

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

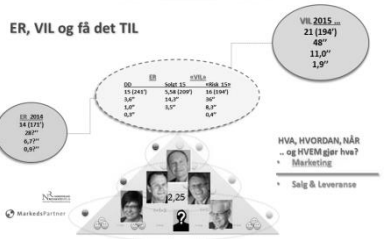
## *Ledelse i nedgang og vekst*

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

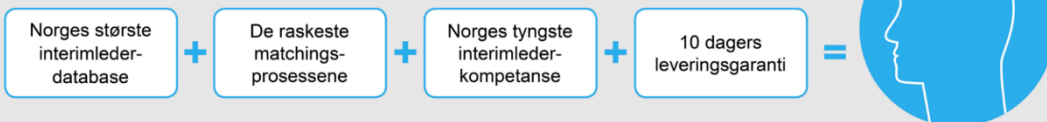


## 4. ....



# 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**

# ERFARING ++



Können Interim Manager Change-Prozesse leichter umsetzen?



56% der Befragten halten Interim Manager für „Change-“ geeignet!

16% eher nicht!

SEGMENT

|                | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------|------|------|------|
| Internasjonal  | 17 % | 26 % | 17 % |
| PE/Venture     | 33 % | 24 % | 27 % |
| Privat/Familie | 28 % | 24 % | 23 % |
| Børs           | 11 % | 15 % | 17 % |
| Stat/kommune   | 6 %  | 12 % | 10 % |
| Offentlig      | 3 %  | 0 %  | 7 %  |
| Hagle          | 3 %  | 0 %  | 0 %  |
|                | 36   | 34   | 30   |



PRODUKT

|                    | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------------------|------|------|------|
| GAP Management     | 39 % | 26 % | 13 % |
| Change Management  | 44 % | 49 % | 83 % |
| Project Management | 17 % | 23 % | 3 %  |



STILLINGSTYPE

|                  | 2014 | 2015 | 2016 |
|------------------|------|------|------|
| CEO              | 33 % | 26 % | 17 % |
| CFO              | 22 % | 17 % | 23 % |
| PRO Man.         | 17 % | 23 % | 13 % |
| Line Man.        | 17 % | 11 % | 17 % |
| Sup. Funct. Man. | 8 %  | 11 % | 7 %  |
| S&M Man.         | 3 %  | 9 %  | 7 %  |
| HR Man.          | 0 %  | 3 %  | 17 % |



