerica Arhee z ekipo

**S kriznimi razmerami se soočamo z naslednjimi ukrepi:**

- 1. Organizirali smo delo od doma in poskrbeli, da projekti potekajo nemoteno.** Ne glede na to, da smo že dosedaj imeli ekipo sodelavcev, ki so delali na daljavo, smo delo celotne ekipe od doma na novo organizirali, določili pravila (delovni čas, način komunikacije, obveščanje o statusih ...) in poleg kolegijev uvedli tedenske wrap-up sestanke ter hitra dnevna usklajevanja in povzetke. Interakcije med člani ekipe na dnevni ravni je še več kot dosedaj in priznati moramo, da tudi sproščenih pogovorov ne manjka, kar je v teh časih in ob domači izolaciji prav tako pomembno.
- 2. Ekipo smo dodatno opremili z nasveti za čim lažje delo od doma,** dobre prakse si sproti izmenjujemo in delimo orodja za lažje delo.
- 3. Sestavili smo »krizno ekipo« in mailing listo Corona 2020,** ki zbira informacije in določa ukrepe tako z vidika zagotavljanja likvidnosti, revizije stroškov in pridobitve državne podpore, upravljanja tveganj pri poslovanju in prilagajanja planov, do prodajnih ukrepov, izobraževanja in razvojnih pristopov za zagotavljanje kakovosti izvedbe projektov na daljavo.
- 4. Okrepili smo komunikacijo z našimi sedanji in pretekli naročniki.** Z njimi ohranjamo stike, jih vprašamo, kako se spopadajo s trenutnimi razmerami in smo tu, ko nas rabijo.
- 5. Reorganizirali smo določene projekte, ki bi po klasičnem načrtu zahtevali osebne stike.** Pri nekaterih smo 'digitalizirali' izvedbo, pri drugih spremenili oziroma prilagodili projektni načrt in pristope. Menimo tudi, da je sedaj **čas za določene strateške projekte,** ki bodo še kako prišli prav ob ponovnem zagonu gospodarstva, zato smo z nekaterimi naročniki štartali nekatere že dalj časa načrtovane projekte, za katere prej ni bilo pravega časa, in pristopili k strateškim analizam tujih trgov. Naročnikom, ki so morali ustaviti poslovanje, pa nudimo vse, kar lahko mi opravimo zanje v času, ko oni niso operativni (npr. postavitve panelov svojih strank), predvsem pa spodbujamo ohranitev komunikacije z obstoječimi strankami, saj so ravno raziskave lahko pri tem najboljše orodje :)

**Naše usmeritve v kriznih razmerah:**

- 1. Zavedamo se, da smo v kategoriji podjetij, ki ni ravno deležna kakšne resne pomoči države, zato se zanašamo, dokler gre, prav nase. Tudi že dobljeni projekti so bili zamrznjeni, zato **aktivno iščemo priložnosti.****
- 2. Zavedamo se, da se bodo podjetja, ki v kriznih razmerah vlagajo v razvoj, lažje ponovno zagnala. Zato tudi mi **vlagamo v lasten razvoj, dokler nas bodo naši naročniki podpirali.** Verjamemo, da nismo edini in si **želimo sodelovanja s podjetji, ki imajo toliko zagona, zalog in trenutnih 'moči', da skupaj z nami naredijo kakšen korak v smeri razvoja – v smeri razvoja trga, ponudbe in boljše izkušnje strank.****
- 3. Strinjamo se z našim naročnikom, g. Bogdanom, ki pravi: 'Če virusi mutirajo, morajo tudi podjetja'. Zato smo **odprti za nova sodelovanja in za 'mutiranje' oziroma razvoj novih poslovnih modelov.** Prav danes smo imeli video sestanek na temo nove poslovne ideje, na pobudo našega naročnika, ki se zaveda, da klasične raziskave sedaj težko pridejo 'na vrsto' in ve, kako bi lahko pomagali podjetjem pri iskanju novih priložnosti. Tako bomo združili moči naš naročnik, naš dobavitelj in mi. Arhea gre naprej!**

**Naše usmeritve v kriznih razmerah:**

1. Aktivno iščemo **nove priložnosti**, saj so številni projekti zamrznjeni
2. **Želimo si sodelovanja s podjetji, ki imajo toliko zagona**, zalog in trenutnih 'moči', da skupaj z nami naredijo kakšen korak v smeri razvoja
3. **Odprti smo za nova sodelovanja** na področju razvoja/spremembe poslovnih modelov in skupne poslovne ideje z našimi dobavitelji in naročniki

*'Če virusi mutirajo, morajo tudi podjetja'  
(naš naročnik g. Bogdan)*