

Ekstern bogholder og marketingkoordinator

- Optimering og værdifuld sparring hos ACN-Sikring

Hos ACN-Sikring leveres alarmsystemer, tyveri- og brandsikring til hele Danmark. Virksomheden indgik i 2019 et samarbejde med 2 Plus To ApS omkring bogholderi, og fjøede hurtigt flere ansvarsområder til aftalen. I dag håndterer 2 Plus To både bogholderi, sociale medier og marketingopgaver - og fungerer som ekstern sparringspartner.

Procesoptimering og orden fra starten

Ifølge Leo Hundal og Niels Larsen, direktører og ejere af ACN-Sikring, bestod virksomhedens udfordring først og fremmest i, at man i ledelsen brugte dyrebar tid på administration og økonomi. Der var behov for en løsning, men ejerne var enige om, at opgaven ikke nødvendigvis skulle ligge internt. Da de møder Hanne Friis fra 2 Plus To er de ikke i tvivl om, at hun er den rigtige løsning for dem. Hun er grundig ned til mindste detalje, skaber hurtigt besparelser omkring procesoptimering, og er som ekstern konsulent en fleksibel og økonomisk bæredygtig løsning for virksomheden.

Ansvar på flere områder

Der går ikke lang tid, før samarbejdet udvides. Hanne Friis har ifølge ACN-Sikring et enormt drive, og viser potentiale for at håndtere mere end bogholderi. Niels Larsen uddyber, at virksomhedens markedsføring nu også håndteres af 2 Plus To - både sociale medier, kampagner, pressekontakt og projektstyring. "Før lavede vi opslag på sociale medier engang imellem, men uden et egentligt formål. Hanne tog initiativ til at få lavet en struktur, en plan og et budget, så der er kommet et formål med tingene, og overblik over udgifterne. Hun har også gode kontakter, som hun trækker på i forbindelse med markedsføringsopgaver, og håndterer det hele for os", uddyber han.

Arbejder for vores interesser

For ACN-Sikring er 2 Plus To ApS ikke bare er en ekstern samarbejdspartner. Ejerne fortæller, at Hanne Friis arbejder for virksomhedens interesser, kommer med faglige indspark, og tager initiativ til forbedring. "Hun passer vores økonomi, som var det hendes egen", forklarer Leo Hundal. "Der er orden i sagerne, og giver vi for meget hos en leverandør, så ringer hun dem op, og forhandler en bedre aftale. Vi oplever også, at hun er værdifuld som sparringspartner, fordi hun som ekstern kan bidrage med viden udefra".

Værdifuldt supplement til medarbejderstaben

På det kollegiale plan fortæller ACN-Sikring, at de har fået et værdifuldt supplement til de øvrige medarbejdere. Hanne er vellidt og positiv, hun er meget motiveret, og falder godt ind i den øvrige jargon på kontoret. Når man vælger en ekstern leverandør af nødvendige ydelser, er det ofte økonomien, der bestemmer vilkårene. Men hos 2 Plus To har ACN-Sikring samtidig fået en regulær samarbejdspartner, og det er en stor værdi i sig selv.