



## Andy Bass

### FÖRFATTARE

När tillväxten avstannar tittar ledare först på strategin och marknadsförhållandena. Den verkliga flaskhalsen finns oftast redan inom organisationen: affärs- och teknikavdelningarna arbetar parallellt istället för tillsammans, och varje grupp är övertygad om att den andra är hindret. Ledaren hamnar i en situation där hen måste hantera interna konflikter istället för att driva verksamheten framåt, och klyftan mellan strategiska mål och organisatoriska åtgärder växer tyst och stilla.

När affärs- och teknikavdelningarna arbetar mot varandra fastnar strategin. Andy Bass, författare till boken *\*The Suits & Geeks Trap\** och grundare av BassClusker Consulting, ger råd till ledande befattningshavare om hur man kan lösa denna spänning och istället använda den för att driva på tillväxten.

## Andy Bass:s 2026 biografi

### Varför organisationer samarbetar med Andy Bass

- Hans ramverk *Suits & Geeks Trap* ger ledare en namngiven, strukturerad diagnos av ett av de mest ihållande och underskattade hindren för tillväxt i teknikdrivna företag – klyftan mellan kommersiella och tekniska funktioner – samt en tydlig metod för att lösa den.
- Hans tes *Start With What Works* (Pearson) ifrågasätter den gängse uppfattningen att tillväxt kräver nya investeringar; argumentet är att de flesta organisationer sitter på outnyttjade resurser, relationer och kunskap som kan mobiliseras innan nytt kapital söks.
- Hans C.E.O. Roadmap från *Committed Action* – Curiosity, Exploration, Ownership – ger ledare en specifik, repeterbar metod för att få människor att gå från passiv efterlevnad till äkta ägarskap av strategiska prioriteringar.
- Hans doktorexamen i programvaruteknik och tidiga karriär vid BT Research Labs ger honom en ställning inom tekniska organisationer som en ledarskapsgeneralist inte kan göra anspråk på – han kan samtidigt hålla uppmärksamheten hos både ingenjörer och kommersiella direktörer.
- Utsedd till Million Dollar Consulting Hall of Fame (2017) och utnämnd till Ogilvys #ogilvychange Big Thinkers-panel – externa erkännanden av konsultverksamhet, förtjänade utanför föreläsningsskretsen.

### Biografiska höjdpunkter

- Grundare och chef för BassClusker Consulting; rådgivningsarbete som spänner över mer än 30 branscher i 12 länder
- Doktorexamen i programvaruteknik och kandidatexamen i

### TILLGÄNGLIG FÖR

- Coaching
- Föreläsningar
- Masterclass
- Organisationsutvecklingsprogram
- Paneldeltagande
- Utbildning för chefer
- Utbildning och workshops

### ANDY:S TALANDE TEMAN

- Förändringsledning
- Ledarskap
- Ledarskapsutveckling
- Organisationskultur
- Tillväxtstrategi

### SPRÅK: Engelska

datavetenskap och ergonomi, båda från Aston University; karriären inleddes vid BT Research Labs, Human Factors Division

- Utbildare för chefer vid Oxford Saïd, Warwick, Aston och Strathclyde Business Schools; gästprofessor i konsultverksamhet vid Birmingham City University
- Utsedd till Million Dollar Consulting Hall of Fame (2017) av Alan Weiss
- Författare till fem böcker, däribland *The Suits & Geeks Trap*, *Start With What Works* (Pearson) och *Committed Action*
- Utsedd till Ogilvys #ogilvychange-expertpanel "Big Thinkers"
- Bland företagskunderna finns L'Oréal, Barclays, Deutsche Bank, KPMG och International Automotive Components Group

## Biografi

I teknikdrivna organisationer är ett av de mest bestående hindren för tillväxt inte strategin, utan relationen mellan de som bygger saker och de som säljer dem. Andy Bass, grundare av BassClusker Consulting och författare till *The Suits & Geeks Trap*, har ägnat över två decennier åt att arbeta med just det problemet: att hjälpa ledande befattningshavare att diagnostisera och överbrygga klyftan mellan strategisk avsikt och organisatoriskt genomförande.

