



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

VirksomhedsRådgivning

Ideoplæg til forretnings udvikling

1. oktober 2011

Markedschef
Ivan Damgaard





Formålet med VirksomhedsRådgivning

VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING

— OVERORDNEDE DLBR MÅL

Landmanden er på vej gennem en udvikling fra:

bonde – landmand – driftsleder – virksomhedsleder – erhvervsleder

DLBR VirksomhedsRådgivning skal understøtte denne proces ud fra DLBR kundens aktuelle behov og ønsker

Landbrugsvirksomhederne bliver større og mere komplekse

DLBR VirksomhedsRådgivning skal sikre ejeren indsigt i og overblik over helheden, styringen og udviklingsmulighederne i virksomheden

At styrke danske landmænds ledelses- og konkurrencekraft ved at implementere viden og demonstrere praktiske metoder

DLBR VirksomhedsRådgivning skal via sparring og samarbejde med ejeren forretningsudvikle den enkelte virksomhed

VirksomhedsRådgivning

Hvad er nyt i dette oplæg

○ VirksomhedsRådgivning

- et forretningsområde i DLBR, der samler alle DLBR rådgivningsydelser
- et DLBR vækstområde i et vækstmarked
- fokus på DLBR kundens forretningsudvikling, innovation og kompetenceløft
- udgangspunkt for VirksomhedsRådgivning er kundens behov og ønsker

○ VirksomhedsRådgiver

- udgangspunkt i kundens individuelle behov og ønsker
- stærke kompetencer på forretningsudvikling, innovation og markedsmuligheder
- Kundens personlige sparringspartner og coach
- DLBR kundens direkte forbindelse til det rigtige hold af DLBR rådgivere – hele tiden
- har et internt bagland af spidskompetencer og et professionelt netværk der deles med DLBR kunden
- løser ikke opgaver for DLBR kunden, men sammen med DLBR kunden
- løsningsorienteret - Kort og effektiv proces tid

Formål med VirksomhedsRådgiverkoncept

Fokus end-user:

- At være kundens personlige sparringspartner
- At afdække kundens ønsker og behov til virksomhedens udvikling
- At drøfte muligheder og udfordringer i virksomheden med kunden
- At prioritere indsatsområder i en travl hverdag sammen med kunden
- At udfordre/bidrage til forretningsudvikling hos kunden når behovet er der
- At tilbyde løsning og implementering af de prioriterede opgaver
- På sigt at kunne udfordre større ideer fra kunden via DLBR "Springboard"
- På sigt at kunne udfordre helt store ideer fra kunden via Connects Springboard

Netværk

Udfordre

Udvikle

Profilere

Formål med VirksomhedsRådgiverkoncept

Fokus rådgivervirksomhed:

- At kunne tilbyde kunde en individuel DLBR VirksomhedsRådgivning
 - At kunne afdække behov/ønsker hos kunden
 - At være kundens sparringspartner, f.eks. klarlægge muligheder og udfordringer for kunden
 - Sammen med kunden at prioritere indsatsområder til opfyldelse af behov/ønsker
 - At kunne sammensætte det team af faglige specialister, der kan afdække indsatsområder
 - At tilbyde opgaveløsning og implementering hos kunden
 - At tilbyde VirksomhedsRådgivning når kunden ønsker det – kort proces tid
- At opbygge en cirkel af DLBR VirksomhedsRådgivere
- På sigt at etablere et DLBR "Springboard" panel af DLBR VirksomhedsRådgivere
- På sigt at få DLBR VirksomhedsRådgivere med i Connects Springboard panel
- På sigt at få DLBR VirksomhedsRådgivere med i netværk udenfor landbruget

Netværk

Udfordre

Udvikle

Profilere



Markedet/Kunden til VirksomhedsRådgivning

MARKEDS STATUS

Kunden



Fokus:

- Omkostninger til regnskabet
- "Value for money" i regnskabet
- "Value for money" i rådgivningen
- Regnskabsdata til styring og kontrol
- Forretningsudvikling

Konkurrenterne



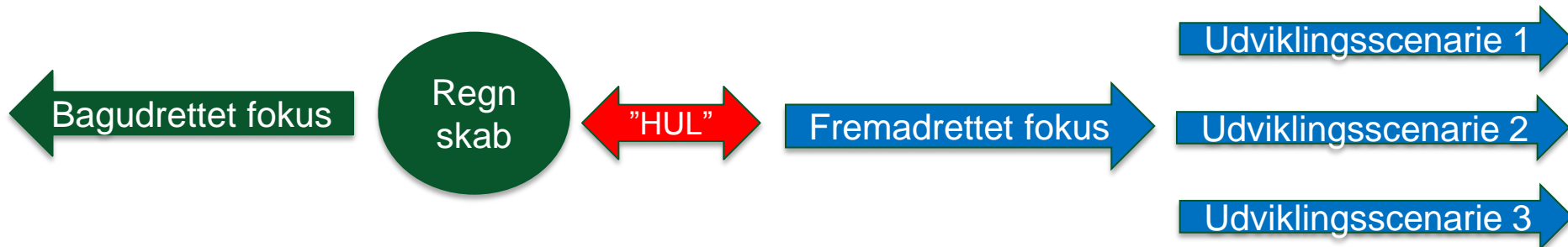
Status:

- Salg af revision er faldende
- Regnskaber til lav pris
- Flere rådgivningsopgaver
- Online med regnskabskunden
- Utilfredse kunder fra fusionsbølger

VirksomhedsRådgivning –

Kunden oplever et "hul" i DLBR´s ydelser :

- Indsigt i virksomhedsforhold – gerne fra andre brancher
- Kobling af status og driftsøkonomi som basis for forretningsudvikling
- Individuel sparring med kunden på forretningsudvikling i forhold til hans behov
- Gå fra at være konsulent til at være kundens inspirator, facilitator og forretningsudvikler
- DLBR skal kunne tænke ud af boksen



Kundens oplevelse med DLBR p.t.:

- God branchefokus
- Gode til serviceydelser
- Gode til status delen og skat
- Gode til driftsøkonomi

Kundens inspiration til forretningsudvikling p.t.:

- Netværk
- Gårdråd/bestyrelser
- ERFA-grupper
- First movers

VirksomhedsRådgivning

Markedet

- PEST analyse
- Hvor stort er det totale marked
- Hvordan er markedet fordelt på kundesegmenter
- Hvordan udvikler markedet sig over 3-5 år
- Hvad skaber væksten i markedet
- Andre forhold?

VirksomhedsRådgivning

Kernekunden

Value added

Bulker

Soliditets grad >20%

Kunde med store udfordringer

Fokus på forretningsudvikling

Vækst landmand

Overgår til selskab

Har over 7 mill. kr. i omsætning

Køber i dag økonomirådgivning for >150.000 kr.

Entrepreneur

Bruttoudbytte over 500.000 kr.

Produktions landmand

Kompleks kunde

Multibrug

Har over 2 ansatte

Virksomhedsrådgivning i relation til virksomhedens status

Virksomhed i krise - afvikling	Virksomhed i krise – kan reddes	Virksomhed med potentiale
Brutto omsætning	Brutto omsætning	Brutto omsætning
Vækst over 5 år < ?% pr. år	Vækst over 5 år < ?% pr. år	Vækst over 5 år > ?% pr. år
Indtjening (resultat primær drift <?)	Indtjening (resultat primær drift >?)	Indtjening (resultat primær drift > ?)
Arbejdstimer pr. år	Arbejdstimer pr. år	Arbejdstimer pr. år
Aktiver i alt	Aktiver i alt	Aktiver i alt
Soliditetsgrad < ?	Soliditetsgrad ? < > ?	Soliditetsgrad > ?
Afkastningsgrad < ?	Afkastningsgrad ? < > ?	Afkastningsgrad > ?

