



PEAK DNA

Vi er Peak



Indholdsfortegnelse

At være en del af Peak	4
Peaks forståelse af god adfærd	6
Staben er virksomhedens ryggrad	6
Kursusafdelingen er markedets bedste	7
Hverdagen som konsulent	7
Rollen som faglig formidler	9
Peaks værdier	10
Integritet	11
Kompetencer	12
Engagement	13
Great Place To Work 2020	14

At være en del af Peak

Dette er skrevet til dig, som er medarbejder i Peak Consulting Group for at klæde dig bedst muligt på som repræsentant for Peak. I takt med at firmaet vokser, bliver det stadigt vigtigere at føre en intern dialog om, hvem vi er, og hvad vi står for.

Det er ikke nok at være gode hver for sig. Skal vi stå stærkt som virksomhed og ikke kun som en samling individer, må vi mødes i en fælles kultur baseret på fælles værdier.

Vi taler somme tider om Peak-familien som et udtryk for, at vores styrker ligger i, at vi kerer os om hinanden og bringer os selv i spil som mennesker i mødet med såvel kolleger som kunder. Ud over dine faglige kompetencer er du blevet rekrutteret på en vurdering af, at din tilgang til arbejdet og til andre harmonerer med dét, vi gerne vil stå for. Derfor har vi fuld tiltro til dine evner som ambassadør for Peak.

Alligevel kan det være rart med en rettesnor for dét at være en del af firmaet. Du kan se hæftet her som et udgangspunkt for den snak. Dels så vi kan afstemme vores forventninger til hinanden internt, og dels så vi sikrer, at kunden altid oplever samme høje standard i samarbejdet med os.

På de næste sider beskriver det, vi opfatter som Peaks dna – altså kernen i, hvem vi er, hvad vi laver og hvorfor:

Først kan du læse om vores forståelse af god adfærd – altså, hvad vores værdier konkret betyder for, hvordan vi opfører os over for kunden og hinanden i dagligdagen.

Derefter finder du et afsnit, som går lidt mere i dybden med vores tre værdier.

Og endelig har vi skrevet Peaks kernefortælling, som svarer på, hvordan værdierne er opstået, hvor vi står i dag som firma – og hvor vi skal hen strategisk og praktisk.

Har du spørgsmål, må du aldrig tøve med at kontakte os i ledelsen. Din undren er med til at drive Peak fremad.



Patrick Sorrentino
Administrerende direktør

A handwritten signature in blue ink. The signature is stylized and cursive, starting with a large, sweeping 'P' that loops around and ends with a long, thin tail stroke. The name 'Patrick' is clearly legible in the middle of the signature.

Peaks forståelse af god adfærd

På tværs af stab, konsulent- og kursusvirksomheden er det Peak-medarbejderens allervigtigste kvalifikation effektivt at kunne adressere kundens problem med respekt for deres situation, medarbejdere og historie.

Vi leverer kvalificerede input og bruger vores tid fornuftigt. Netop høj faglig standard og sund fornuft er nøgleord i Peak, og det er egenskaber du besidder. Derfor har vi fuld tiltro til din dømmekraft. Er du i tvivl, så spørg en kollega. Vi har altid tid til at hjælpe dig med at vurdere en sag.

Staben er virksomhedens rygrad

Med stab mener vi vores kontor på Lyngbyvej, der tæller en vifte af funktioner, herunder økonomi, it og markedsføring. Sammen med kollegerne på kontoret udgør du som stabsmedarbejder virksomhedens rygrad, som vores ydelser er bygget op omkring. Som Peak vokser, bevæger vi os væk fra blæksprutteopgaverne i retning af mere rene faglige stabsprofiler, med mere faglig fordybelse. Vi er dog ikke større end, at du oftest vil være den eneste af din slags, og derfor er dine input en eftertragtet vare. Ingen eller få andre kan give samme perspektiv på tingene som dig, hvis du fx er grafiker eller økonomimedarbejder. Din faglighed er lige så vigtig som nogen andens, og derfor er det bare med at dele dine observationer om, hvordan vi griber tingene an. Din faglige vinkel er påskønnet.

Selvom blæksprutterne er passé, er det fortsat nødvendigt at have blik for helheden og den service-funktion, som staben er samlet set. Det er vigtigt, at Peaks stabsmedarbejdere forstår, at de i deres funktion understøtter sælgere, kursusafdelingen, konsulenter og undervisere i marken. Vi ser det som en naturlig del af stabsopgaven at træde til, når der er brug for hjælp.