Hans ramverk *Suits & Geeks Trap* identifierar ett mönster som återkommer i olika branscher: kommersiella och tekniska team faller tillbaka på stereotyper och skuldbeläggning, medan ledare dras in i att agera domare i interna maktkamper istället för att möta marknaden. Ramverket, som utvecklats genom rådgivningsarbete med organisationer som sträcker sig från Deutsche Bank och L'Oréal till medelstora tillväxtföretag i 12 länder, ger ledare ett strukturerat sätt att vända den dynamiken och rikta om energin mot kunden.

Hans parallella argument, utvecklat i *Start With What Works* (Pearson), ifrågasätter vad han kallar en av de mest ihållande tankefällorna i näringslivet: att tillväxt kräver nya investeringar. Bass hävdar (med stöd av kundarbete inom 30 branscher) att de flesta organisationer har mer användbar kapacitet än de inser. Boken presenterar praktiska verktyg för att identifiera och utnyttja dessa dolda tillgångar innan ledare vänder sig till kapitalintensiva alternativ.

Hans tredje stora ramverk, C.E.O. Roadmap från *Committed Action*, tar upp den fråga som ledare ställer sig mest konsekvent: varför deras medarbetare inte engagerar sig i strategiska prioriteringar så fullt ut som avsett. Bass svar, strukturerat kring nyfikenhet, utforskning och ägarskap, ger ledare en repeterbar metod för att bygga äkta engagemang snarare än styrd efterlevnad. Hans meriter spänner över båda sidor av den tekniska och kommersiella klyftan som han studerar: en doktorexamen i programvaruteknik från Aston University, en tidig karriär vid BT Research Labs, ledarskapsutbildning vid handelshögskolorna Oxford Saïd, Warwick, Aston och Strathclyde, samt inval i Million Dollar Consulting Hall of Fame 2017.

## Viktiga föreläsningssämen

- Samordning mellan kommersiella och tekniska team
- Organisatoriskt lärande och genomförande
- Tillväxtstrategi med hjälp av befintliga resurser
- Ledarskap och engagerat handlande
- Förändringshantering och strategiskt engagemang
- Organisationskultur i teknikdrivna företag

- Beslutsfattande på ledningsnivå och kompetensutveckling

## Perfekt för

- VD:ar och verkställande direktörer i teknikdrivna, ingenjörstyrda eller innovationsinriktade organisationer som hanterar ihållande kommersiell-teknisk friktion
- Ledningsgrupper där genomförandet konsekvent inte når upp till de strategiska målen
- HR-chefer och ledare för organisationsutveckling som arbetar med engagemang, ägarskap och kultur i blandade kommersiellt-tekniska arbetsgrupper
- Företag inom professionella tjänster, finansiella tjänster, tillverkning och tillväxtföretag som navigerar i en snabbt föränderlig miljö

## Resultat för målgruppen

- Ett namngivet ramverk för att diagnostisera friktion mellan kommersiella och tekniska team – och en tydlig metod för att lösa den innan den blir en ledarskapskris
- Praktiska verktyg för att identifiera underutnyttjade organisatoriska tillgångar och tillämpa dem på tillväxtprioriteringar, innan man söker nytt kapital eller nya resurser
- The C.E.O. Roadmap – en trestegsметод för att bygga upp ett genuint engagemang i teamet istället för ytlig efterlevnad
- En djupare förståelse för hur ledarskapets beteende, inte enbart strategin, avgör om genomförandet lyckas
- Specifika frågor och diagnostiska tillvägagångssätt som ledare kan tillämpa omedelbart för att låsa upp fastkörda prioriteringar eller oengagerade team

## Andy Bass s 2026 samtal & ämnen

### Undvik kostym- och nördfällen

En praktisk workshop om hur man överbryggar klyftan mellan affärs- och tekniksidan, som tvingar ledare att agera domare i interna konflikter istället för att driva verksamheten framåt. Workshopen bygger på Bass bok med samma titel och hans rådgivningsarbete med organisationer inom 30 olika branscher.

