

# InterimLeder AS

## Firmapresentasjon

14. mai 2013

## Våre arbeidsområder – kort oppsummert:



### Gap Management

**Behovet:** Ekstra kompetanse eller midlertidig kapasitet, når nøkkelmedarbeidere blir syke, skifter jobb, går ut i permisjon, ved omstilling osv.

**Verktøyet:** En interimleder som har spisskompetanse innenfor det relevante fagområdet og som raskt skaffer seg et overblikk og sikrer den operasjonelle driften.

**Resultatet:** Moment og stabilitet i driften sikres. Virksomheten får inn nye øyne.



### Turnaround Management

**Behovet:** Ledelse av krevende endringer, f. eks. i forbindelse med omlegging av virksomheten, oppkjøp, fusjoner eller kriser.

**Verktøyet:** En godt kvalifisert interimleder som har gjennomført lignende snuoperasjoner med dokumenterte resultater og som er uten bindinger i virksomheten.

**Resultatet:** En effektivt gjennomført endringsprosess med optimalt resultat og stor forankring i organisasjonen.



### Project Management

**Behovet:** Ressurser til rask og effektiv implementering av prosjekter i eller utenfor organisasjonen.

**Verktøyet:** En interimleder som har dokumentert prosjektleder-erfaring og spisskompetanse innen fagområdet, og ofte også en prosjektlederutdanning.

**Resultatet:** Utviklingen av organisasjonen akselereres. Utbyttet av det enkelte prosjekt høstes raskere.

## 9 av 10 som skal finne en toppleder fort går i en av disse fellene



### ”Eget nettverk”-fella

Å rekruttere en leder fra eget nettverk kan virke forlokkende, men kan være uheldig av to grunner. For det første er våre private nettverk begrenset i størrelse, noe som gir oss et begrenset grunnlag å velge rett person ut fra. For det andre er vi ofte mindre kritiske til personer vi kjenner og har en relasjon til, og våre skylapper for deres eventuelle mangler eller begrensninger vil i verste fall resultere i at vi velger feil person til jobben. Og SKULLE det gå galt har vi også skapt et problem i en eksisterende relasjon.

### ”Konstituer CFO-fella”

En lettvent og dessverre veldig utbredt praksis er å konstituere økonomisjefen til rollen som daglig leder. Faren er at du da sitter med to posisjoner som ikke er optimalt dekket, med en junior som rykker inn i posisjonen som økonomisjefen forlater, og med en økonomispesialist på plassen som administrerende hadde. Denne løsningen er sjelden vellykket, og man må også ta i betraktning ”støyen” som oppstår når den konstituerte lederen går tilbake til sin gamle stilling.



### ”Konsulentfella”

I rollen som daglig leder trenger bedriften en ”doer” som bretter opp ermene og får de riktige tingene til å skje. En farlig felle å gå i her er å hyre en konsulent. Du får da ofte en analytisk tallknuser eller prosesseksperter som er en mester i å definere hva som skal gjøres, og hvordan, men som ikke nødvendigvis er god på å implementere.

## To ting alle nye oppdragsgivere spør om

Har dere tilgang på gode nok folk?

Ja.

Hvor raskt?

Raskere enn du trodde var mulig.

# Kvalifiserte interimledere

---

- Over 1400 erfarne ledere
  - 1100 ledere med høyere profesjonsutdanning (mastergrad, hovedfag)
  - 800 ledere på toppledernivå
  - 650 ledere på mellomledernivå
  - 500 ledere med internasjonal erfaring

# Prosjektledere

---

- 170 prosjektledere med lang erfaring
- Ulike bransjer
  - IT/Telecom
  - Offshore / Olje og gass
  - Industri
  - Energi
  - Samferdsel
  - Bygg og anlegg
  - Andre områder

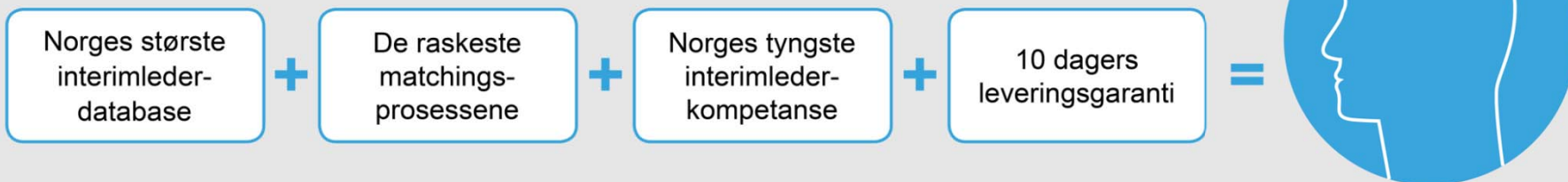
# Nordic Interim Partners (NIP)

