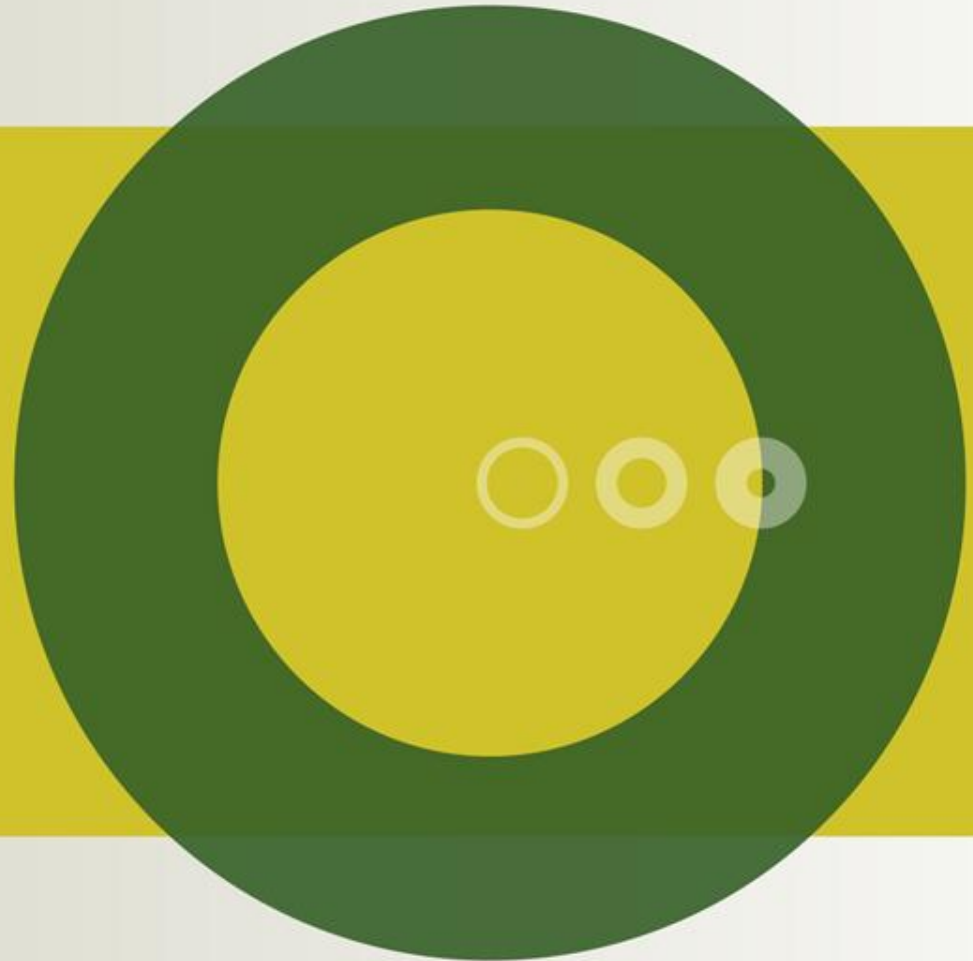




# Projekt Virksomhedsrådgivning

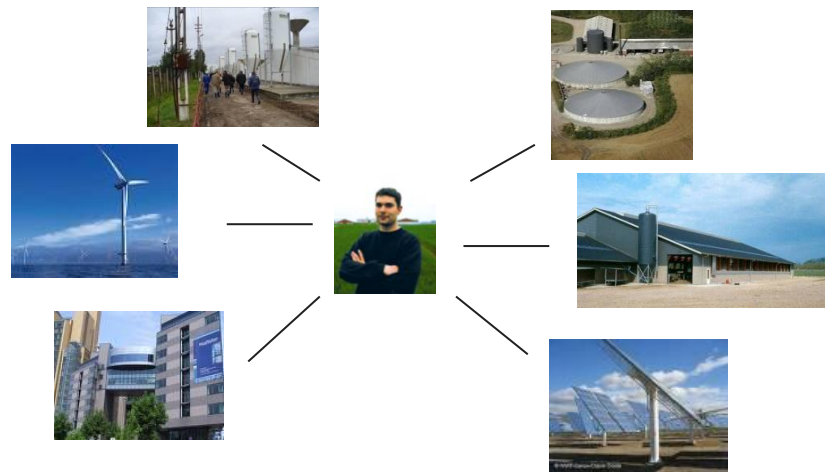