Kursusafdelingen er markedets bedste

Peak har siden 2008 opbygget en solid kursusafdeling med en omfattende kursusportefølje. På vores kurser understøtter vi vores medarbejderes og kunders faglige udvikling, så de bliver mere effektive og kompetente i deres arbejde. Vi er i dag markedsledende på det danske kursusmarked og afholder både "åbne" og interne kurser i hele Danmark.

Som medarbejder i kursusafdelingen arbejder du tæt sammen med kunder, undervisere, samarbejdspartnere samt kollegerne i resten af virksomheden. Du forstår om nogen at holde hovedet koldt og have fokus på "bolden" samtidig med, at du har en uformel tone krydret med humor. Som en del af Peaks kursusafdeling har du øje for leverancer af høj kvalitet, og du er behjælpelig med sparring omkring det rigtige valg af vores kunders næste kompetenceløft.

Hverdagen som konsulent

Peak er kendt som et konsulenthus, der hjælper med at omsætte strategier til målbare resultater. Skal man som konsulent bidrage til at udmønte gode hensigter i konkrete handlinger, må man både forstå kundens udgangspunkt og turde udfordre tankegangen. Det kræver selvfølgelig, at man har den faglige værktøjskasse i orden, men endnu vigtigere kræver det stærke menneskelige kompetencer. Her adskiller konsulentrollen sig ikke fra andre samarbejdsformer. En god relation er hjørnestenen i et frugtbart samarbejde.

” Vi leverer kvalificerede input og bruger vores tid fornuftigt.



Alligevel viser erfaringen, at det ofte er de små ting i hverdagen, der kan volde hovedbrud, særligt som ny konsulent. Hvordan skal jeg klæde mig? Må jeg bruge tid på at gå hen til kaffeautomaten? Kan jeg spise frokost med de andre? Det er et sundhedstegn at stille den slags spørgsmål, for det viser, at man er bevidst om sin fremtoning, og det er første skridt i den gode opgaveløsning.

Svarene kan ikke skrives ned i en manual, for nye spørgsmål vil altid komme til. Løsningen er, at man bruger sin sunde fornuft og falder ind i den kultur, man befinder sig i. Man klæder sig sjældent i slips og jakke på et kommunekontor, men man drikker gerne en kop kaffe og går til frokost med samarbejdspartnerne. For vi er jo ikke maskiner, men mennesker, der måske endda når frem til et bedre resultat gennem de uformelle snakke. Vi opfører os kort sagt som den gode medarbejder, hvad det så end vil sige dér, hvor vi nu er.

Peak har siden 2006 vokset i et roligt tempo. Det har vi, fordi det ikke kun er vækst men også den gode opgaveløsning, vi er optaget af. Vi sidder ikke og varmer stolen hos kunden, hvis opgaven er løst, og vi siger hellere nej, hvis vi ikke mener, vi er de rette til at afhjælpe en udfordring.

Det er en kongstanke hos Peak, at man som konsulent bliver købt – frem for, at man sælger sig selv. Det siger vi ikke for at virke hellige, selvfølgelig er indtjening et mål. Men vi tror på, at det er en bæredygtig forretningsmodel, når gode resultater fører til nye opgaver. Det er altid fint at kunne pege på nye muligheder, man kan hjælpe kunden med at løfte. Men salg er resultatet, ikke udgangspunktet. I Peak skal vi altid kunne stå hundrede procent inde for de processer og løsninger, vi bringer på bane.

Rollen som faglig formidler

Som det faglige hus Peak er, arbejder vi løbende med vidensopsamling, forædling og formidling. Det er en integreret del af vores arbejde løbende at opsamle viden fra ligesindede igennem deltages på netværksmøder, faglige forummer, konferencedeltageles og udsendelse af surveys.

Vidensdeling til Peaks kollegaer, kunder og kommende kunder kan da f.eks. ske igennem udgivelse af publikationer, indlæg på seminarer og tilsvarende. Netop igennem en faglig engageringsmodel med eksisterende kunder og nye potentielle kunder, vedligeholder vi vores brand og får adgang til nye spændende projekter.

