

Business Recovery & REFOCUS: Hvordan sikre riktige menneskelige ressurser når man tar ny sats?

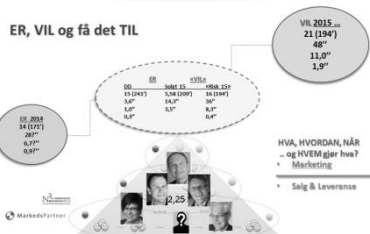
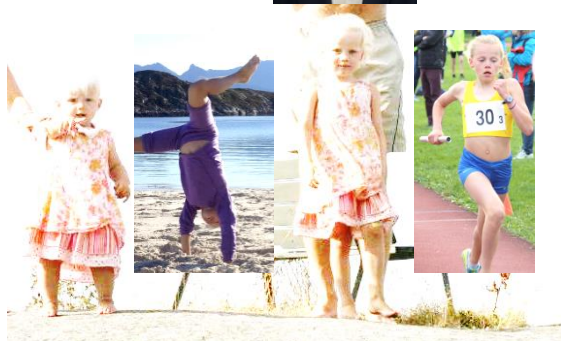
Ledelse i nedgang og vekst

Hvordan skal lederen opptre når selskapet skal ta sats for ny vekst? Hvilke knapper skal lederen trykke på for at alle medarbeidere skal benytte sin kompetanse på best mulig måte for selskapet. Er det annerledes å lede i en slik situasjon?

Vegard Rooth, adm. dir Interimleder AS



Vegard Rooth



1. Idrett & Utdanning



2. Fly

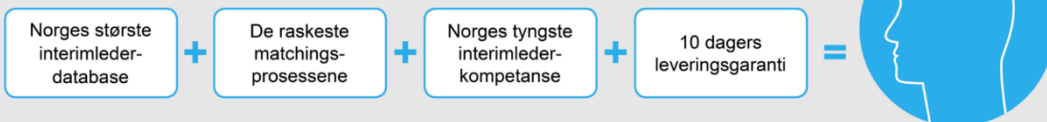


4.



Forretningsidé og arbeidsområder

Løsningen for virksomhetens akutte lederbehov



Vi leverer de beste hodene i Norge i løpet av 10 dager - garantert. I løpet av 12 år har vi bygget opp Norges største database og kompetanse innen interimledelse. Med en unik og sikker matchingsprosess vet vi at vårt regnestykke gir de beste resultatene - hver gang.


www.interimleder.no



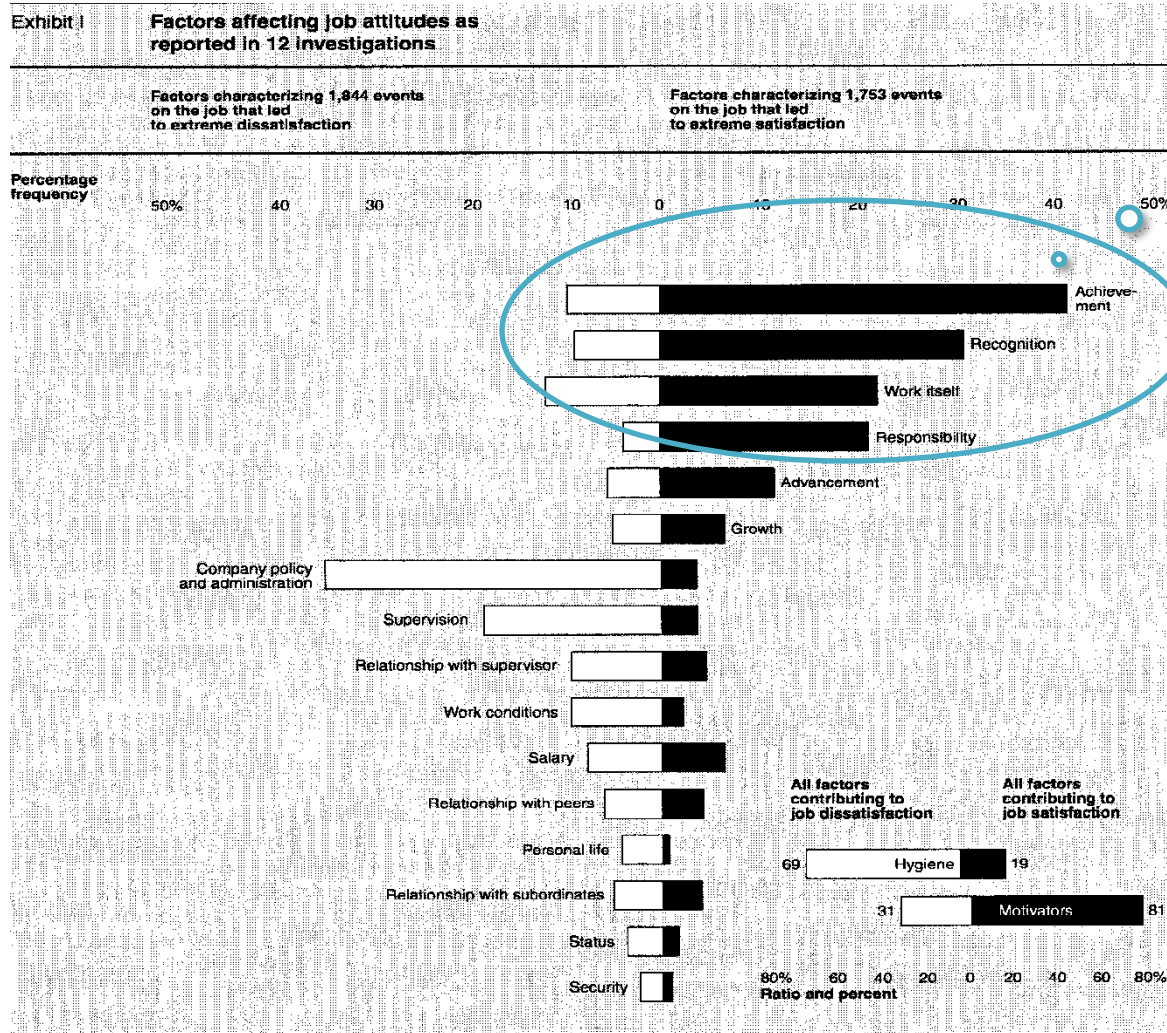
Kvalifiserte interimledere.