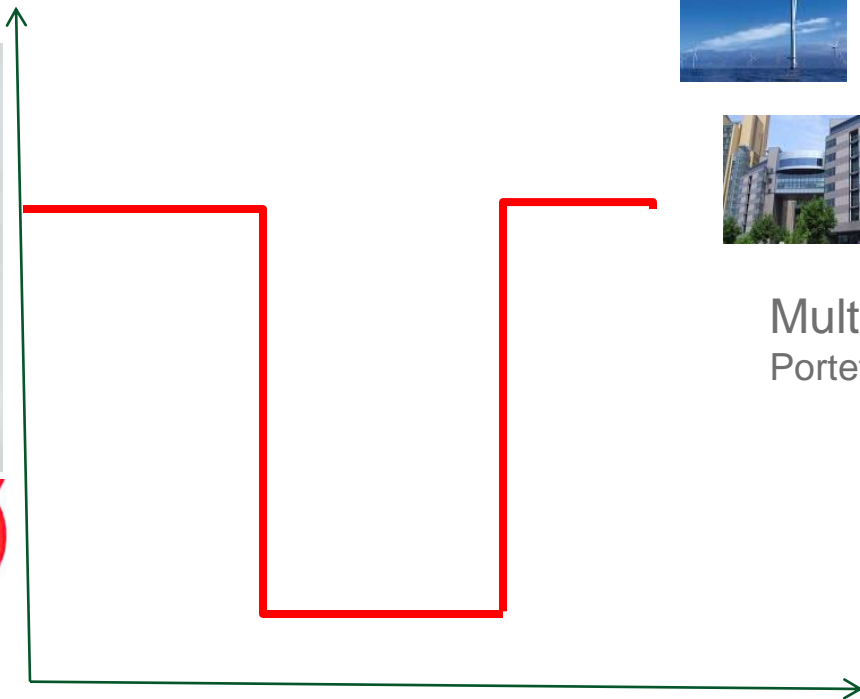
Oplæg på  
Økonomiforum den  
19. maj 2011