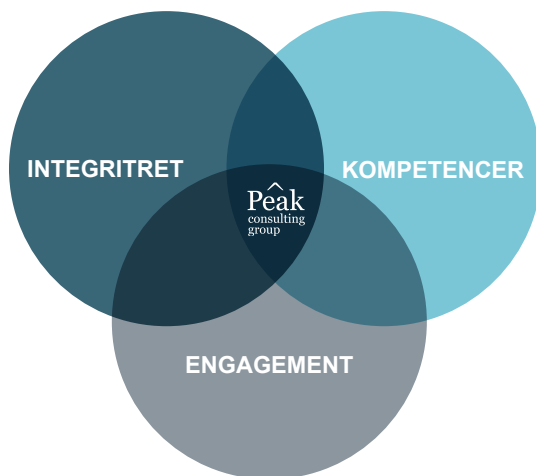
” En god relation er hjørnестenen i et frugtbart samarbejde.

Peaks værdier

Peaks forståelse af god adfærd har afsæt i vores værdier.

Vi tror fuldt og fast på, at vi kan skabe resultater uden at gå på kompromis med værdisættet. At det eksempelvis betaler sig i det lange løb at arbejde på at gøre sig selv overflødig hos kunden.

Udgangspunktet er tre kerneværdier: Integritet, kompetencer og engagement, som hver især er understøttet af et sæt nøgleord, der guider vores beslutninger som virksomhed og enkeltindivider i hverdagen.



” Hos os er en god underviser også en god konsulent.

Integritet

Peaks ambition om altid at levere fagligt solide og dokumenterbare løsninger stiller ikke kun krav til os selv, men også til kunden. Den rette opgaveløsning kræver de rette rammer og betingelser. For Peak vil vores analyse af, hvad der skaber oprigtig værdi altid stå over for, hvad kunden eventuelt selv har formuleret. Sådan må det være, for tror man ikke på sin egen vurdering, kan man ikke hjælpe andre. En vigtig pointe er her, at vi altid er beslutningsfaciliterende. Kunden er selvfølgelig i sidste ende velkommen til at træffe en anden beslutning end den, vi anbefaler.

Integritet er tæt knyttet til **mod** og **ærlighed**. Mod til at stå ved sine faglige vurderinger og sine eventuelle begrænsninger og mod til også at kunne sige nej tak til en opgave. Konsekvensen af denne faglige integritet er, at vores kunder vil kunne opleve Peak som en krævende samarbejdspartner. I praksis vil de opleve at blive udfordret på alt fra konkrete dagsordener til perspektiver på fremtiden. Men de vil også kunne konstatere, at Peak leverer sammenhæng i handlinger, metoder, principper og ambitionsniveau.

At vi leverer mere end forventet. Ærlighed, fordi alt hvad vi laver skal være transparent for de involverede parter og kunne tåles at blive lagt frem. Ærlighed, fordi vi ikke har nogen samarbejder, og ikke modtager kommission fra produktleverandører, der kan bringe vores oprigtige varetagelse af vores kunders interesser i tvivl.

For Peak starter og slutter vores position i markedet med **ordentlighed**. Kun derigennem gør vi os fortjent til den tillid, der må være til stede for, at vi kan skabe værdi for kunden. Vi vil kendes på altid at overholde aftaler, altid at yde efter bedste evne og altid stille krav og kalde timeout, når situationen kræver det. Kunden må aldrig være i tvivl om Peaks **loyalitet**. Vores dagsorden er alene at nå frem til den bedste løsning. Vi foretager uafhængig rådgivning og modtager ingen returhonorarer eller lignende fra produktleverandører eller andre interessenter.

Peaks forståelse af god adfærd har afsæt i vores værdier. Vi tror fuldt og fast på, at vi kan skabe resultater uden at gå på kompromis med værdisættet. At det eksempelvis betaler sig i det lange løb at arbejde på at gøre sig selv overflødig hos kunden. Udgangspunktet er tre kerneværdier: Integritet, kompetencer og engagement, som hver især er understøttet af et sæt nøgleord, der guider vores beslutninger som virksomhed og enkeltindivider i hverdagen.

Kompetencer

I Peak vil vi være de dygtigste, når det kommer til **faglighed**, og vi er nordens højest certificerede konsulenthuss inden for vores felt. Vores certificeringsniveau er dog blot en guidance. Vi skal vurderes på vores resultater, og dem opnår man kun, når den rette teoretiske viden kombineres med stor praktisk erfaring. Man skal have prøvet sin viden af i praksis for rigtig at vide, hvad man taler om. Kun på den måde bliver man i stand til at levere løsninger *fit for purpose* frem for hovedløst at sælge hele rammeværker.