Fokus på en anstændig afvikling af virksomheden.

Seniorrådgiveren med ro, overblik og indsigt

Fokus på at få tilpasset og ”skåret til” så kerne forretningen kan overleve.

Rådgiveren der udfordrer, skærer til, tør sige sin mening, kan formidle effekten af den lange seje træk, god støtte og sparringspartner, LEAN på virksomhedsniveau

Fokus på forretningsudvikling og vækst.

Rådgiveren der er innovativ, god sparringspartner, synliggør muligheder og kan sætte ord og business case på, udfordrer, skaber overblik, sikrer indsigt, sikrer styring

Virksomhedsrådgivning - Kundesegmentering

GÆLD		Danmark - udtræk ØDB 2010 for 5040 fuldtidsejendomme			
over 100 %	driftsres (1.000)	11	-1006	-2458	
	res primær drift (1.000)	1928	742	-576	
	normtimer	8957	7316	6251	
	lønningsevne	163	-11	-252	
	%-andel	2,1	1,5	1,4	
80 til 100 %	driftsres (1.000)	407	-500	-1349	
	res primær drift (1.000)	1792	781	-18	
	normtimer	8058	8221	5459	
	lønningsevne	150	-2	-190	
	%-andel	6,6	7,5	5,8	
60 til 80 %	driftsres (1.000)	862	-63	-570	
	res primær drift (1.000)	1705	729	147	
	normtimer	6999	6152	4474	
	lønningsevne	157	-5	-172	
	%-andel	10,2	11,3	10,1	
o til 60 %	driftsres (1.000)	1058	374	-38	
	res primær drift (1.000)	1322	594	167	
	normtimer	4903	4282	3184	
	lønningsevne	190	-9	-209	
	%-andel	14,4	13,0	16,1	
Lønningsevne		god	middel	lav	

Virksomhedsrådgivning - vækstejendomme

Vækst i perioden 2005/2006-2009/2010	Danmark -udtræk ØDB 2010 for i alt 5040 fuldtidsejendomme	
	Antal Andel	Andel af landbrug der tilhører de 33% med bedst lønningsevne
< 25%	80%	
> 25 %	20%	8%
> 50 %	8%	3%
> 75 %	4%	2%
> 100 %	2%	1%



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

GÆLD	Danmark - Udtræk ØDB for 1710 fuldtidsejendomme Alder 18-42 år - gennemsnit 38 år				Danmark - Udtræk ØDB for 1710 fuldtidsejendomme Alder 42-50 år - gennemsnit 48 år				Danmark - Udtræk ØDB for 2715 fuldtidsejendomme Alder 50- år - gennemsnit 58 år			
over 100 %	driftsres (1.000)	-17	-1100	-1876	driftsres (1.000)	-238	-1230	-2239	driftsres (1.000)	32	-1203	-3601
	res primær drift (1.000)	1670	834	-253	res primær drift (1.000)	1563	511	-537	res primær drift (1.000)	1981	933	-1353
	normtimer	7393	7845	6645	normtimer	8285	7479	6066	normtimer	9049	7136	6481
	lønningssevne	160	-1	-221	lønningssevne	144	-8	-243	lønningssevne	132	-20	-371
	Salg fra Økonomikontor	-73.161	-86.504	-91.846	Salg fra Økonomikontor	-92.517	-90.575	-113.299	Salg fra Økonomikontor	-94.465	-96.974	-122.643
	%-andel	3,5	2,5	3,2	%-andel	0,9	0,9	1,2	%-andel	1,5	0,8	0,6
80 til 100 %	driftsres (1.000)	536	-250	-974	driftsres (1.000)	262	-700	-1407	driftsres (1.000)	366	-793	-1398
	res primær drift (1.000)	1789	876	122	res primær drift (1.000)	1836	690	19	res primær drift (1.000)	1625	770	-41
	normtimer	7633	8844	5347	normtimer	8320	8010	5825	normtimer	7907	7426	5445
	lønningssevne	155	10	-159	lønningssevne	137	-5	-166	lønningssevne	147	-20	-200
	Salg fra Økonomikontor	-74.949	-77.880	-76.061	Salg fra Økonomikontor	-84.775	-87.039	-84.303	Salg fra Økonomikontor	-88.356	-84.412	-88.348
	%-andel	9,8	10,6	10,3	%-andel	5,6	7,2	5,2	%-andel	3,8	3,6	3,1
60 til 80 %	driftsres (1.000)	951	142	-421	driftsres (1.000)	804	-20	-622	driftsres (1.000)	666	-231	-749
	res primær drift (1.000)	1664	850	220	res primær drift (1.000)	1600	666	129	res primær drift (1.000)	1529	612	44
	normtimer	6285	6257	4514	normtimer	6792	5715	4479	normtimer	6993	6132	4473
	lønningssevne	168	10	-154	lønningssevne	149	-5	-171	lønningssevne	157	-20	-200
	Salg fra Økonomikontor	-63.093	-61.932	-57.613	Salg fra Økonomikontor	-59.104	-60.235	-61.089	Salg fra Økonomikontor	-72.910	-64.476	-65.047
	%-andel	11,7	12,5	11,7	%-andel	10,6	11,0	11,8	%-andel	7,5	8,5	8,1
o til 60 %	driftsres (1.000)	1342	450	176	driftsres (1.000)	1067	367	-50	driftsres (1.000)	924	281	-39
	res primær drift (1.000)	1639	585	297	res primær drift (1.000)	1293	551	198	res primær drift (1.000)	1104	455	141
	normtimer	5447	4021	3040	normtimer	4678	4194	3189	normtimer	4585	3793	3055
	lønningssevne	211	3	-163	lønningssevne	191	-10	-194	lønningssevne	169	-27	-224
	Salg fra Økonomikontor	-44.905	-46.495	-37.711	Salg fra Økonomikontor	-41.016	-39.216	-39.110	Salg fra Økonomikontor	-41.697	-38.611	-40.325
	%-andel	8,1	7,7	8,5	%-andel	15,5	14,2	15,9	%-andel	19,0	19,9	23,8
	Lønningsevne	god	middel	lav	Lønningsevne	god	middel	lav	Lønningsevne	god	middel	lav