Vi leverer på 10 dager!

- Base med over «**2000**» **erfarne** ledere som vokser
 - 1400 med høyere utdanning (mastergrad)
 - 1100 toppledernivå
 - 800 mellomledernivå
 - 700 med internasjonal erfaring
- **10-100** som er tilgjengelige gjør det mulig å levere kvalitet.
- **8 mndr snittlengde**

Motivasjon!

Hva motiverer?



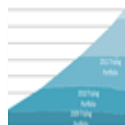
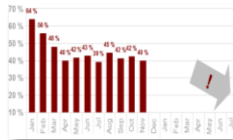
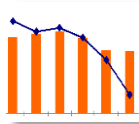
Se resultatet av eget arbeid (sammen med andre)

Metoder

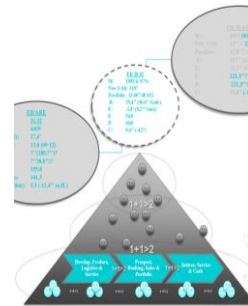
1. Situasjon
 - Rammer
 - Mennesker, roller
 - Strategi
2. Koble sammen, skape energi og fremdrift
3. Tanker, - Motivasjon, - Handling
 - Tall, Ord, Bilder, Kart
4. Bygge team, ... $1+1 > 2$
5. Fremdrift, - Prosess
 - Informasjon, kommunikasjon
 - Oppfølging 90%/10%

Situasjon, Strategi, Hvem, Hva

1 SITUASJON



2 ER – VIL, HVEM, HVA



HVA TIL HVEM

STRATEGI:

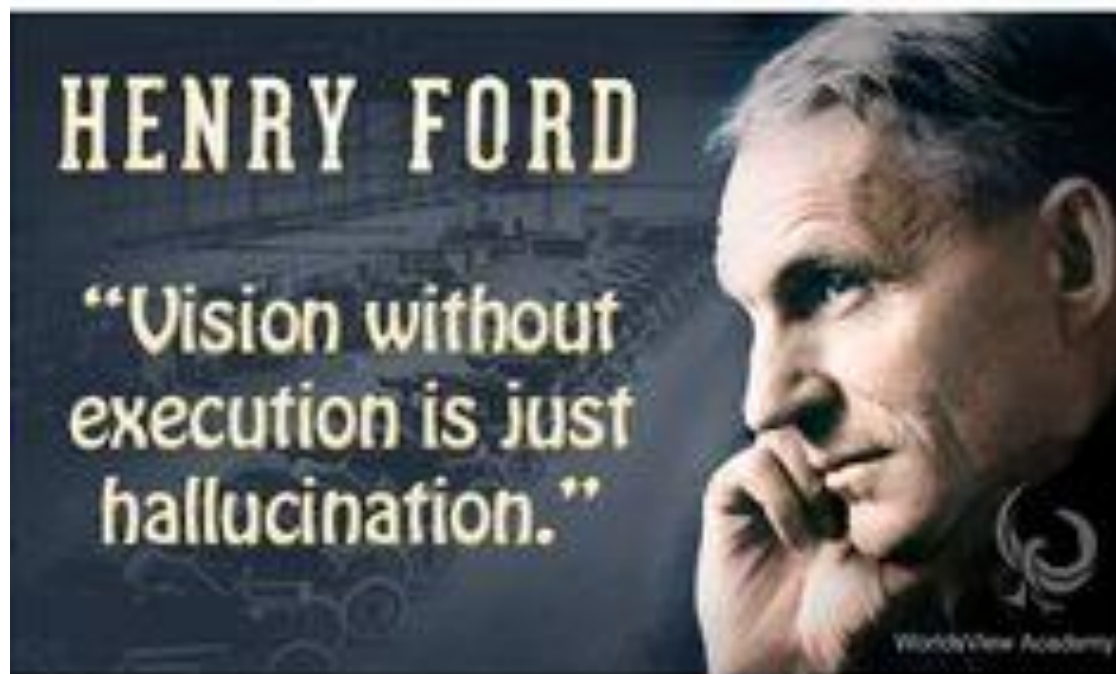
PRODUKTER- MARKEDER

ROLLER, PRESTASJON, MOTIVASJON

HVEM GØR HVA, 1+1>2

Handlingsevne

ENDRINGSLEDELSE..., så lett å si, men vanskelig å GJØRE



Tanker

->