Man skal også gerne have prøvet at fejle, for det er ofte dér, den største **læring** ligger. Ingen bliver hverken konsulent eller underviser på Peaks kurser uden at have haft fingrene i mulden, slået sig på sine fejl og lært af det. Først da har man troværdigheden til at kunne understøtte andre i deres opgaveløsning.

Faglig viden og erfaring kan bringe én langt, men man kommer først helt i mål, når man samtidig har de rette menneskelige kompetencer. Man må forstå at møde sine samarbejdspartnere, hvor de er, og have blik for deres vilkår og organisatoriske historie, hvis man skal møde dem i øjenhøjde.

Menneskelighed er et must hos Peak i den forstand, at man må kunne etablere en god og naturlig relation til dem, man arbejder sammen med. Som en del af Peak behøver man ikke engagere sig som privatperson, men man må have sin personlighed med på arbejde og være indstillet på at dele sine indsigter med andre.

Med ambitionen om at være fagligt førende følger visse forpligtelser til Peak som arbejdsplads. Vi er indstillede på kontinuerligt at investere i videreuddannelse, vidensdeling og forskning. Derudover er det et fælles ansvar i Peak at holde hinanden op på, at vi er skarpe og relevante for vores kunder og får bragt kompetencer og erfaringer i spil hver gang.

Engagement

” Mod
Ærlighed
Ordentlighed
Loyalitet

I Peak kerer vi os om hinanden og vores kunder. Vi tror på, at der i en oprigtig interesse for vores omgivelser ligger et engagement, der både giver os selv energi, og smitter af på vores kunder.

Den slags kan man ikke bare beslutte sig for eller opdyrke kunstigt. Engagement kommer ud af faglig nysgerrighed og en fornemmelse af motivation og **mening** i arbejdet – som igen kommer af, at man faktisk kan lide sine opgaver. Derfor anstrenger vi os i Peak for, at man som medarbejder er koblet på opgaver, man finder interessante og har lyst til at tage ejerskab for. Og at arbejdet er foreneligt med et godt familieliv. Mening i arbejdet er også, at arbejdet ikke er alt.

Selv om ikke alle opgaver kan være lige interessante, møder man altid kunden med ansvarlighed og grundighed - rutine må aldrig præge opløsningen. Forsvinder fokus fra grundighed og **flid**, vil kvaliteten i arbejdet falde ligegyldigt, hvor mange gode resultater man tidligere har præsteret. Og det kan ingen være tjent med. Når Peak er koblet på opgaven, skal kunden kunne regne med, at konsulenten er opsøgende og udfordrende uden at være anmassende. Vi sidder ikke og venter på anvisninger, men agerer **proaktivt** i dialog med kunden for at afdække, hvor vi bedst kan bidrage.

Vi sætter en ære i at være lyttende, jordnære, fordomsfrie og usnobbede. Vi vil altid søge at opnå det fortrolige rum, hvor der kan tales direkte og ærligt. Så bliver vejen til succes kortere for begge parter.

” Faglighed
Læring
Menneskelighed



Peak gør Danmark dygtigere, fordi virksomheden selv består af dygtige mennesker. Netop det menneskelige er essentielt for os. Vi er optaget af, at kunden i mødet med os oplever en jordnær, lyttende og tillidsvækkende sparringspartner, og det er vores styrke i en nøddeskal. I hæftet her kan du læse om, hvad det konkret vil sige.

Vi mangler ikke ord om, hvem vi er, og hvor vi skal hen. Ord bliver dog kun til mere end hensigtserklæringer, når de omsættes til handling. Det kræver, at vi fastholder en fælles kultur i takt med, at vi vokser. Skåltaler og adfærd skal altid hænge sammen. Den ambition må du gerne holde os fast på.

Peak consulting group

Peak Consulting Group

Lyngbyvej 2
2100 København Ø
Danmark
Tlf. +45 35 26 28 80
info@peakconsulting.dk
www.peakconsulting.dk

Peak Consulting Group

Karenslyst Allé 53
0279 Oslo
Norge
Tlf. +47 91 67 40 18
info@peakconsulting.no
www.peakconsulting.no