VirksomhedsRådgivning Kunderne

Kundesegmenter

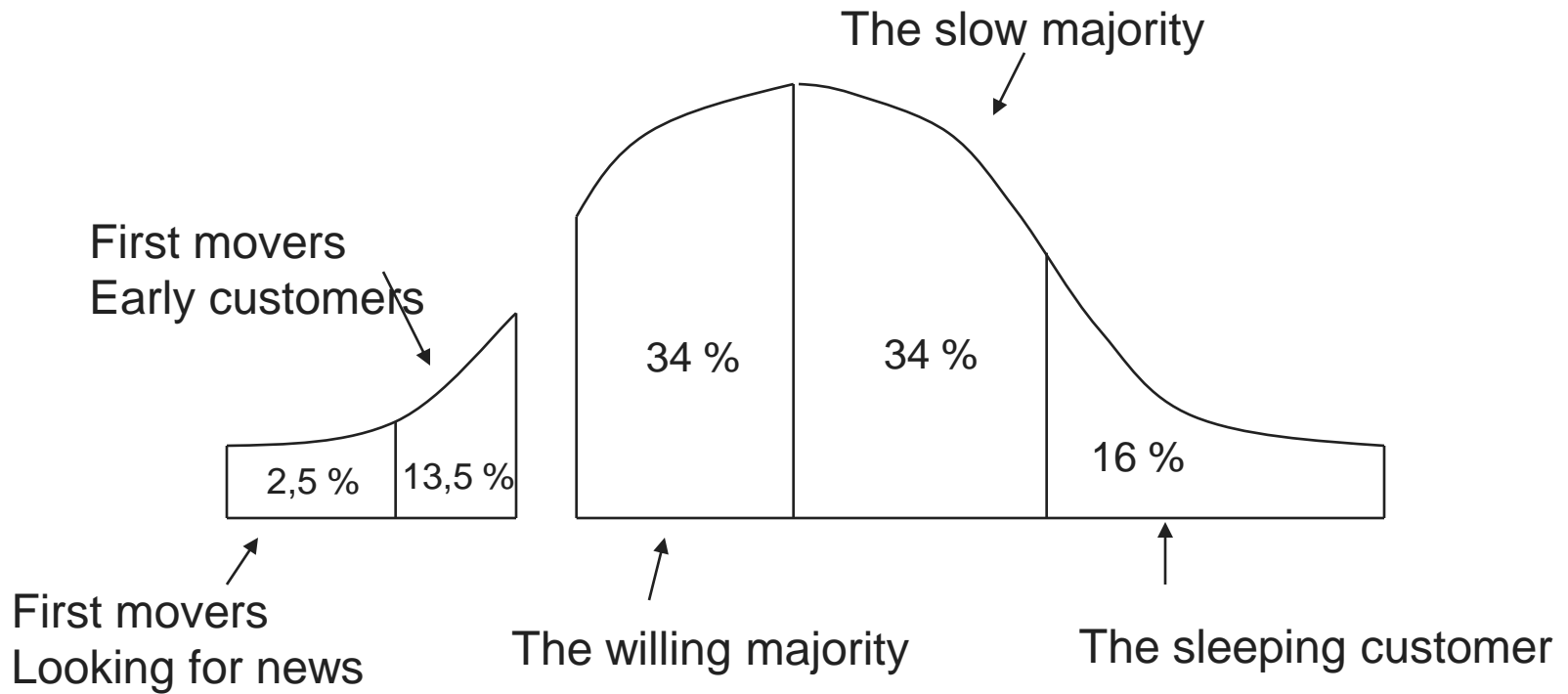
- Vækstlandbrug
 - Bulk
 - Multibrug
 - Value added
- Produktionslandbrug
- Deltidslandmænd
- Erhvervs kunder
- Andre?

Kunde perspektiv

- Fordele ved Rådgivning
- Fordele ved VirksomhedsRådgivning
- Hvordan når vi kunden
- Hvad koster ydelsen
- Andet?

First movers

IBM analysis – new products





Indhold i VirksomhedsRådgivning

Handling

VirksomhedsRådgivning

Indblik

Overblik
Styring
Kontrol

Rapporteringssystem

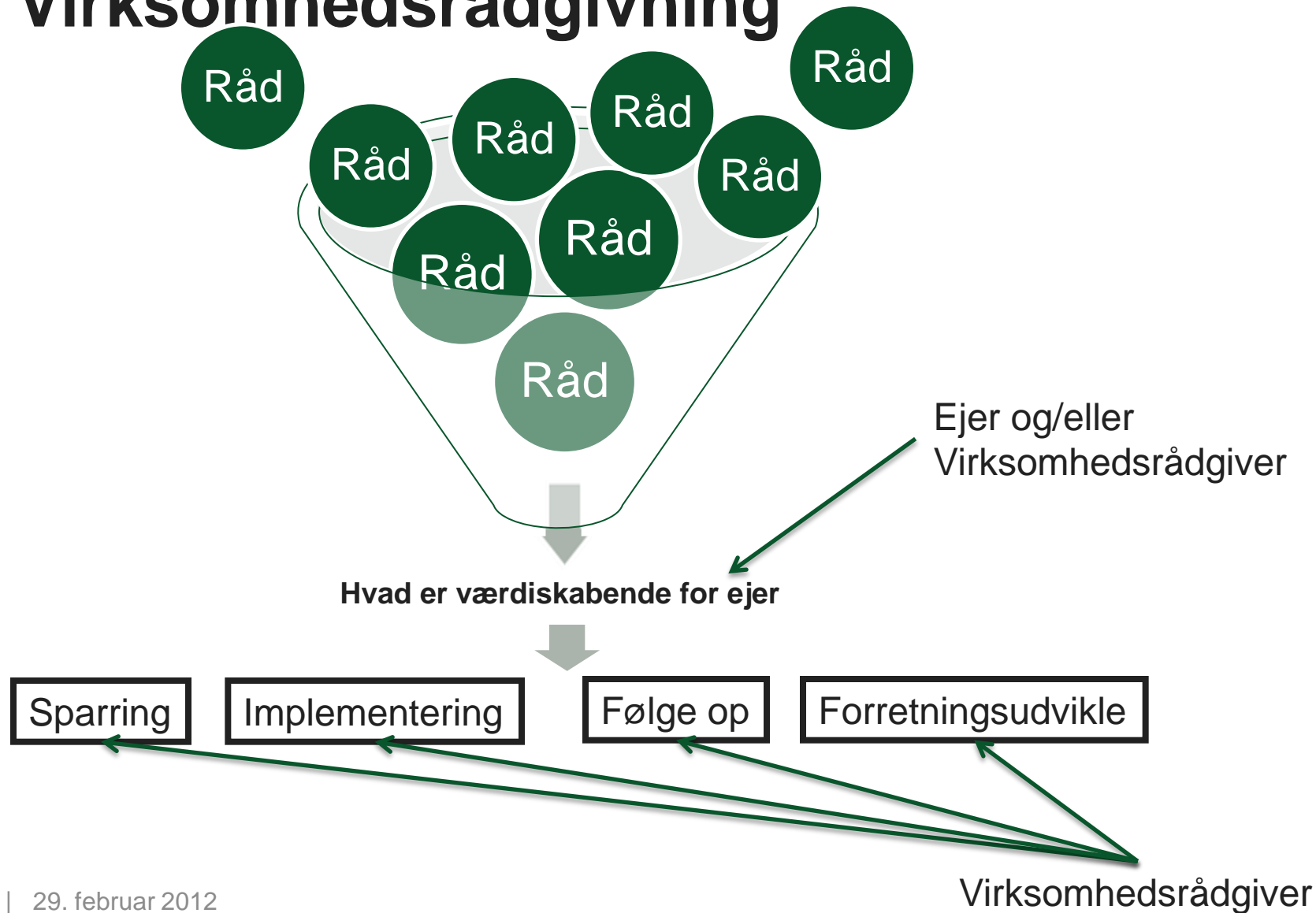
Strategisk Niveau:
PROFIT

Taktisk niveau:
PROCES

Operationel niveau:
PROBLEM



Virksomhedsrådgivning



VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING

FRA DIN IDE TIL DIN VIRKSOMHED

2. Løsninger

Projektplan/forretningsplan
 Prototype
 Planlægning
 Risikoanalyse
 Markedsanalyse
 Fundraising

3. Igangsættelse

Implementering
 Kommercialisering
 Markedsføring
 Opfølgning

1. Ide fasen

Ide generering
 Ide kvalificering / Ide screening
 Markedsvurdering
 Forretningspotentiale
 Omkostningsvurdering
 Finansiering / Fundraising
 Ide prioritering

4. Drift

Forretningskoncept
 Kunderelationer
 Virksomhedsdrift
 Organisation



Virksomhedsrådgivning

- vi gør det lettere at være erhvervsdrivende

Overlevelse

- Indsatsområder:
- **Forretningskoncept**
- **Organisation**
- **Virksomhedsdrift**
- **Kunderelationer**