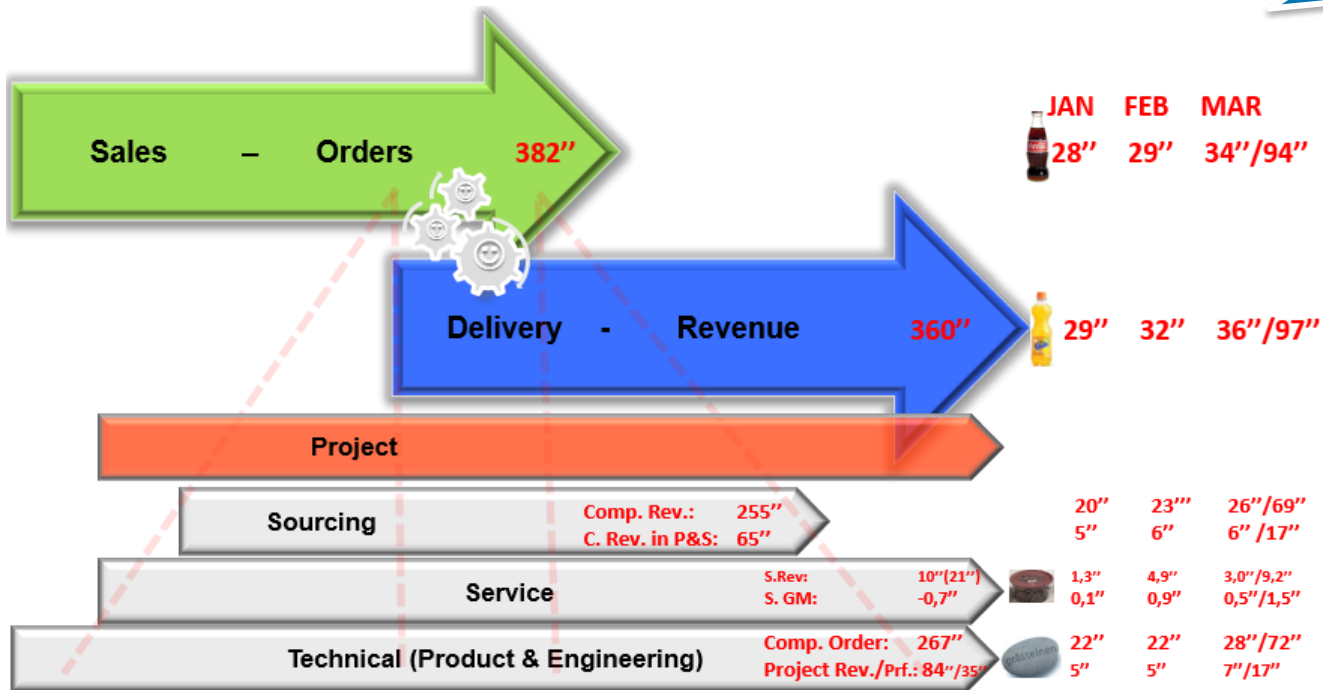
Handling

->

Resultat

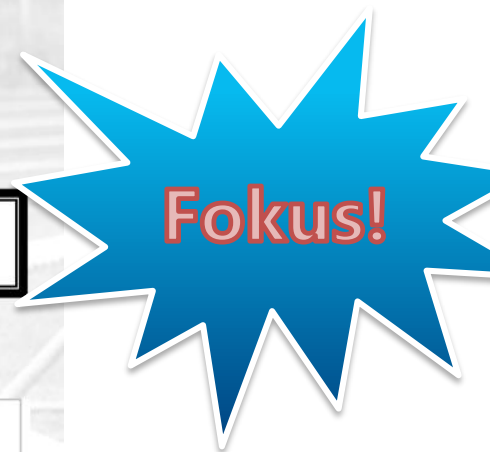
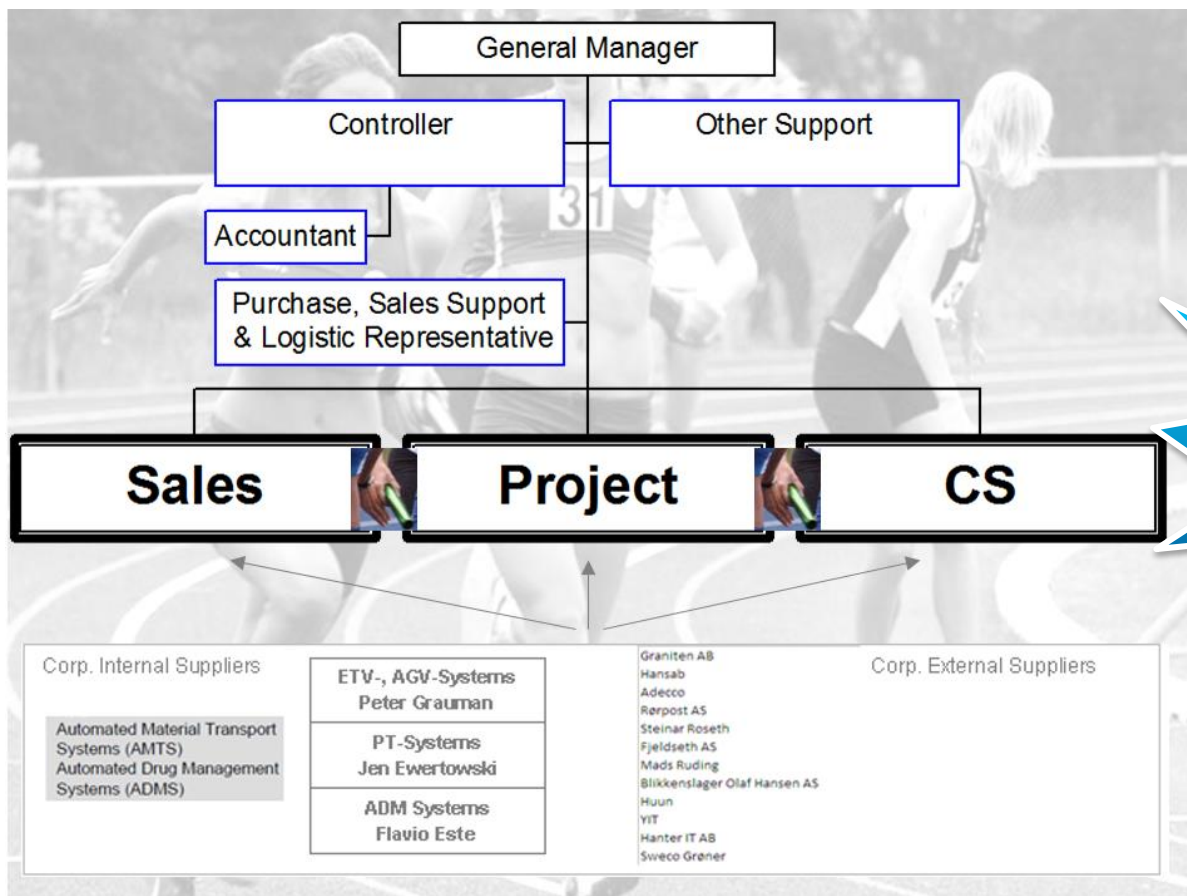
Tanker, - Motivasjon, - Handling

- Kart skaper terreng, og terreng!