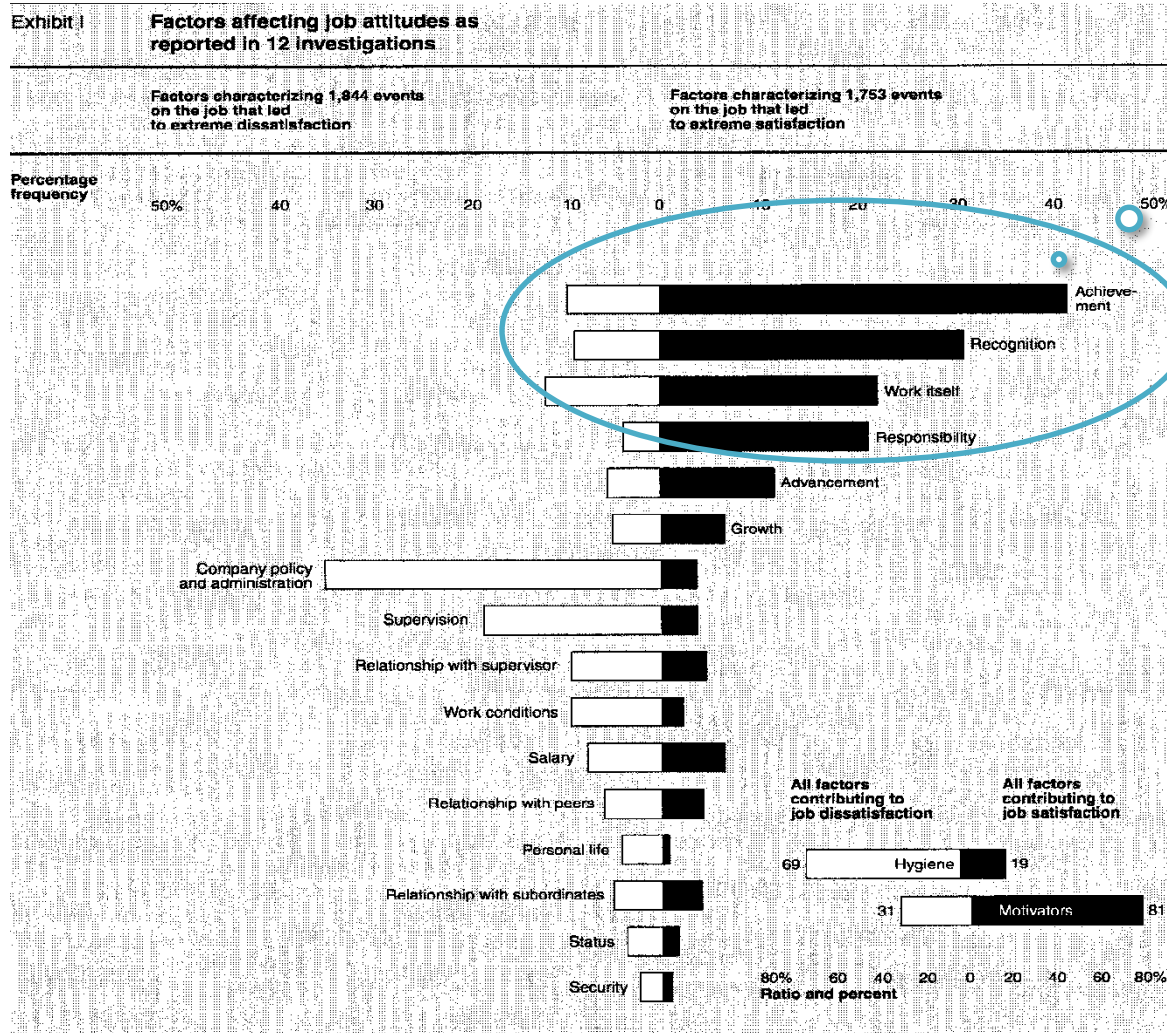
BRANSJE

|                         | 2014 | 2015 | 2016 |
|-------------------------|------|------|------|
| Construction            | 14 % | 25 % | 13 % |
| Wholesale               | 19 % | 17 % | 23 % |
| Manufacturing           | 22 % | 6 %  | 0 %  |
| Electr., Gas, San. Serv | 8 %  | 19 % | 0 %  |
| EL, IT, Tele & related  | 8 %  | 19 % | 30 % |
| Services                | 3 %  | 6 %  | 3 %  |
| Bank & Finance          | 6 %  | 3 %  | 13 % |
| Petro. & Related        | 0 %  | 3 %  | 0 %  |
| Food                    | 3 %  | 3 %  | 0 %  |
| Retail                  | 3 %  | 0 %  | 10 % |
| Real Estate             | 3 %  | 0 %  | 0 %  |
| Transport               | 3 %  | 0 %  | 0 %  |
| Government              | 3 %  | 0 %  | 3 %  |
| Member Org.             | 3 %  | 0 %  | 0 %  |
| Health                  | 3 %  | 0 %  | 3 %  |



# Motivasjon!

Hva motiverer?



Se resultatet av eget arbeid (sammen med andre)

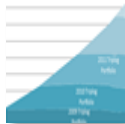
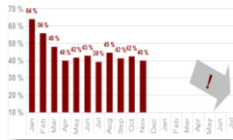
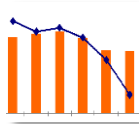
# Metoder

---

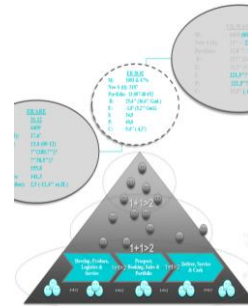
1. Situasjon
  - Rammer
  - Mennesker, roller
  - Strategi
2. Koble sammen, skape energi og fremdrift
3. Tanker, - Motivasjon, - Handling
  - Tall, Ord, Bilder, Kart
4. Bygge team, ...  $1+1 > 2$
5. Fremdrift, - Prosess
  - Informasjon, kommunikasjon
  - Oppfølging 90%/10%

