

Forudsætninger for business case - Rød kunde

Kunder til Virksomhedsrådgivning

Kunder med stor omsætning i rådgivningsvirksomheden
Kunder med potentiale til at blive gul kunde ved kraftig tilpasning
Kunder der ikke har andre muligheder end afvikling/salg

Virksomhedsrådgiveren

Arbejder sammen med ejer i virksomheden, bank, kreditforening og leverandører
- "Seniorrådgiveren" med ro, overblik, indsigt, stor erfaring, der kan arbejde med mennesker, følelser og store menneskelige og forretningsmæssige udfordringer - Virksomhedsrådgiveren der professionelt formår at skære dybt og effektivt
udfordrer, skaber overblik, sikrer indsigt og sikrer styring
Følger op, tager ansvar, god til - sammen med ejer - at prioritere muligheder
Kompetent faglig rådgiver, der sætter holdet i DLBR Rådgivningsvirksomheden
KAM funktion over for DLBR Rådgivningsvirksomheden
Stort internt og eksternt netværk
Skal være på "24 timer i døgnet" som ejers højre hånd

Produkter og ydelser

360 grader screening og analyse af virksomheden
Skaber overblik, afklarere problemer
Etablerer det fornødne setup af interessenter omkring ejer, der kan træffe beslutninger
Procesledelse, opstilling af handlingsplaner, opfølgning
Turn Around på virksomhedsniveau, rekonstruktion, betalingsstandsning, konkurs, gældssanering
Ejerskifte, Salg af ejendom
Krise leadership – sikre positivt fokus, sammenhold, energi og fokus på værdiskabende handlinger
Krise management – likviditet, indtjening, effektivisering, ledelsessvigt, nøglemedarbejdere, nøgleleverandører, finansieringsberedskab
KAM funktion over for DLBR Rådgivningsvirksomheden
Overordnet økonomistyring og rapporteringssystemer
Risikostyring
Netværk for kunden

Betalingsmodel og effektsikring

Betalingsmodel
Det er svært at se omfanget af opgaverne, derfor vil det primært være afregning efter timeforbrug.
Effektsikring
Løbende evaluering og tilpasning internt og eksternt – fokus på interessenter
Opstilling af mål internt og eksternt – løbende opfølgning