---

- NIP er et samarbeid mellom de ledende Interim Management virksomhetene i Norden og Baltikum
  - InterimLeder AS er partner og en av initiativtakerne
  - NIP er det første nordiske samarbeidet på dette området
  - Stiftet i 2006 på grunn av et økende behov for rask tilgang på midlertidige ledere for norske virksomheter med datterselskaper i Norden, og for internasjonale firmaer som ser på den nordiske regionen som ett marked.
- Den største databasen av interimledere i Norden:
  - Mer enn 4000 høyt kvalifiserte, profesjonelle interimledere
  - Dekker alle ledernivåer og også prosjektledelse

# Vår forretningsidé er enkel:

## Løsningen for virksomhetens akutte lederbehov



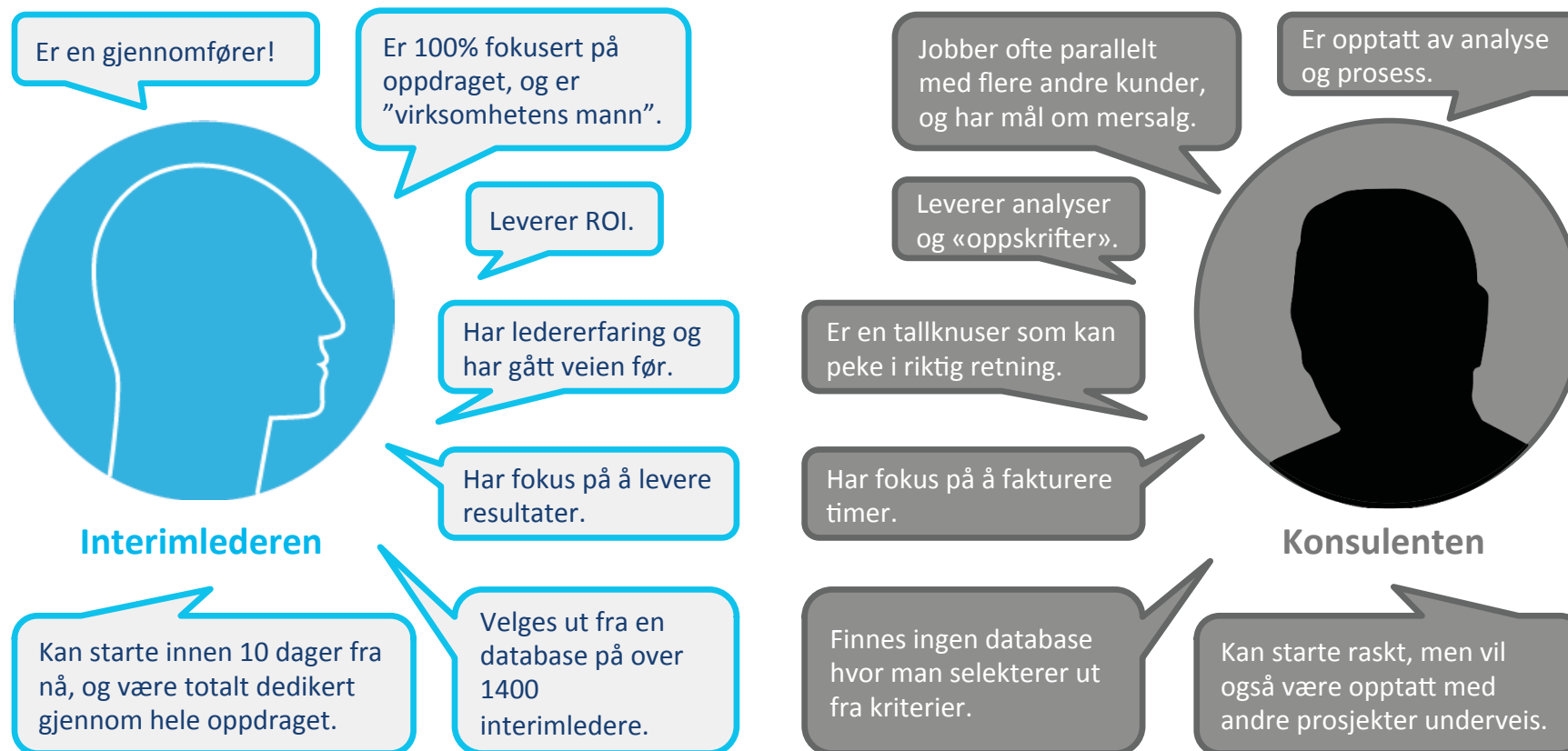
Vi leverer de beste hodene i Norge i løpet av 10 dager - garantert. I løpet av 12 år har vi bygget opp Norges største database og kompetanse innen interimledelse. Med en unik og sikker matchingsprosess vet vi at vårt regnestykke gir de beste resultatene - hver gang.

