

Virksomhedsrådgiverens kompetenceprofil – hvem er virksomhedsrådgiveren?

Virksomhedsrådgiver har fokus på den samlede virksomhed, når han rådgiver.

Han rådgiver typisk inden for:

- Strategi og forretningsudvikling
- Optimering af forretningen
- Økonomisk udvikling
- Organisering og virksomhedsstruktur
- Management og ledelse af virksomheden



Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet.

Han varetager oftest opgaven som kundeansvarlig og fungerer som bindled mellem kunden og virksomheden derhjemme. For at kunne løse disse opgaver, skal du have en række faglige, metodiske og personlige kompetencer:

Faglige kompetencer

Som virksomhedsrådgiver er det afgørende, at have en bred økonomisk forståelse for virksomheden og det marked, som den er en del af. Du skal kunne danne dig overblik over hele virksomheden, og kunne bevare overblikket i arbejdet med at udvikle virksomhed. Samtidig skal du have indblik i forretningsporteføljen inden for de forskellige faggrene og forretningsenheder.

Du skal være i stand til at foretage økonomiske analyser af den samlede forretning, og i samarbejde med kunden kunne kvalificere og prioritere nye forretningsideer, udarbejde forretningsplaner og handlingsplaner.

Som virksomhedsrådgiver kan det yderligere være relevant at have kompetencer inden for:

- Turnaround
- Gårdråd, advisory boards og bestyrelser
- Selskabsrådgivning
- LEAN
- Risikostyring
- Strategi
- Finansiering og investering

Du skal ikke vide alt inden for alle områder, men du skal indledningsvist kunne tale med kunden om fordele og ulemper, hvorefter spidskompetencer trækkes ind for at løse den konkrete opgave.

Metodiske kompetencer

Som virksomhedsrådgiver er det altafgørende, at du er god til at samarbejde med dine kunder, god til at lytte og tale med dem om deres virksomhed og herigennem afdække deres behov og ønsker til fremtiden. Men du skal også have evnen til at udfordre og inspirere dem ved at turde stille de skarpe spørgsmål, komme med nye perspektiver på udviklingen og have idéer til andre løsninger på de udfordringer, som de står overfor.

Som virksomhedsrådgiver skal du kunne:

- Styre processer i forbindelse med udviklingen af strategier mv.
- Styre projekter og sikre en effektiv implementering
- Styre innovationsprocesser
- Fungerer som kundens egen udviklings- og økonomichef
- Sikre det rigtige hold af rådgivere til den konkrete opgave
- Lede møder – alt fra bestyrelsesmøder, bankmøder til rådgivningsmøder

Personlige kompetencer

Som virksomhedsrådgiver bringer du dine personlige kompetencer i spil i samarbejdet med kunderne og kollegerne. For at få et rigtig godt samarbejde med dem, skal du være udadvendt og tillidsskabende. Du skal kunne bevare overblikket over opgaven, være god til at følge op og drive tingene fremad. Det kræver en god portion selvtillid, viljestyrke og en vis evne til at brænde igennem med det, som du tror på.

Som virksomhedsrådgiver er det yderligere relevant at:

- Kunne spotte forretningspotentiale hos kunder
- Have fokus på værdiskabelse for kunden
- Have evnen til at forstå og leve sig ind i andre menneskers situation
- Kunne sige fra overfor kunden, hvis nødvendigt
- Være bevidst om egne styrker og svagheder
- Have kendskab til relevante netværk, der er interessante for kunderne
- "Være til at få fat i"