### Viktiga lärdomar:

- Identifiera de bakomliggande orsakerna till spänningarna mellan affärs- och teknikteam, samt de stereotypa mönster som upprätthåller dem
- Praktiska strategier för att förbättra kommunikation, samarbete och gemensamt fokus på kunden
- Ett ramverk för att hålla båda grupperna samstämmiga kring marknadsprioriteringar snarare än intern politik

En presentation som visar att de flesta organisationer sitter på outnyttjade resurser, relationer och kunskaper – och som visar ledare hur de kan identifiera och utnyttja dessa för att driva tillväxt med mindre risk och lägre kapitalkostnader.

### Viktiga slutsatser:

- Identifiera de kognitiva fördomar och organisatoriska vanor som gör att värdefulla resurser förbises
- Tre perspektiv för att identifiera dolda tillgångar inom befintlig personal, processer och relationer
- Metoder för att skapa ny tillväxt genom att kombinera det som organisationen redan har

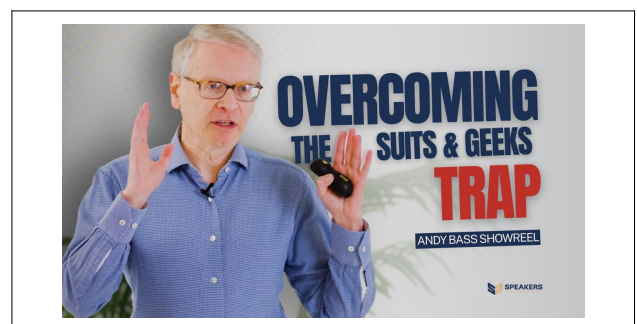
### Skapa engagerade åtgärder

En ledarskapsession om hur man får medarbetarna att gå från passiv efterlevnad till ett genuint ägarskap av strategiska prioriteringar, uppbyggd kring Bass "C.E.O. Roadmap" som presenterades i hans bok *Committed Action*.

### Viktiga punkter:

- Identifiera och undanröj de faktorer som i det tysta minskar engagemanget och bromsar genomförandet
- Tillämpa den trestegs C.E.O. Roadmap: uppmuntra nyfikenhet, uppmuntra utforskande, överföra ägarskap
- Diagnostiska frågor och praktiska ramverk som ledare kan använda för att utvärdera framsteg och generera nya åtgärder

## Andy Bass's Videos





## Vad Andy Basss kunder säger

Värdet finns i kundens ögon. Du kommer inte att förstå det om du tillbringar all din tid på kontoret. Du behöver ett annat perspektiv. Andys idéer kommer att uppmuntra dig att ge dig ut och hitta ett sådant.

**Rory Sutherland**  
*vice ordförande, Ogilvy*

Medarbetarna på IAC hade stor nytta av Andys sakkunniga vägledning när det gällde att få personalen att anamma våra mål och omsätta strategin i praktiken.

**Jens R. Höhnel**  
*Global med-vd och Europa-chef, International Automotive Components Group (IAC)*

Andy lär dig att omformulera ditt ledarskapsbudskap från ett språk som får dig att vilja agera till ett språk som får dem att vilja agera.

**Jurga Žilinskienė, MBE**  
*Grundare och VD, Guildhawk*

Andys syn på "ledaren som pedagog" är helt rätt i en värld där organisationer måste lära sig, och lära om, snabbare än någonsin.

**Rooney Anand**  
*Tidigare verkställande direktör, Greene King*

Dina medarbetares engagemang är avgörande för företagets tillväxt. Med Andys VD-formel får du veta hur du uppnår det.