# Situasjon, Strategi, Hvem, Hva

## 1 SITUASJON



## 2 ER – VIL, HVEM, HVA



**HVA TIL HVEM**

**STRATEGI:**

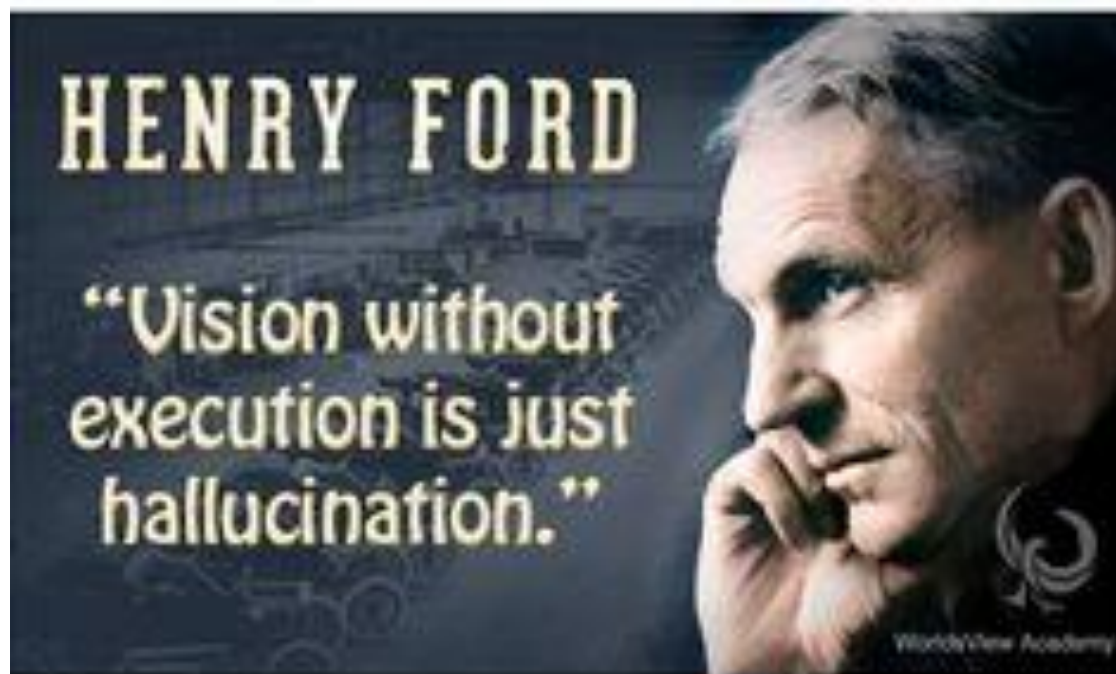
**PRODUKTER- MARKEDER**

**ROLLER, PRESTASJON, MOTIVASJON**

**HVEM GØR HVA, 1+1>2**

# Handlingsevne

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



Tanker

->

Handling

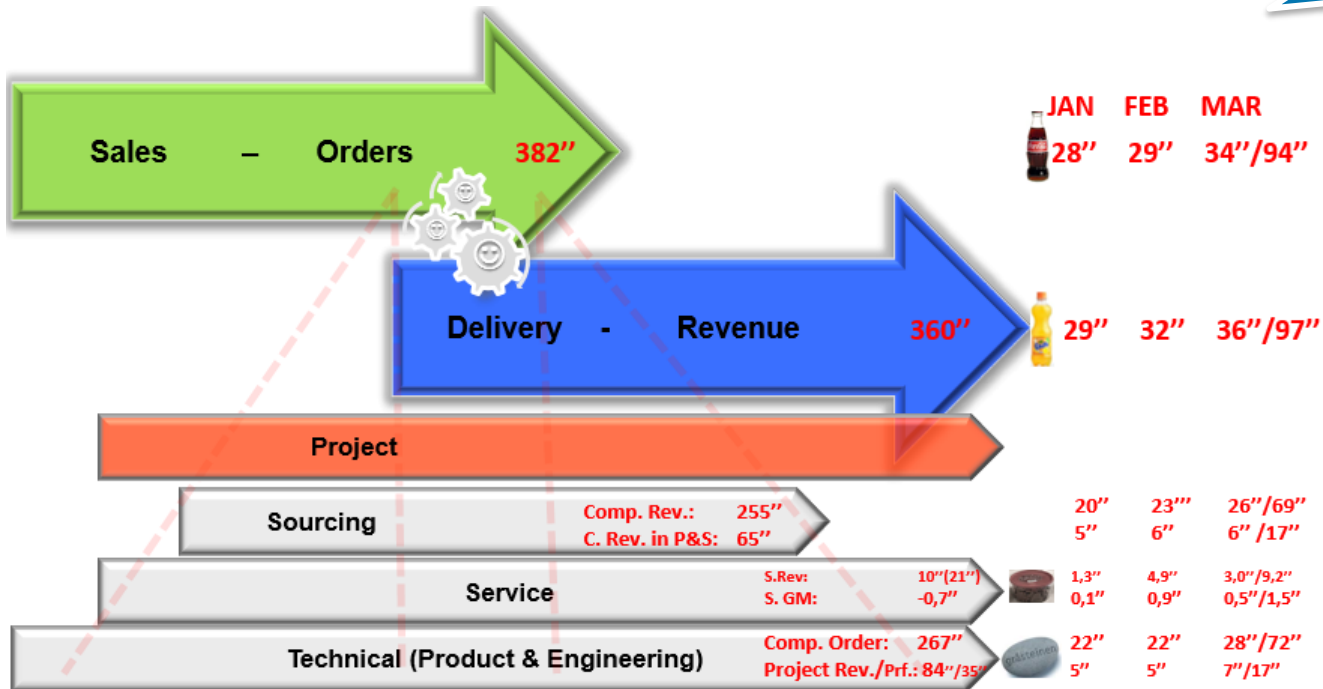
->

Resultat



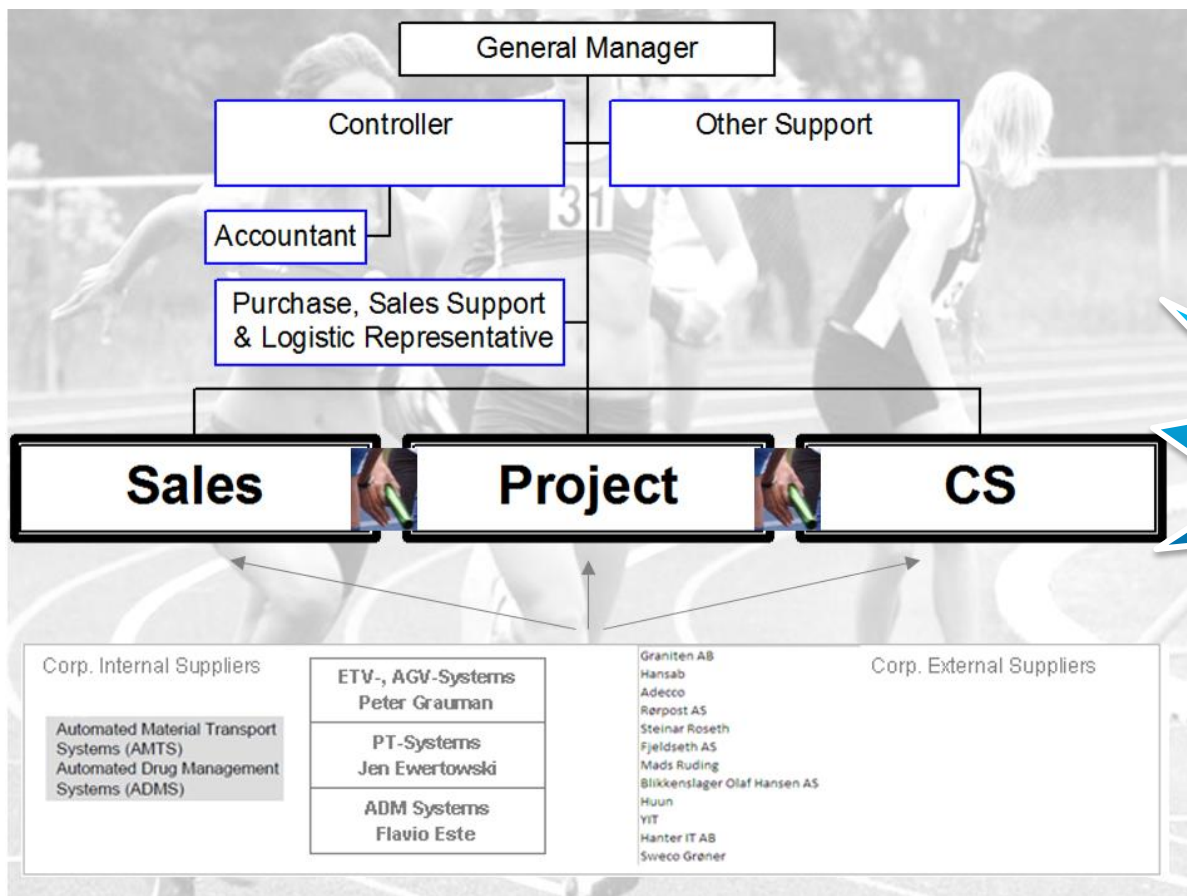
# Tanker, - Motivasjon, - Handling

## - Kart skaper terreng, og terreng ....!



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

# Organisasjon, roller, samhandling

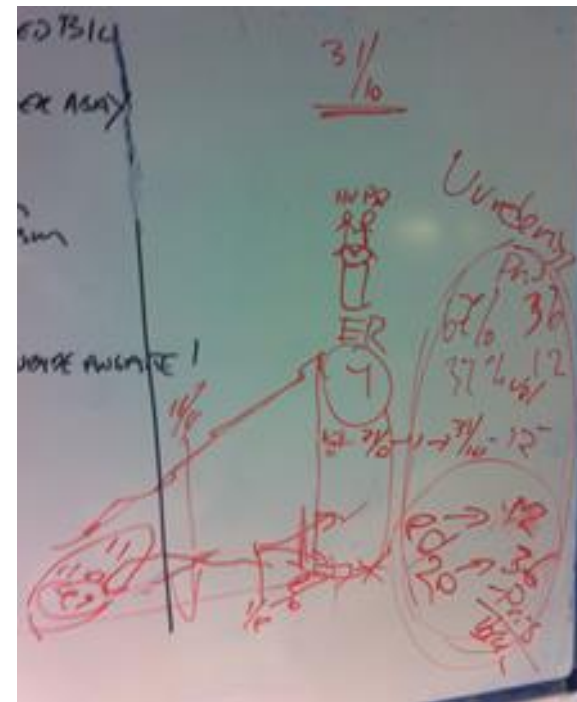
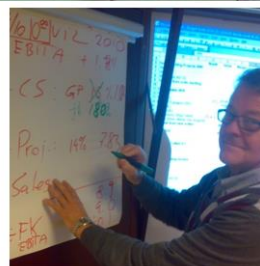


**AC & AC Norway Matrix Roles**  
Support, Excellence & Challenge