Udvikling

Overblik

Indsigt

Styring

VirksomhedsRådgivning

Konceptet/produkterne/ydelserne

Forretningskoncept	Kunderelationer	Virksomhedsdrift	Organisation
Forretnings ide	Salg	Økonomistyring	Ejerkreds & bestyrelse
Produktportefølje	Markedsføring	Finansiering	Medarbejdere
Forretningsmodel	Branding	Leverance og projektstyring	Samarbejdspartnere
Kundeportefølje	Kommunikation & PR	IT-systemer	Forretningsgange
Markedsposition		Faciliteter	Juridiske forhold
Netværk	Netværk	Netværk	Netværk
Værktøjskasse	Værktøjskasse	Værktøjskasse	Værktøjskasse
Procesledelse	Procesledelse	Procesledelse	Procesledelse



Intern organisering af VirksomhedsRådgivning

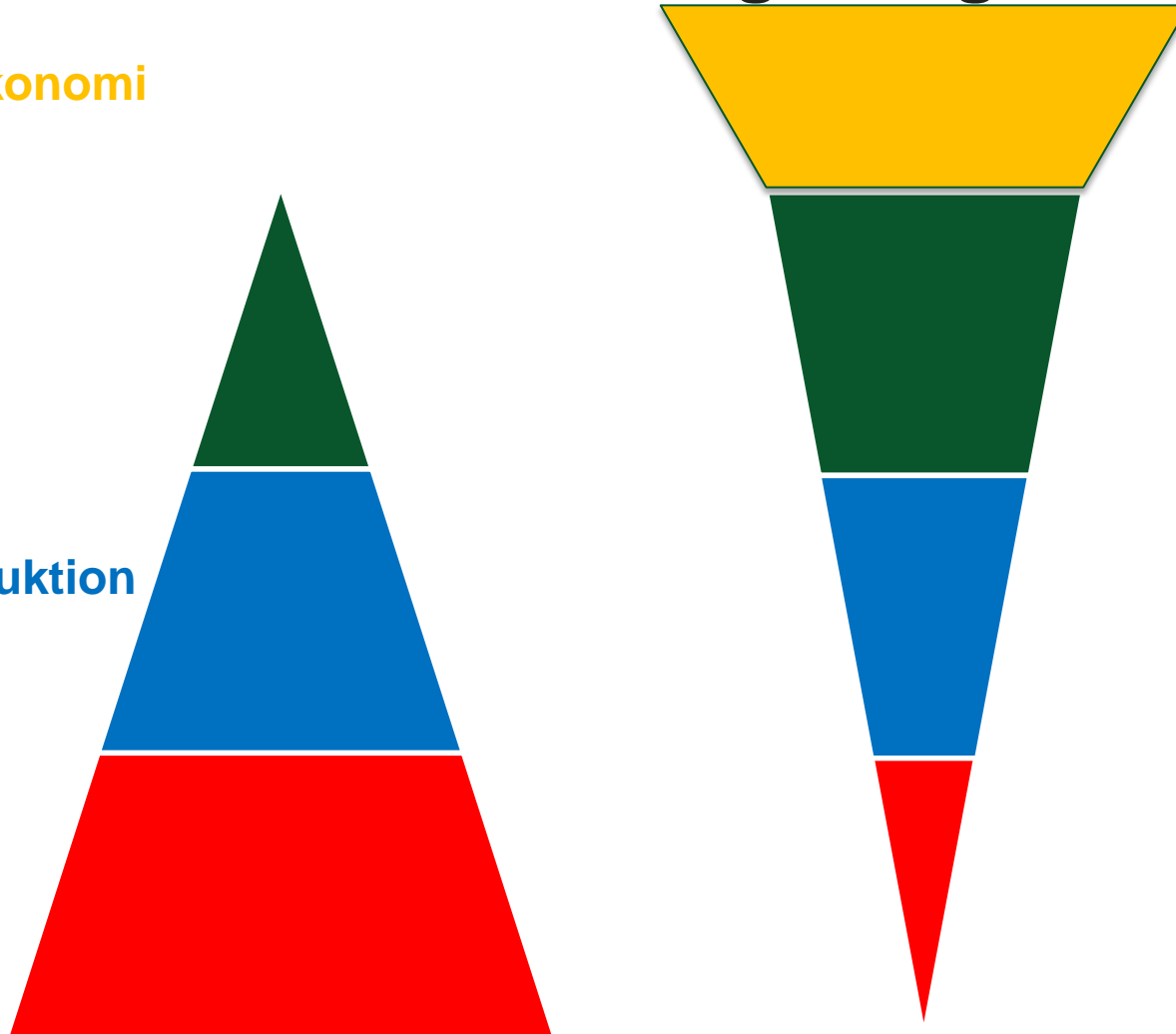
VirksomhedsRådgivning

VirksomhedsØkonomi

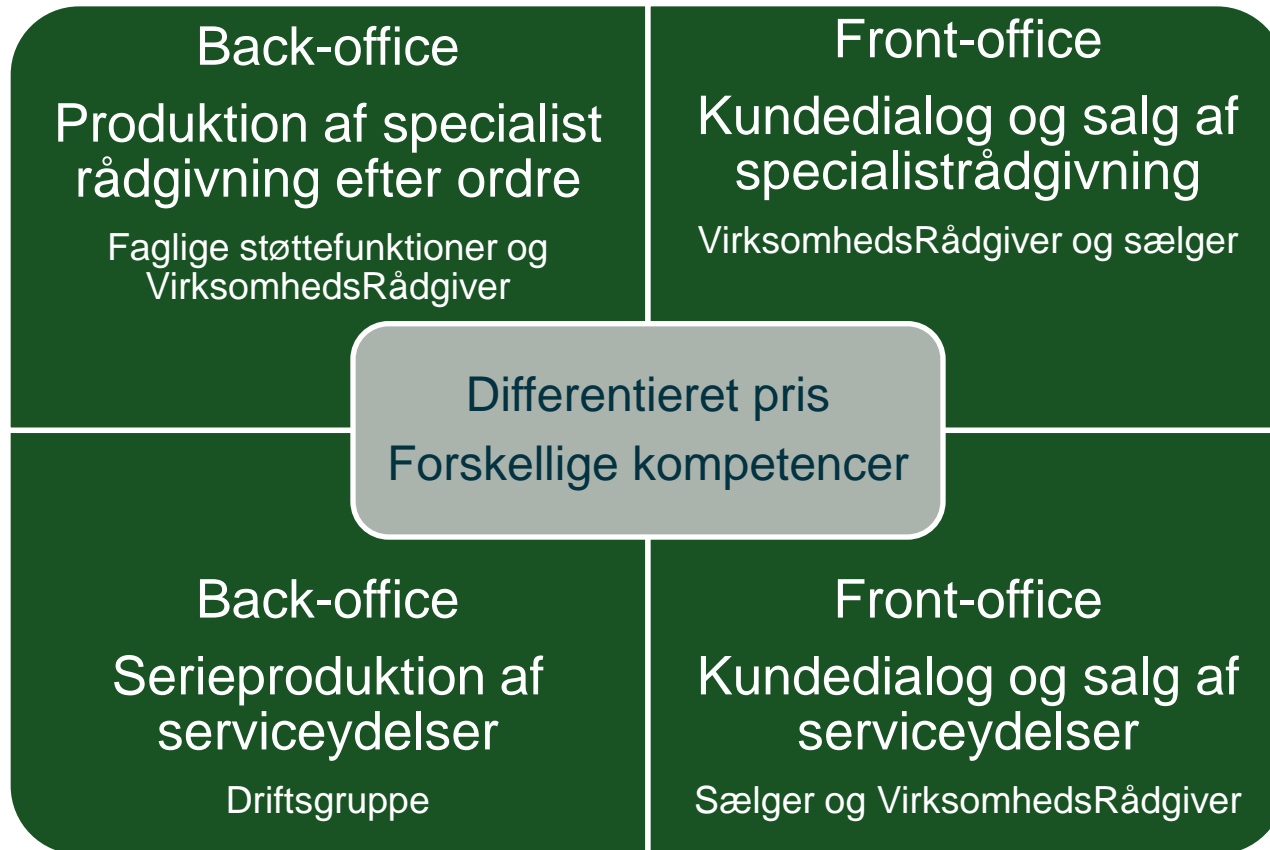
Driftsøkonomi

Regnskabsproduktion

Serviceydelse



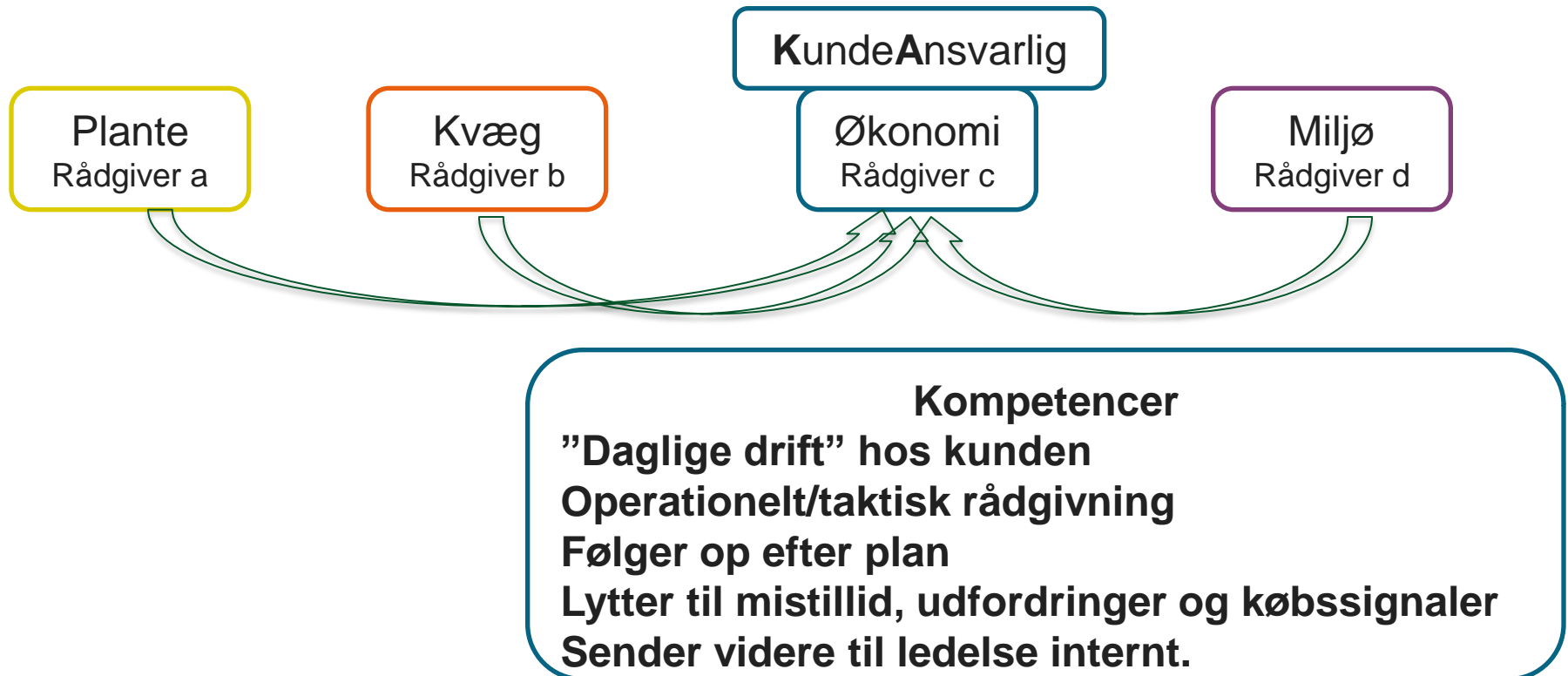
VirksomhedsRådgivning Organisering



VirksomhedsRådgivning

Organisering – step 1

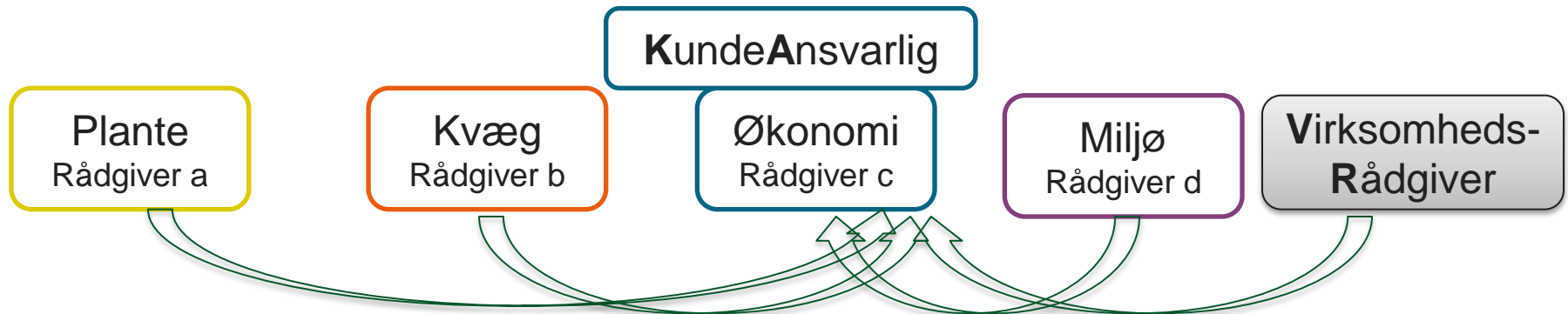
