

Funktionsbeskrivelse – virksomhedsrådgivning

Virksomhedsrådgiveren varetager følgende områder/opgaver

Strategi og forretningsudvikling

- Virksomhedsrådgiveren giver kunden udfordrende sparring – herunder skaber rum til, at han/hun reflekterer over sin nuværende og fremtidige situation
- Virksomhedsrådgiveren spotter potentielle muligheder i kundens virksomhed samt kvalificerer og udvikler dem i tæt samspil med kunden
- Gennemfører strategiprocesser ud fra flere tilgange – f.eks. "Det blanke papir"
- Udarbejder Forretningsplaner
- Gennemfører Turnaround
- Rådgiver ved etablering af bestyrelser
- Rådgiver ved etablering af selskaber
- Rådgiver ved etablering af virksomhed i udlandet
- Rådgiver ved ejerskifte

Ledelse

- Virksomhedsrådgiveren rådgiver og udfordrer virksomhedsejeren i sammensætningen af medarbejderteamet
- Udvikler og sparrer med kunden om hans/hendes lederegenskaber

Økonomi

- Virksomhedsrådgiveren udarbejder cost/benefit analyser samt SPT (Slag På Tasken) – analyser
- Vurderer kundens forretning på overordnet plan med henblik på om den er holdbar på sigt
- Vurderer bedriftens samlede kapacitetsudnyttelse
- Giver kunden et samlet overblik over hele forretningen og dele af den i form af koncernregnskab
- Deltager i møder med pengeinstitutter – bakker op og støtter kunden under mødet

Produktionen

- Virksomhedsrådgiveren rådgiver om optimering af produktionen på overordnet niveau og sætter faglige rådgivere i spil, hvor det er relevant

Key account funktion

- Virksomhedsrådgiveren varetager opgaven som kundeansvarlig og fungerer som bindled mellem kunden og DLBR-virksomheden

Virksomhedsrådgiverens rolle og profil i forhold til kunden

Virksomhedsrådgiveren:

- Aflæser kundens behov for rådgivning og sætter det i produktion
- Samler trådende og skaber overblik for kunden.
- Udfordrer kunden på hans ideer, planer og forretning
- Iværksætter handlingsplaner og følger op på aftaler overfor kunden
- Bringer kunden i position – f.eks. overfor pengeinstitut og myndigheder
- Skaber tillid og gode relationer mellem kunde og DLBR-virksomheden
- Guider/hjælper kunden til at tage ansvar
- Introducerer og plejer netværk for kunden
- Synliggør effekten af den rådgivning, som DLBR-virksomheden yder overfor kunden

For at lykkes som virksomhedsrådgiver er det et must, at:

- Være i "øjnehøjde" med kunden
- Være ærlig og oprigtig overfor kunden
- Være til at få fat i og kan løse ad hoc opgaver for kunden, når der er brug for det
- Fungere som game master og kunne styre processer

Virksomhedsrådgiveren rådgiver "ejerledere", og skal derfor:

- Evne at rådgive ejere, der ofte er mere optagede af deres produktion end ledelse af medarbejderne
- Være observerende ift. medarbejdernes trivsel og udviklingsmuligheder
- Lægge "svesken på disken" ift. at fortælle landmanden omkring hans ledelsesstil og styrker/svagheder ved den

Virksomhedsrådgiverens rolle og profil i forhold til kolleger

For at kolleger kan sætte virksomhedsrådgiverens kompetencer i spil er det en forudsætning, at disse er kendte blandt kollegerne. Det er samtidig vigtigt, at virksomhedsrådgiveren møder kollegerne i "øjnehøjde" og at virksomhedsrådgiveren gør sig attraktiv i forhold til at blive accepteret af kollegerne.

Virksomhedsrådgiveren:

- Sætter rådgiveropgaver i produktion (i nogle tilfælde løser han dem selv)
- Skaber teams omkring kunden
- Skaber et "intelligent" samarbejde med driftsøkonomirådgivere, økonomimedarbejdere og øvrige rådgivere, så de føler sig værdsat
- Tager udfordringer op i forhold til kolleger og bearbejder dem

Interne udfordringer/opgaver i DLBR-virksomheden

For at opnå succes med virksomhedsrådgivningen er det værd at arbejde med følgende udfordringer/opgaver:

- At alle – også driftsøkonomirådgiveren og økonomimedarbejderen - tænker i nye måder at agere på overfor kunderne
- At sikre, at virksomhedsrådgiverne har huller i kalenderen til opgaver, der opstår ad hoc
- At tage hånd om mistanken om, at driftsøkonomirådgiverne kan føle en vis frustration i forhold til deling af opgaver og det, at kunden i nogle tilfælde henvender sig til virksomhedsrådgiveren i stedet for til sin driftsøkonomirådgiver samt at kollegerne kan have den opfattelse, at virksomhedsrådgiverene "let" kommer til succes
- At virksomhedsrådgiveren af og til vil skulle give negative tilbagemeldinger til kolleger
- At afklare om virksomhedsrådgiveren skal have faste kunder og/eller er tilknyttet ad hoc på udvalgte opgaver og så borte igen?
- At der bliver orienteret om virksomhedsrådgiverens funktion og rolle til alle rådgivere i DLBR-virksomheden
- At finde metoder til, hvordan rådgiverteamet videndeler om den enkelte kunde