**Ringo Francis**

*hedersordförande, Diversey & Zenith Hygiene, Storbritannien och Irland*

Andy ger tydliga och praktiska råd till alla organisationer som vill växa eller förnya sig. Innan du börjar slänga pengar på problemet – ta tillvara din dolda potential.

**Michael Smets**

*Professor i företagsledning, Saïd Business School, Oxfords universitet*

Andy Bass är precis den person som varje VD eller koncernchef behöver. Han påpekar brister i ditt resonemang och leder dig vid behov mot bättre lösningar.

**David J. Pritchett**

*ordförande, Rieke Packaging Systems (ett TriMas-företag)*

Ta ditt ledarskap till nya höjder med Andy Bass vägledning för VD:ar.

**Hanifa Shah**

*Vice rektor och dekan, Birmingham City University*

Andys insiktsfulla tillvägagångssätt och fokus på att uppnå resultat är imponerande.

**Paul Heldens**

*Verkställande direktör, Dornbracht International GmbH*

Andy var utmanande, engagerande och full av innovativa idéer. Han bidrar med ett genuint nytt tillvägagångssätt och bemöter sina kunder med äkta empati. Riktigt imponerande!

**Craig Preston**

*Områdeschef för Midlands, koncernavdelningen, Aon Risk Solutions*

Andy bidrog till att göra våra strategiska mål meningsfulla för medarbetare på alla nivåer.

**Cliff Allan**

rektor, Birmingham City University

Andy har en förmåga att presentera ovanliga perspektiv på olika frågor, vilket gör att det rätta beslutet plötsligt framstår som självklart.

**James Stevenson**

Chef för riskhantering, Burberry

Andy visar ledare hur de kan frigöra potentialen hos sina befintliga medarbetare och uppmuntra dem att blomstra. Rekommenderas!

**Tim Hall**

Senior rekryterare inom ekonomi och direktör, Hays plc

Tack för ett fantastiskt möte med min CFO-grupp. Du levde verkligen upp till mina förväntningar.

**Larry Cooper**

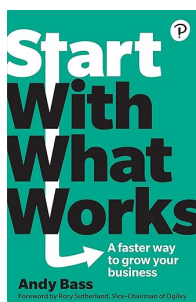
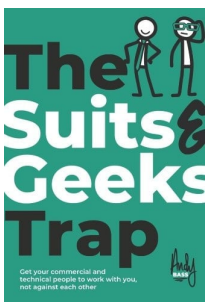
Gruppordförande, MacKay CEO-forum

Andy Bass är en av de sällsynta konsulttalangerna som förstår vikten av samspelet mellan strategisk inriktning och engagerat stöd. Han följer upp uppdraget ända tills kunden ser konkreta resultat.

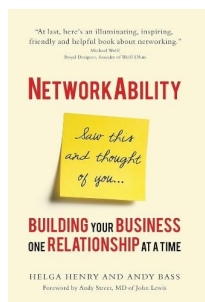
**Alan Weiss**

Bästsäljande författare, Million Dollar Consulting

## ANDY:S SENASTE BÖCKER



**Fällan med kostymklädda och tekniknördar: Få dina affärs- och teknikmedarbetare att samarbeta, inte motarbeta varandra**



**Nätverksförmåga: Bygg upp din verksamhet genom att knyta kontakter, en i taget**

**Börja med det som fungerar**



**The Performance Papers: Konkisa sammanfattningar för upptagna ledare**

**Engagerat handlande: En trestegsmetod för att inspirera dina medarbetare att ta ansvar och uppnå resultat**

## Andy Bass's 2026 speaking fees

Specifika avgifter faller inom de intervall som visas. Dessa presenteras endast som en vägledning och kan ändras utan föregående meddelande.

	EUR	GBP	USD
<b>Hemland</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
<b>Asien och Stillahavsområdet</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Europa</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
<b>Mellanöstern &amp; Afrika</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Sydamerika</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Storbritannien</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
<b>USA:s östkust</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>USA:s västkust</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Virtuell</b>	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000