Kundeansvarlig



Virksomhedsrådgivning

Organisering – step 2

Den frie rolle

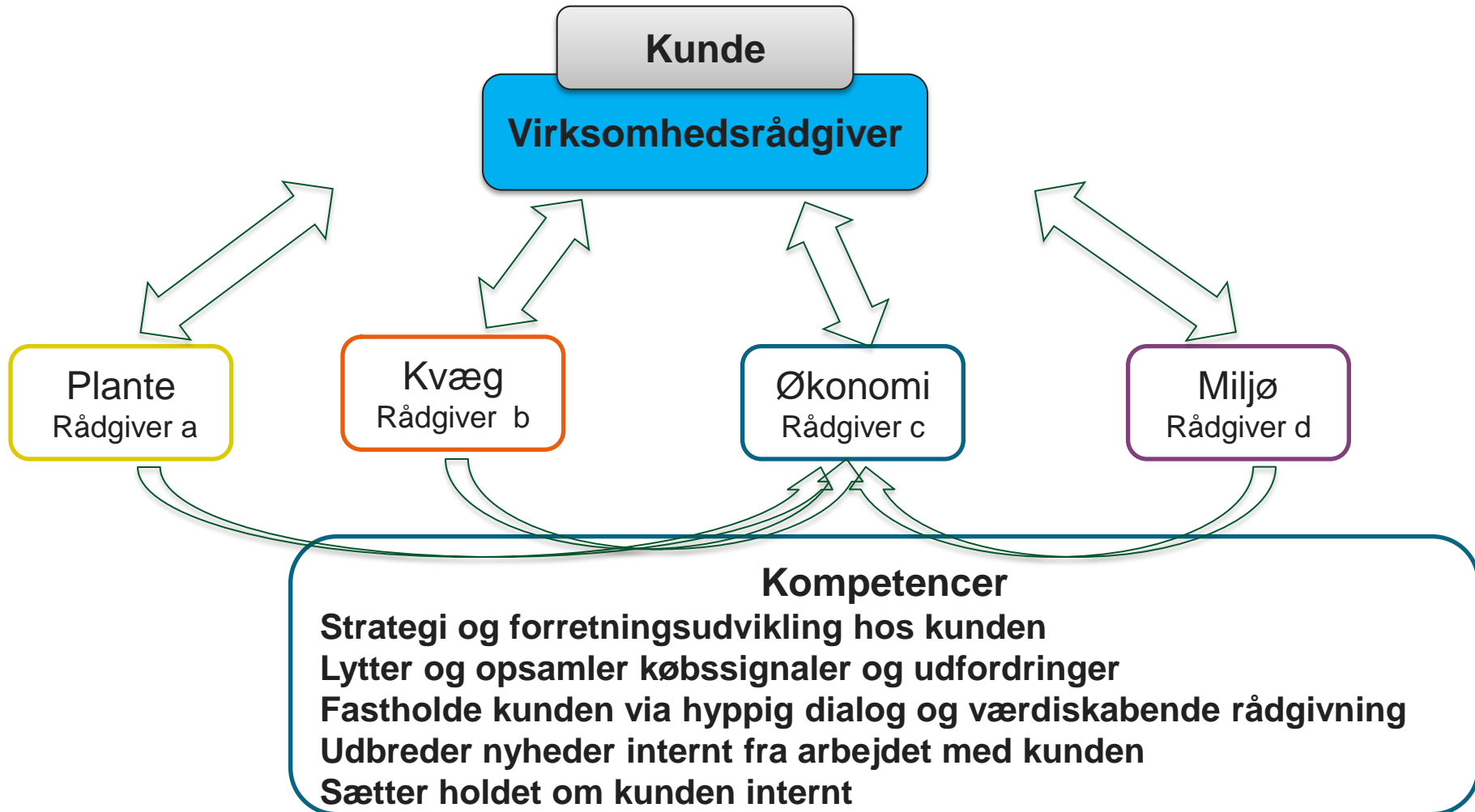


Kompetencer

- Tænke strategisk
- Lytter til købssignaler og udfordringer
- Fastholde kunden
- Udbreder nyheder internt.
- Ekspert – procesleder - projektleder

Virksomhedsrådgivning

Organisering – step 3
VirksomhedsRådgiver



VirksomhedsRådgivning

Kundefokus

Kundetype 1 = alle kunder

VirksomhedsRådgivning basis

Kundetype 2

VirksomhedsRådgivning
standard

Kundetype 3

VirksomhedsRådgivning prof.

Ressourcer - VirksomhedsRådgivning

- Opsøgende salg
 - Kontakte potentielle kunder til VirksomhedsRådgivning (ikke nuværende)
 - Kontakte potentielle kunder til VirksomhedsRådgivning (nuværende)
- Kundepleje
 - Ikke fakturer bar tid til kundepleje
 - Markedsføringsomkostninger
- Sætte holdet
 - Internt arbejde med at finde kompetencerne til at løse opgaverne
- Intern videndeling
 - Internt arbejde med at følge op på det arbejde der udføres hos kunden
- Fakturerer tid