Jakob Lave  
Karen Tegllund



# UDFORDRERNE

Value added  
Merværdi, bæredygtighed



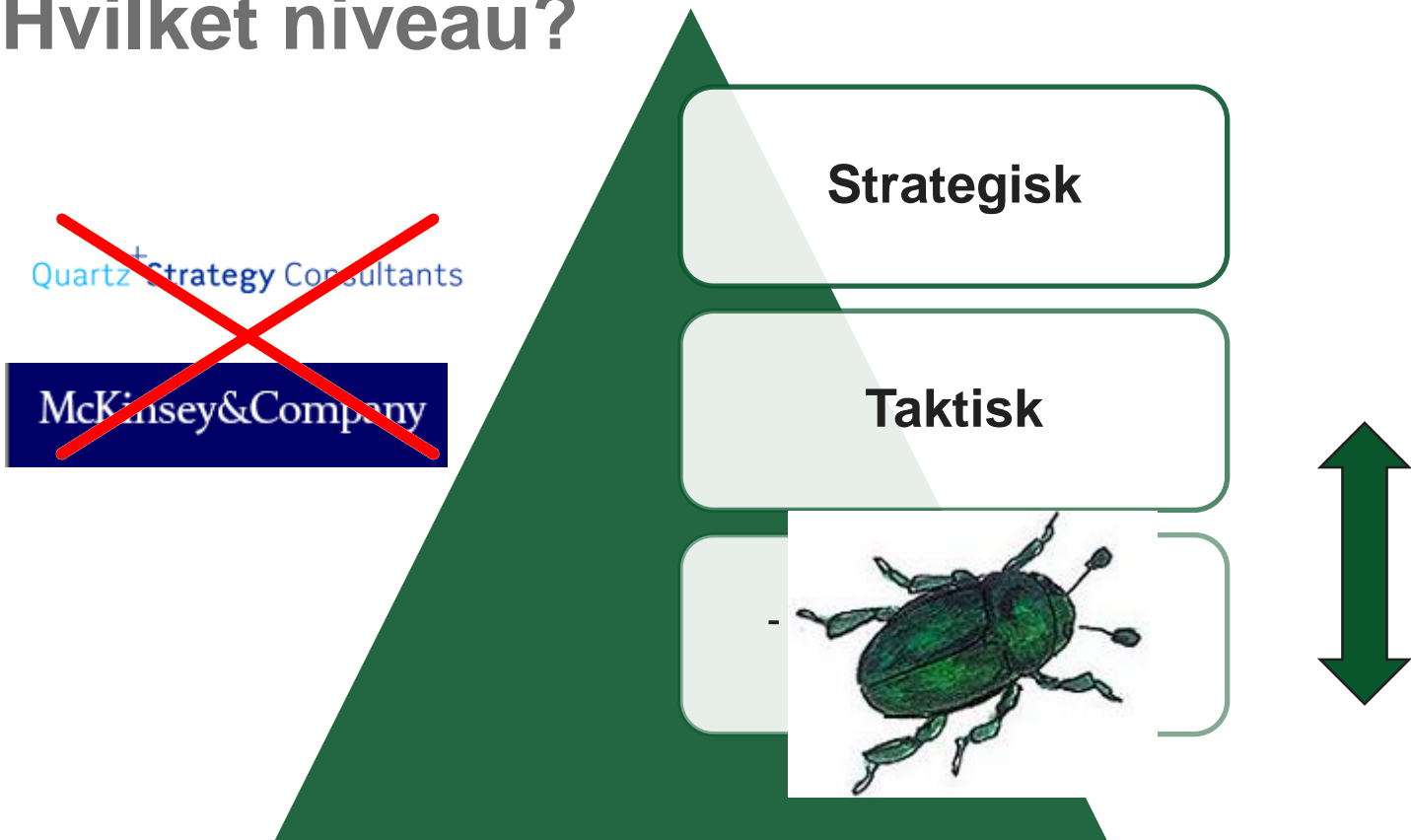
Multibrug  
Portefølje

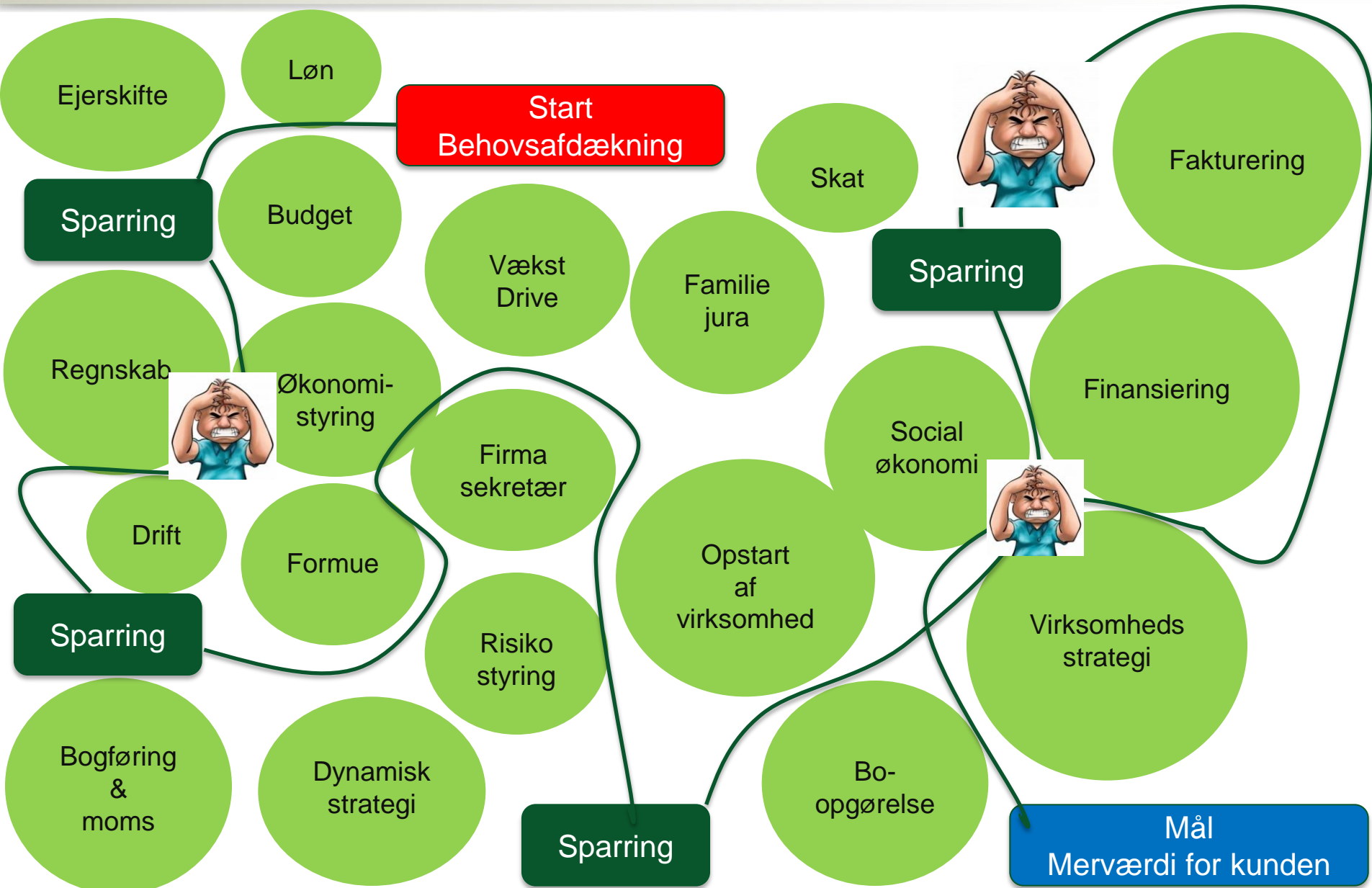
Bulk  
Stordrift





# Hvilket niveau?





# Hvad kan en virksomhedsrådgiver?

## Det hårde ...

- ◆ Koncernoverblik
- ◆ **Strategiske processer**
- ◆ ”de lyserøde sider” i JP/Børsen
- ◆ **Proces- og projektstyring**
- ◆ Bestyrelse/advisory board
- ◆ **Fagligt speciale (sikker havn)**
- ◆ Ledelsesrådgiver

**Til at få fat i!**

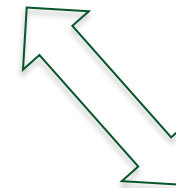
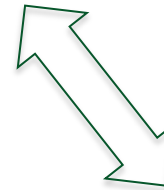
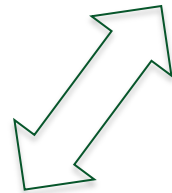
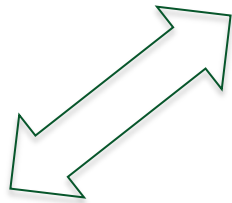
## Det bløde ...

- ◆ Problemknuser – også ift. rådgiverholdet på bedriften
- ◆ **Netværker – med eget netværk**
- ◆ Udfordrer
- ◆ **Kunden bliver ved forhandlingsbordet**
- ◆ Menneskekender

