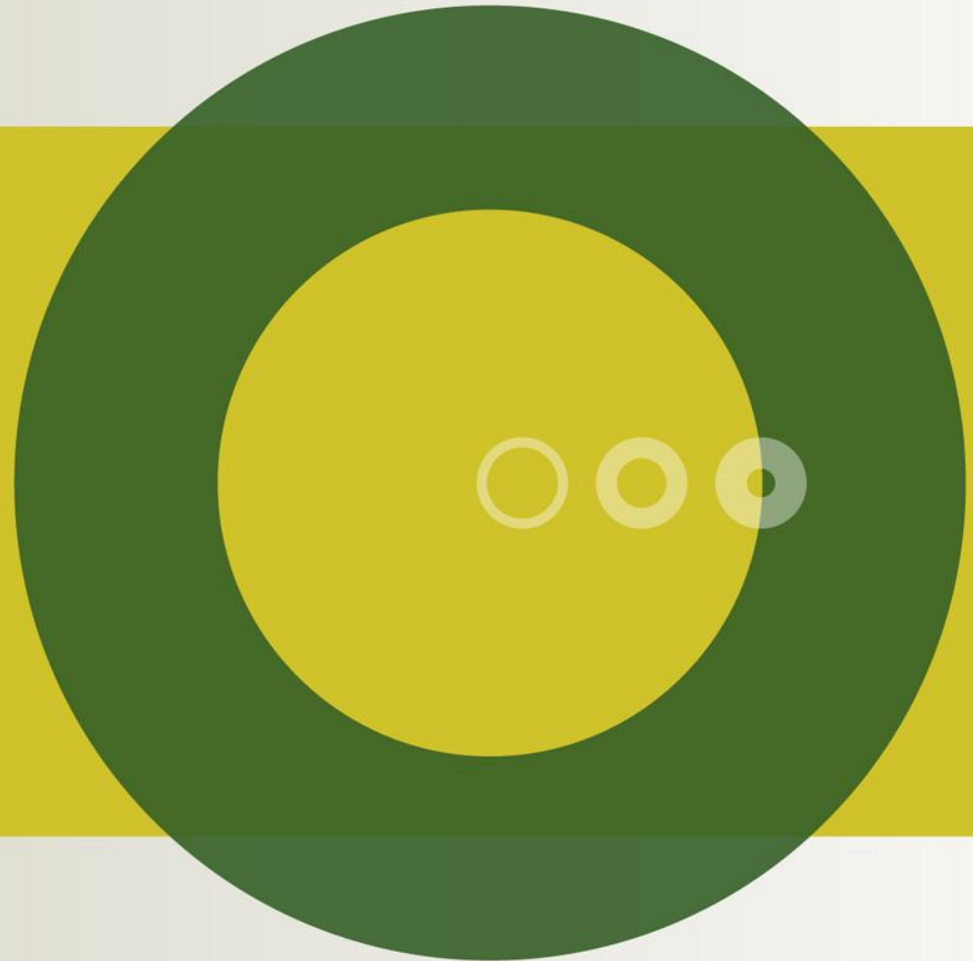




# Virksomhedsrådgivning

Opsamling på møder med fem rådgivningsvirksomheder om Virksomhedsrådgivning



# Rolle og funktion i forhold til kunden

## Vedr. forretningen

- Rådgive om og lede processer vedr. strategi og udvikling af kundens virksomhed
- Proaktiv opfølgning på strategi- og handlingsplaner
- Skabe økonomisk overblik over hele virksomheden og dele af den
- Udarbejde virksomhedsanalyse
- Rådgivning og sparring ved etablering af nye forretningsområder (herunder niche-produktioner)

# Rolle og funktion i forhold til kunden

## Vedr. forretningen fortsat

- Rådgive og sparre om ledelse af virksomheden
- Rådgive om selskabsetablering og –drift
- Rådgive om samarbejdsmodeller og -struktur
- Rådgive om organisationsudvikling

# Rolle og funktion i forhold til kunden - fortsat

## Vedr. relationen

- Fokus på kundens behov
- Foretrukne sparringspartner
- Pleje og fastholde kundens relationer til centret
- Sikre at aftaleforhold er i orden
- Coache kunden
- Inspirator for kunden
- Udfordre kunden på hans ideer og planer
- Følge nye tiltag til dørs
- Assistere kunden ved kommunikation med kreditgivere og offentlige myndigheder

## Rolle og funktion i forhold til kolleger

- Sikre at kundens opgaver løses til rette tid og af bedste mand på opgaven (kolleger og eksterne)
- Samle "trådende" fra alle virksomhedens rådgivere – sikre tværfaglig videndeling om kundens virksomhed
- Indsluse nye kunder – sætte det rigtige hold af rådgivere

## Udfordringer vedr. rolle og funktion

- Fastlægge opgaver og rolle i Virksomhedsrådgiver-funktionen på det enkelte center
- Er virksomhedsrådgiveren tilknyttet kunden ad hoc eller permanent?
- Er man Virksomhedsrådgiver på fuld tid eller på deltid?

# Kompetenceudvikling

Fokus på:

- Faglige kompetencer (forretningsforståelse, ledelse, bestyrelser, organisation m.v.)
  - Metodiske (kommunikation, coaching, procesledelse m.v.)
  - Personlige kompetencer (Udfarende, kreativt tænkende m.v.)
- 
- To målgrupper – de der er udpeget og de der er på vej til virksomhedsrådgivning
  - Begrænset med ressourcer til kompetenceudvikling i 2011
  - Generelt ja til ”fælles med andre centre”, ”inddragelse af landmænd”, ”certificering”

# Kompetenceudvikling fortsat

## Forslag:

- Ekspertgruppe med erfaringsudveksling og ekstern viden
- Turnaround-uddannelse
- Coach med på kundemøder
- Intern case-baseret erfaringsudveksling
- Eksterne netværk – f.eks. Connect Denmark
- Koordinator i landsdækkende erfagrupper med vækstlandmænd



# Organisering

- Forskelligt fra center til center

---

## Udfordringer

- Videndeling og samarbejde - hvordan?
- Etablering af internt team af virksomhedsrådgivere
- Info om virksomhedsrådgiverfunktionen i hele organisationen

# Forretningen

## Udfordringer:

- Hvilke mål og succeskriterier har centret med virksomhedsrådgiverfunktionen?
- Hvordan måler vi på effekten?
- Hvordan skrues afregningsmodellen for virksomhedsrådgivning sammen?
- Hvor stor er betalingsvilligheden hos kunderne?

## Kunderne - fortsat

### Udfordring:

- Er generelt positive overfor at følge op på effekten hos kunderne, men hvordan?
- 
- Ser generelt ikke Byerhverv som en del af målgruppen

# Diversificering

- Har generelt kendskab til ganske få kunder, der har diversificeret