Vil du være med så heng på! Først til fremtiden!

Organisasjon, roller, samhandling

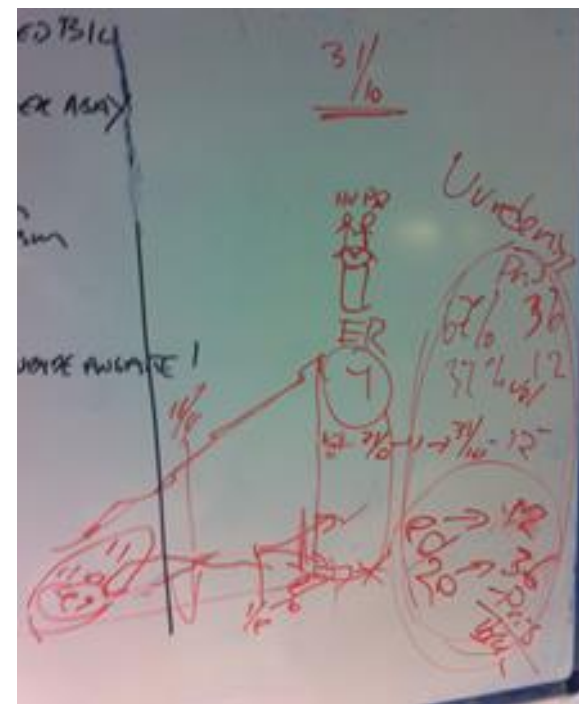
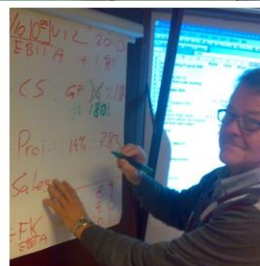


AC & AC Norway Matrix Roles
Support, Excellence & Challenge

Involvering og Commitment

Subtotal from new orders	68405	11.34%	16.6%	57619	9094	42187	46336	1342
Total 2010	68405	11.34%	16.6%	57619	9094	42187	46336	1342
FPOs Slog-Collett AS				0				-2026
Gross Profit				9094	15.8%			484
Other operating income								284
Fix costs				2771				2395
Slog AS				2541				2063
Slog AB				3700				9167
Slog-Collett AS CS				9012				13625
Total				83				-14025

Handwritten notes on the table: "Felles Mål 1" (circled), "Felles Mål 2", "Felles Mål 3" (circled).



Page 9



+ Oppfølging! Walk the talk! 90%+/10%-

Team – Hvem gjør hva og 1+1>2

TEAMARBEID

TIDSFORBRUK I TEAMET

Omsetning					
Totalt dekn.bidrag	5 %		30 %		
DB %					
EBIT					
Volum	5 %		7,5 %	12 %	10 %
Salg					
Nye Oppdrag	5 %	30 %	7,5 %	80 %	10 %
Stillinger utlyst					10 %
Prosjekter i SO	5 %		10 %		20 %
Salgskvalifiserte Leads			20 %		
Marketing					
Personer nådd Sem, Arr., Partnere	60 %	30 %	10 %	8 %	15 %
Seminarer, arrangement, partneraktivitet					15 %
Nedlastinger av "Guide"	10 %	30 %	20 %		
Nyhetsbrev kunder					
Nyhetsbrev interimledere					
Blogger	10 %	30 %	15 %		
Følgere LinkedIn Company page					
Besøk www					

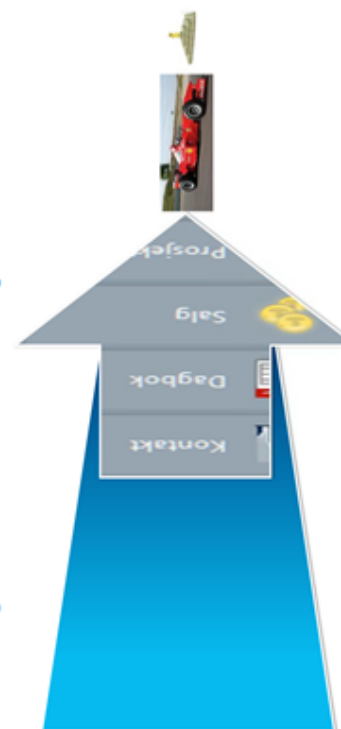
TEAMET

7 %

7 %

40 %

46 %



Spørsmål, diskusjon dialog