VirksomhedsRådgivning

Rådgivningsvirksomheden

Status på Rådgivning

- Omsætning
- Organisering
- Kundesegmenter
- Rådgivningens udgangspunkt
- Rådgiverprofil/rolle
- Rådgiverkompetencer
- Rådgivernetværk
- Salg og markedsføring
- Kundetilfredshed
- Unikke rådgivningsydelser
- SWOT analyse
- Andet?

Strategisk mål VirksomhedsRådgivning

- Mål/Ambitionsniveau
- Organisering
- Implementeringshastighed
- Ejerskab i hele organisationen
- Kundesegmentering
- Sparring/coach profil
- Forretningsområde
- Business case
- Grad af tværfaglighed
- Prisstruktur
- Behovsafdækning/screening af kunden
- Krydssalg
- Andet?



Kompetencer VirksomhedsRådgiver

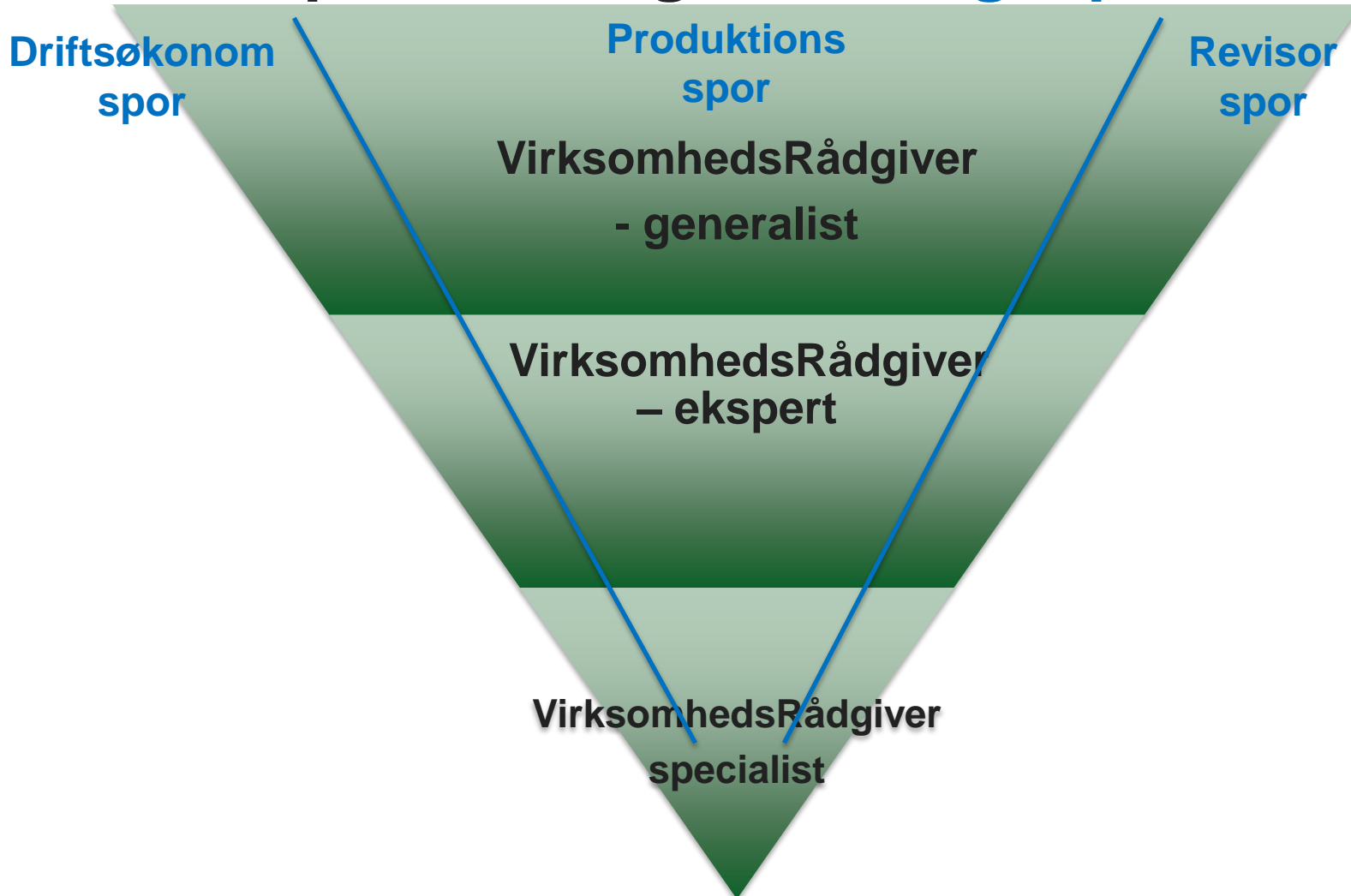
VirksomhedsRådgiverens kompetencer

- **Strategisk** - forretningsudvikle virksomheden sammen med kunden
 - Samle alle data om kundens virksomhed
 - Via dialog få indblik i kundens strategiske mål
 - Udnytte den fag-faglige viden hvor det er muligt
 - Bruges til at sparre, udvikle og udarbejde relevante løsninger