# Virksomhedsrådgiveren i den komplekse virksomhed



**Virksomhedsrådgiver**



**Plante**  
Rådgiver a

**Kvæg**  
Rådgiver b

**Økonomi**  
Rådgiver c

**Miljø**  
Rådgiver d

# Virksomhedsrådgiver for et større segment af kunder



Plante  
Rådgiver a

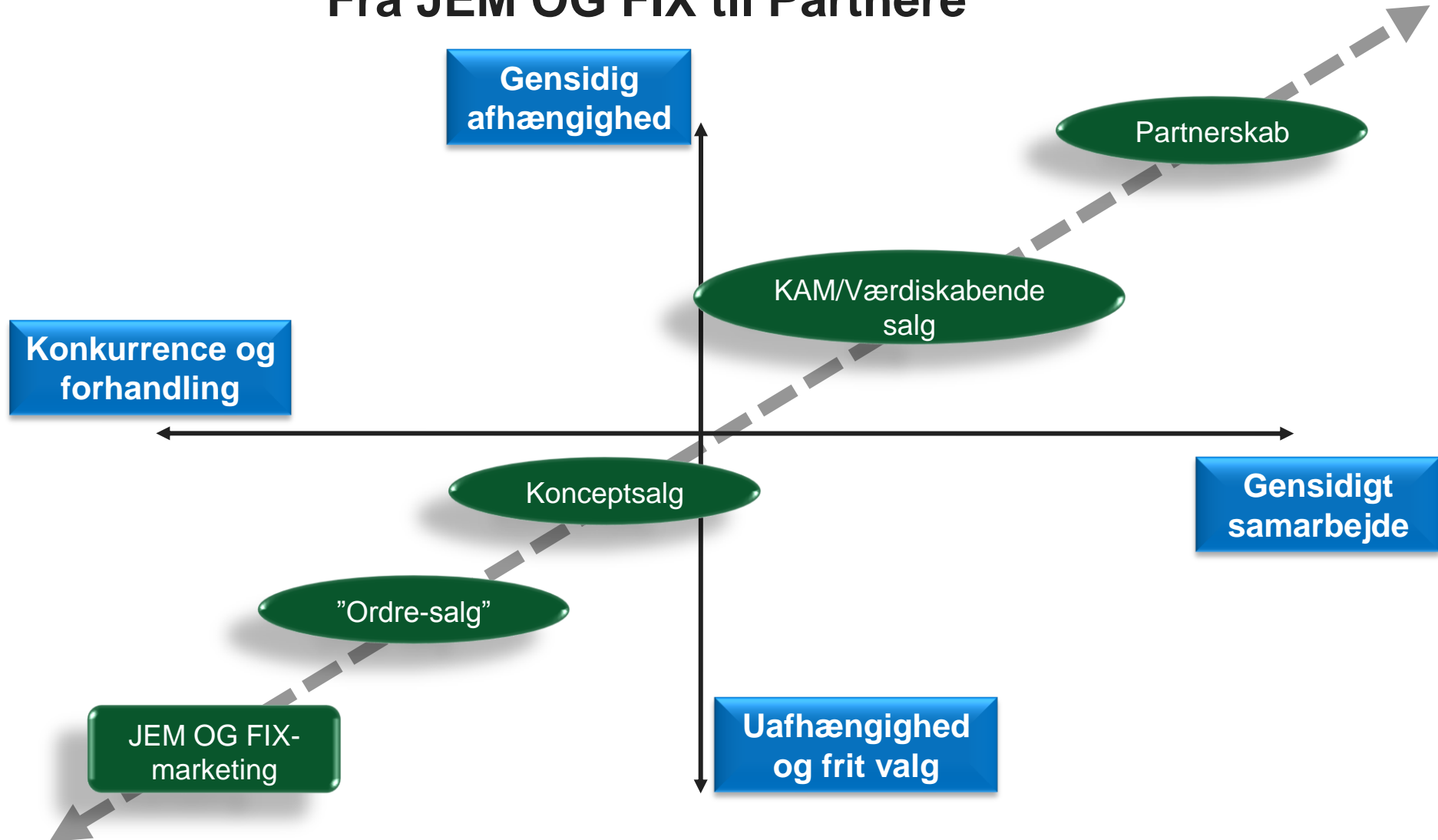
Kvæg  
Rådgiver b

Økonomi  
Rådgiver c

Miljø  
Rådgiver d

Virksomheds-  
Rådgiver

## Fra JEM OG FIX til Partnere





# Projektgruppe



Ivan Damgaard



Mads K.  
Clemmensen



Jakob Lave

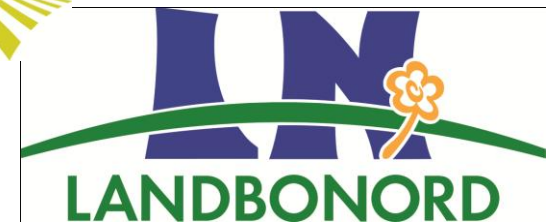


Karen Tegllund



Karsten Bove

## Otte DLBR virksomheder er interesseret



# Vi samarbejder om elementer i forretningsplan for Virksomhedsrådgivning



## Udrulning i bølge 2 og 3

- Løbende offentliggørelse af erfaringer bl.a. på hjemmeside
- Gennemarbejdet forretningsplan
- Masser af viden om, hvordan vi kan implementere for færrest mulige ressourcer



Glæd jer

# Aktiviteter ud over indholdet i forretningsplanen

Behovs-undersøgelse

Fortælling af den gode historie

Kompetence-udviklingsaktiviteter

Effektmåling

Hjemmeside

Markedsundersøgelse

360° måling af virksomhedsrådgiveren

## Udfordringer organisering/kompetencer

- Hvilke mål og succeskriterier? – Målbar effekt?
- Har rådgiveren mod og opbakning til at "sætte kunden i centrum? Netværk!
- Backoffice/frontoffice (A- og B-hold?)
- Afregningsmodel
- Karrierevej

80  


---

20  
▲

- Hvordan udvikle "erfaringsramte" medarbejdere til varige forandringer i susende fart?