**interimleder**

[www.interimleder.no](http://www.interimleder.no)



# Interimleder vs. konsulent... hva er forskjellen?



# Andre fordeler med en interimleder

---

- Erfarne ledere som raskt er produktive
- «Positivt overkvalifisert»
- Ingen behov for karrieremanøvrering
- Ingen historiske bindinger er til hinder
- Kun avtalte kostnader, ingen etterlønn
- Tilnærmet risikofritt



# Dagens Næringsliv, 15. april 2013:

## Konsulentbransjen i prisskvis

**Presset:** Konsulentselskapene sliter med prisspress og lav betalingsvilje hos kjøperne, ifølge en ny rapport.

### KONSULENTBRANSJEN

LARS KRISTIANSEN  
DSD

**B**ildet av konsulenter som slapp og drøveldekket som et vranskelig og kalde kassett og i tillegg, ser ut til å ha blitt øst.

Konsulenter har sett seg inn på konsulentene som ikke leverer og rapport fra konsulentbransjen Virke har utarbeidet i samarbeid med det engelske analyseselskapet Savant. Savant Informasjon Service.

#### Værre for partene

I rapporten konkluderer det fem av konsulenter i det nordlige konsulentbransjen er misfornøyd både med prisspress og med lav betalingsvilje hos kjøperne.

Prispressen for konsulentselskaper har blitt og blir, viser rapporten. En rekke i sektoren har varslet at de vil se seg godt betalt.

Markedet er sløst, både på pris og på kvalitet, sier konsulentene som ikke er fornøyd i sine, sier Lars Kristiansen som er direktør for konsulentbransjen Virke.

Den nye rapporten er et resultat av en undersøkelse som ble gjennomført i samarbeid med Savant.

Denne rapporten er basert på data fra konsulenter som har svart på spørsmål om deres virksomhet og deres kunder i Norge.

De mest uttalende er at det er vanskelig å finne kunder som betaler for konsulentbransjen.

**Kundene vil ha seniorer:** Konsulentenes kunder er lei juniorer og etterspør heller seniorer med breddeerfaring.

med en vekt på lav prisspress i Norge.

De fleste konsulenter som ikke er fornøyd i sine, sier Lars Kristiansen som er direktør for konsulentbransjen Virke.

De fleste konsulenter som ikke er fornøyd i sine, sier Lars Kristiansen som er direktør for konsulentbransjen Virke.

De fleste konsulenter som ikke er fornøyd i sine, sier Lars Kristiansen som er direktør for konsulentbransjen Virke.

De fleste konsulenter som ikke er fornøyd i sine, sier Lars Kristiansen som er direktør for konsulentbransjen Virke.

De fleste konsulenter som ikke er fornøyd i sine, sier Lars Kristiansen som er direktør for konsulentbransjen Virke.

De fleste konsulenter som ikke er fornøyd i sine, sier Lars Kristiansen som er direktør for konsulentbransjen Virke.

De fleste konsulenter som ikke er fornøyd i sine, sier Lars Kristiansen som er direktør for konsulentbransjen Virke.

De fleste konsulenter som ikke er fornøyd i sine, sier Lars Kristiansen som er direktør for konsulentbransjen Virke.