- **Ledelse** - sætte holdet
 - Bruge viden om Rådgivningsvirksomhedens kompetencer
 - Få motiveret og udfordret DLBR kolleger til opgaverne
 - Udnytte viden om interne og eksterne netværk
 - Bruges til løsning af individuelle og specifikke kunde opgaver

- **Kundeorienteret** – fra min kunde til vores kunde
 - Bruge viden og netværk til at opbygge og fastholde dybe relationer – internt/eksternt
 - Hele tiden markedsføre kunden i interne netværk
 - Kundens realiserede merværdi er et resultat af vores fælles indsats

VirksomhedsRådgivning Kompetencer og udviklingsspor



VirksomhedsRådgivning

Input til – styring af proces

Input

- Årsrapport
- Benchmarking
- Online økonomistyring
- Rapporteringssystemer
- Markedsanalyser
- Kolleger
- Netværk
- Andet?

Styring/værkøj

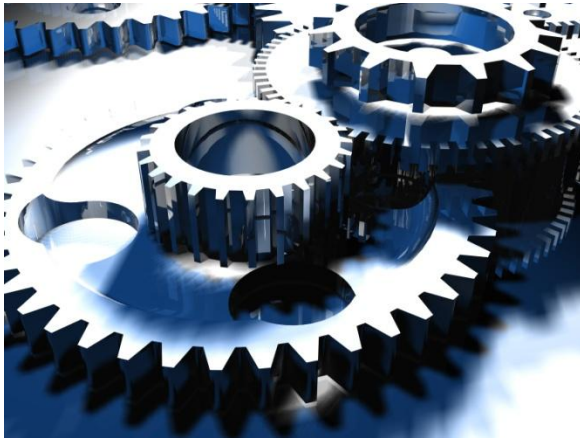
- Screeningsværktøj
- Væksthjulet
- Vækstdrive
- Dynamisk Strategi
- Strategisk Rådgivning
- Online rådgivning
- CRM
- Best Practrice
- Andet?



Behovsafdækning

Udfordringen for DLBR

Produktfokus



Kundefokus



Tag udgangspunkt i:

• *Kundens forretning*

Udfordringer

Jo bedre vi kender
vores kunders
udfordringer og fremtidsplaner-

Desto bedre kan vi
skabe/sælge
løsninger, der skaber
værdi for kunden!



Værdiskabende
behovsanalyse

Dokumentation af
værdiskabelse



Skræddersyning af
værdipakken

Værdiskabende
argumentation

Før mødet med kunden

- Informationssamling
- Analyse af informationerne
- Kundens og dit mål med mødet
- Udarbejdelse af en agenda til mødet - dagsorden
- Hvad kan være hensigtsmæssigt at tage med?
(folder, brochurer, avisartikler, undersøgelser, dokumentation, referenceliste mv.)
- Udarbejdelse af en liste over indvendinger og mulige modargumenter
- Hvilke hv-spørgsmål? (som hvilke, hvem, hvordan - åbne spørgsmål, der ikke kan besvares med ja eller nej, skaber en bedre dialog og giver flere informationer)

Input før mødet via:

- Årsrapport
- Benchmarking
- Online økonomistyring
- Rapporteringssystemer
- Markedsanalyser
- Kolleger
- Netværk
- Andet?

EFU - modellen

Egenskab <i>Produktets fakta</i>	Fordel <i>"det vil sige at"</i>	Udbytte <i>"det betyder for kunden ...?"</i>
De hårde facts om vort produkt	Virksomheden af de fakta vi har anført	Hvad får kunden ud af fordelene

Virksomhedsrådgivning – 1. kundemøde

- **Det blanke stykke papir**
 - Behovsafdække kunden
 - Hvor tilfreds er kunden med den nuværende rådgivning
 - Prioritering af behov
- **Benchmarking af kunden mod de bedste på virksomheds niveau**
 - Hvor performer kunden og hvor halter det
- **Årsrapport med analyse**
 - De 5 vigtigste udviklingsområder på virksomhedsniveau
- **Dynamisk strategi som dialog værktøj**
- **SWOT analyse**

Kunde mødet

- Åbningsdialog
 - Fokus på virksomheden og kunden
- Behovsafdækning og konsekvenserne af et uopfyldt behov
- Løsningsforslag
- Opsummering og handlingsplan for det videre forløb

VÆRDISKABENDE SPØRGETEKNIK

Situation

Generelle spørgsmål

- Situationen i dag
- Branchen
- Kundegrundlag
- Virksomheden
- Konkurrencen
- Nuværende løsning

Screening

Muligheder

Ønsker

Tilfredshed

Udfordringer

Problemer

Opnå

Undgå

Værdispørgsmål



Kvalitative målepunkter

- Kundetilfredshed
- Sparring
- Komme med nye idéer
- Hjælp til succes
- God service



Andre input til VirksomhedsRådgivning

VirksomhedsRådgivning Prismodel

Timebaseret

Fast pris
pr. år

Fakturering ud fra
den merværdi
kunden har opnået

?