# 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     |       |       |       | -2626  |
| 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

| <b>Omsetning</b>                         |      |      |       |      |      |
|--|------|------|-------|------|------|
| <b>Totalt dekn.bidrag</b>                | 5 %  |      | 30 %  |      |      |
| DB %                                     |      |      |       |      |      |
| <b>EBIT</b>                              |      |      |       |      |      |
| <b>Volum</b>                             | 5 %  |      | 7,5 % | 12 % | 10 % |
| <b>Salg</b>                              |      |      |       |      |      |
| Nye Oppdrag                              | 5 %  | 30 % | 7,5 % | 80 % | 10 % |
| Stillinger utlyst                        |      |      |       |      | 10 % |
| Prosjekter i SO                          | 5 %  |      | 10 %  |      | 20 % |
| Salgskvalifiserte Leads                  |      |      | 20 %  |      |      |
| <b>Marketing</b>                         |      |      |       |      |      |
| 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                                  |      |      |       |      |      |
| Følgere LinkedIn Company page            | 10 % |      | 15 %  |      |      |
| Besøk www                                |      |      |       |      |      |

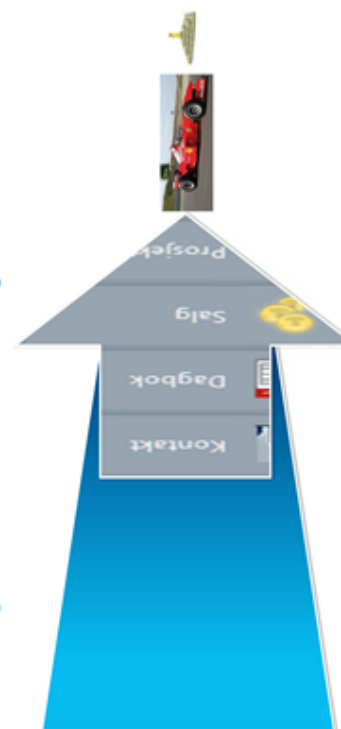
TEAMET

7 %

7 %

40 %

46 %



# Spørsmål, diskusjon dialog