**Porsche-drommen ble knust**

**Tror oljealderen kan vare i 500 år**

**Pris-skvis i konsulentbransjen**

**Norsk vekst løfter Norden**

**Omsetning 2012 for delmarkedene**

Delmarked	Omsetning	Vekst
Industri	244	1,8%
Offisielle virksomheter	204	4,9%
Finansielle virksomheter	204	1,3%
Tjenesteytende virksomheter	212	8,2%
Jernbane	100	3,2%
Transport og logistikk	101	7,8%
Handel	101	3,4%
Utdanning	101	2,8%
Offisielle myndigheter	101	4,8%

**Vil ha konsulenter med erfaring**

# Slik arbeider vi

## A: Definere oppdraget

1. Innledende møte med oppdragsgiver hvor vi sammen beskriver stillingen, nødvendige kvalifikasjoner, målsettinger for oppdraget, samt leieperioden.
2. Oppdragsgiver og InterimLeder AS undertegner en oppdragsavtale.

## B: Utvelgelse

3. Vi lyser ut oppdraget til samtlige interimledere i vår database og om nødvendig hos våre nordiske samarbeidspartnere.
4. Kvalifiserte interimledere melder sin interesse for oppdraget til oss.
5. Vi vurderer søknadene, velger ut de som best oppfyller kravene til stillingsbeskrivelsen og sender disse i nøytral form over til oppdragsgiver.

## C: Intervju

6. Vi innkaller til intervjuene.
7. Før intervjuet har vi et kvalitetssikringsmøte med hver interimleder.
8. Vi deltar i intervjuene.
9. Vi oppsummerer intervjuet både med oppdragsgiver og interimleder.

## D: Avtale

10. Oppdragsgiver velger selv ut sin foretrukne interimleder.
11. Vi innhenter referanser på den utvalgte interimlederen og gjennomgår disse med oppdragsgiver
12. Når interimlederen er valgt, forhandles avtaler med både oppdragsgiver og interimleder.

## E: Oppstart

13. Interimlederen begynner i oppdraget etter nærmere avtale.

## F: Oppfølging

14. Vi følger opp oppdragsgiver og interimleder i hele leieperioden for å sikre kvaliteten.
15. Vi er tilgjengelige for oppdragsgiver og interimleder ved behov.

## Mer om vår måte å jobbe på

- Vi jobber tett sammen med våre oppdragsgivere i alle de ulike fasene av oppdraget
- Våre interimledere er positivt overkvalifisert, og gir verdi for oppdragsgiveren fra dag 1
- Interimlederen sikrer forankring i organisasjonen og løpende kompetanseoverføring
- Vi er opptatt av at resultatet skal være igjen hos oppdragsgiver
- Oppdragsgiveren får den interimlederen som er tilbudt – ingen overraskelser
- InterimLeder AS sine rådgivere har lang ledererfaring og mange års erfaring med personalutvelgelse til ledende stillinger
- Samme kontaktperson hos InterimLeder AS i alle faser av oppdraget
- Interimlederen sørger for god overgang til aktuelle nøkkelpersoner hos oppdragsgiver ved avslutning av oppdraget

# Hva koster en interimleder?

- Vi har levert interimledere fra 100.000 til 400.000 per måned.
- For å se dette i perspektiv vil en økonomisjef i privat sektor koste arbeidsgiveren minst 100.000 per måned når lønn, feriepenger, arbeidsgiveravgift og sosiale kostnader er tatt med.
- Når du leier en interimleder er alt inkludert!
  - 1 ukes oppsigelsestid
  - Betaler kun for dagene interimlederen arbeider
  - Kort opplæringstid - har løst tilsvarende oppgaver før
  - Ingen rekrutteringskostnader
  - Ingen arbeidsgiveravgift
  - Ingen etterlønn eller fallskjerm
  - Ingen bonuser
  - Ingen ferielønn
  - Ingen lønn ved sykefravær
  - Ingen pensjonskostnader

# Nøkkelopplysninger om InterimLeder AS

---

- Etablert 2001
- Levert hundrevis av midlertidige topp- og mellomledere til norsk og internasjonalt næringsliv
- Omsetning 2013 ca. 35 MNOK
- 6 medarbeidere
- Kåret til Gassebedrift i 2008, 2009, 2010
- [www.interimleder.no](http://www.interimleder.no) | [www.linkedin.com/company/interimleder-as](http://www.linkedin.com/company/interimleder-as)