Differentieret pris
ud fra den enkelte
opgave i et forløb

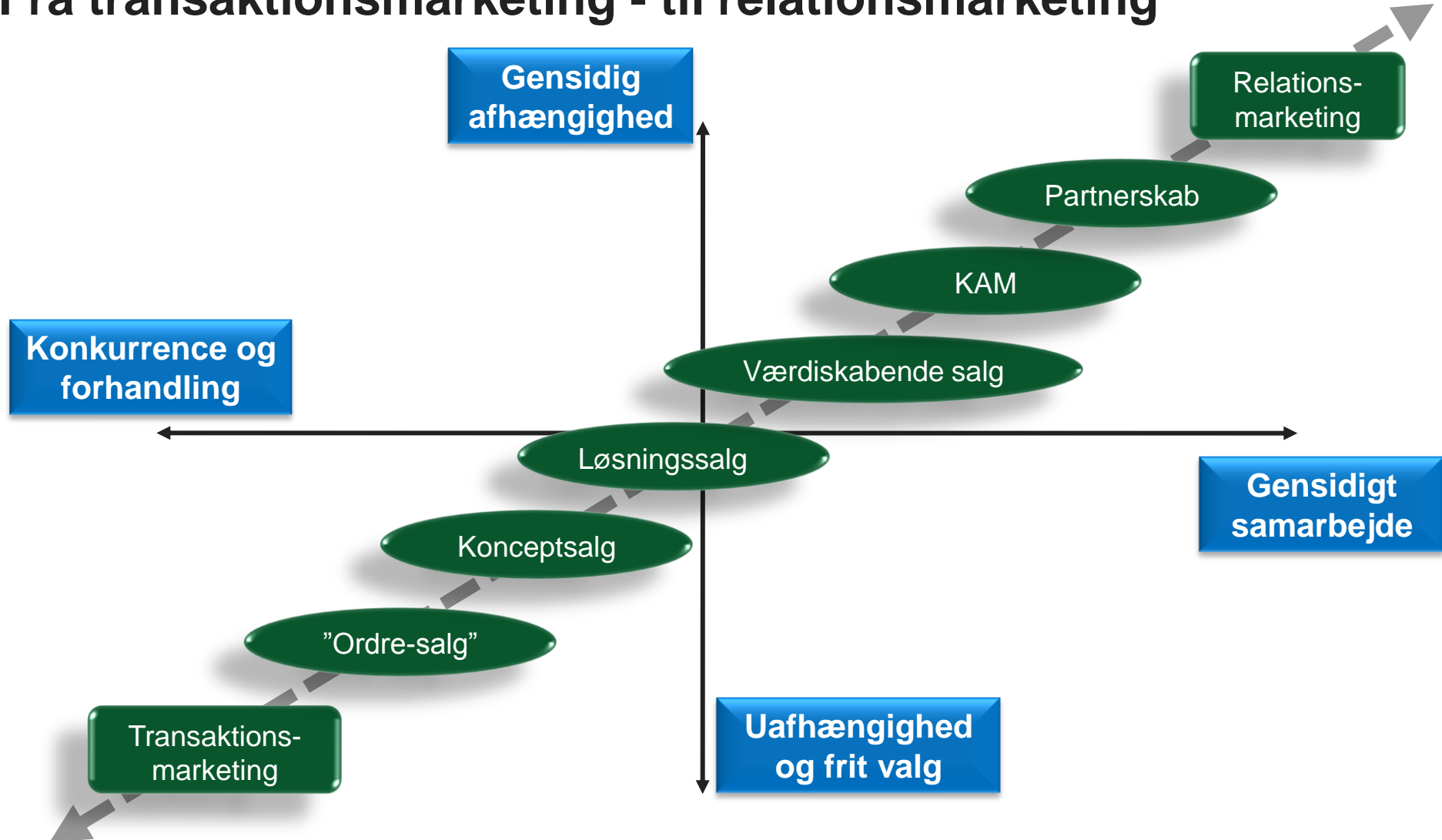
Værdiskabende salg

- Salg gennem fokus på udvikling af kundens forretning
- At overstige kundens forventninger
- Salg gennem synliggørelse af den tilførte værdi for
 - kundens overordnede planer
 - kundens processer
 - individet

Værdikompasset

1. Værdiskabende behovsanalyse
2. Skræddersyning af "værdipakken"
3. Værdiskabende argumentation
4. Dokumentation af værdiskabelsen

Fra transaktionsmarketing - til relationsmarketing





Regnskabsflow omkring Ø90

Datafangst

Opgørelse

Produkter og ydelser

Online Kunde

Ø90 online

C5 online

Economic

Dataoverførsel
 • Best Practice
 • Postkasse
 • Api

Kunde med egen software

C5

Ø90 - Opgørelse

Ø90 - Skatteoptimering

Ø90 Storproduktion

Ø90 Årsrapport

Ø90 Økonomistyring

Ø90 Regnskabsdatabase

Ø90 Kvalitetssikring

Ø90 Benchmarking

Revitool
 Review og revision

VirksomhedsRådgivning

Online kunde

Economic

Dataoverførsel

Fokus IT

Case Ware

SP - Skat

Skatteregnskab

Kunde med egen software

C5

Årsrapport

UDFORDRINGER – Service & Rådgivning

SERVICE

- Bogføring
- Moms
- Fakturering
- Lønservice
- Virksomhedssekretær
- Elektroniske overførsler
- Skatteoptimering
- Online opkobling til revisor

REVISION

- Erklæringer
- Kvalitetssikring

Regnskabs
produkter

- Opgørelser
- Skatteberegning
- Skatteregnskab
- Årsrapport
- Benchmarking

RÅDGIVNING

- Driftsøkonomi
- VirksomhedsRådgivning
- Vækststrategi
- Skatteoptimering**
- Skattestrategi
- Selskabsdannelse
- Generationsskifte
- Socialøkonomi
- Familiejura
- Risikostyring
- Budget
- Finansieringsstrategi
- HR
- Juridisk rådgivning
- Dødsbo
- Fundraising

Software til regnskabsproduktion og hjælpeværktøjer

VirksomhedsRådgivning

Konkurrenter

- Hvem er konkurrenterne
- Hvor er vi unikke i forhold til konkurrenterne
- Hvilke styrker og svagheder har vore konkurrenter
- Andre?

VirksomhedsRådgivning

Interessenter

Interne

- Direktion
 - Konsulenter/rådgivere
 - Assistenten
 - Andre?
-
- Driver
 - Implementeringsgruppe
 - Driftsgruppe
 - Andre?

Eksterne

- Kunder
- Netværk
- Andre?

VirksomhedsRådgivning

Business case

- Kundepotentiale
- Salg af VirksomhedsRådgivning pr. kunde
 - Minus det salg af økonomirådgivning vi har til kunden nu
 - Minus tilkøb af rådgivning fra backoffice / specialist
- Omkostninger ved drift af en VirksomhedsRådgiver
 - Direkte løn og drifts omkostning
 - Omkostninger til kompetenceudvikling
 - Drift af intern videndeling, netværk og markedsføring
 - Drift af eksterne netværk og kunde møder, der ikke kan ud faktureres
- Resultat af VirksomhedsRådgivning

VirksomhedsRådgivning

Kritiske succesfaktorer

- Fra beslutning om VirksomhedsRådgivning til fuld drift
- En VirksomhedsRådgiver – Forretningsområde for do
- Prisstruktur – timebaseret contra fast pris
- Faglig rådgivning fremfor VirksomhedsRådgivning
- Intern support og sparring
- Tværfaglighed – fra min kunde til vores kunde
- Manglende ejerskab i organisationen
- Kompetencer – kompetenceudvikling/tid til do
- Business casen holder ikke
- Andet?

VirksomhedsRådgivning Indsatsområder

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

VirksomhedsRådgivning AFTALE – hvem gør hvad?

VIDENCENTRET

RÅDGIVNINGSVIRKSOMHED



Procesoplæg

VirksomhedsRådgivning Proces oplæg

Fase 1 Eye Opener

Fase 2 Forberedelse

Fase 3 Initiativ

Fase 3 Initiativ

1. Halvår 2011

2. Halvår 2011

Projektperiode

VirksomhedsRådgivning

Fase 1

Eye opener fase – 1. halvår 2011

- **Udvælgelse af VirksomhedsRådgivere til projektet**
 - Min. 2-3 pr. Rådgivningsvirksomhed
- **Udvælgelse af kunder til screening for behov/ønsker**
 - Min. 3-4 pr. VirksomhedsRådgiver
- **Screening af kunden**
 - Rådgiver og coach/sparringspartner
- **Samling af data på kunden**
 - Fra screening, årsrapport, benchmarking, ”viden i huset”
- **Samle nødvendige interne kompetencer**
 - I forhold til kundens behov og ønsker
- **VirksomhedsRådgivning**
 - Rådgiver og coach/sparringspartner
- **Opsamling Eye opener fase**
 - Niveau: kunde, rådgiver, virksomhed og projektet

VirksomhedsRådgivning

Fase 2

Forberedelsesfase – 1. og 2. halvår 2011

- Kundeanalyse – behov, ønsker, tilfredshed
- Forretningsplan for Virksomhedsrådgivning, f.eks.
 - Organisering
 - Kundesegmentering
 - Kompetenceplan
 - Prismodel / prisstruktur
 - Business case
 - Salg og markedsføring
- Handlingsplaner, f.eks.
 - Implementering
 - Kompetenceudvikling
 - Salg og markedsføring
- Andet?

VirksomhedsRådgivning

Fase 3

Vækstfase – 1. og 2. halvår 2011

- Mål for vækstfasen
 - Fra udvikling af VirksomhedsRådgivning mod drift af do
 - Få synliggjort nødvendige forberedelser før vi har succesfuld drift
- Arbejde videre med de kunder der er screenet i foråret
- Afprøve nye kompetencer, teknikker og værktøjer
- Udvalgelse af potentielle kunder til VirksomhedsRådgivning
- Andet?
- Opfølgning på mål