

Guide & Gode råd

Bliv klædt på til køb af privat rådgivning!



AFKLARING

Har du brug for en rådgiver – og til hvad?

Det er ikke vanskeligt at købe rådgivning til drift og udvikling af din virksomhed, men det kan være vanskeligt at købe den rigtige rådgivning.

For at sikre at du får den rådgivning som passer til dine behov, er det vigtigt, at du afdækker, hvad dine behov er, og hvad det indebærer af ressourcer. Her er 5 spørgsmål, som du bør tænke over, inden du tager kontakt til en rådgiver:

1. Hvilke udfordringer står din virksomhed overfor?

Har du brug for at få kigget på din strategi, indføre ny teknologi eller få nye vinkler på ledelse? Har din virksomhed behov for udvidelse, nye finansieringsmuligheder, hjælp til at få gang i salget eller markedsføring på de sociale medier?

Måske er tiden inde til at komme i gang med internationalisering? Der er altid noget, der trænger til et eftersyn, og erfaringen viser, at det betaler sig at få specialister til at hjælpe.

ErhvervSkanderborg kan hjælpe med at kortlægge og prioritere dine udfordringer og klæde dig på til det første møde med en rådgiver – så du kommer godt fra start.

2. Hvad skal udbyttet af rådgivningen være?

Sæt ord på, hvad du konkret forventer resultatet af rådgivningsforløbet skal være.

Forventer du f.eks. at resultatet af rådgivningen skal føre til besparelser i produktionsomkostninger, øget omsætning, ny viden om markedet, kompetenceløft blandt dine medarbejdere etc.?

3. Hvor lang tid må opgaven tage?

Beslut dig for hvornår opgaven har deadline. I den forbindelse bør du også overveje, om der er tale om en enkeltstående udfordring, som rådgiver kan løse en gang for alle, eller om udfordringen er tilbagevendende, og du derfor skal hyre rådgiveren flere gange.

4. Hvad må opgaven koste?

Opstil på forhånd en realistisk grænse for opgavens pris, som afspejler dine forventninger til udbytte og din virksomheds betalingssevne.

Husk på, at den bedste rådgiver ikke nødvendigvis er den billigste. Beslut samtidig om rådgiveren skal aflønnes ved timeløn med eller uden øvre loft, eller om I skal aftale en fast pris.

5. Hvem skal bidrage til opgaveløsningen fra din egen virksomhed?

Overvej hvem fra din egen virksomhed, der skal deltage i opgaven.

Det er en god ide at udpege en intern ansvarlig, som er med helt fra opgavens begyndelse og har det overordnede ansvar for den løbende kontakt til den private rådgiver.

Når du kan svare på de 5 spørgsmål, er det tid til at tage kontakt til en privat rådgiver og aftale et møde.

Der er kun en måde at lære at købe privat rådgivning, og det er at gøre det. Husk det ikke koster noget at tage kontakt til en privat rådgiver.

Guide & Gode råd

Bliv klædt på til køb af privat rådgivning!



DET FØRSTE MØDE

5 gode tegn

Når du har haft dit første møde med en privat rådgiver, kan du med fordel spørge dig selv hvor mange af disse gode tegn, du registrerede:

Den *gode* rådgiver er:

1. Tilgængelig

Rådgiveren finder og tager sig tid til at tale med dig, når du har behov for det

2. Lyttende og forstår din virksomheds problem

Rådgiveren lader dig tale ud om din virksomheds udfordringer og forstår både jeres kultur og den konkrete problemstilling, I står overfor

3. I stand til at synliggøre værdiskabelsen

Rådgiveren kan tydeligt forklare dig, hvordan opgavens udførelse kan bidrage til det udbytte, som du ønsker

4. Fleksibel

Rådgiveren fører en prispolitik, som afspejler, at du er en lille virksomhed, som kan have behov for fleksible betalingsbetingelser

5. God til at indtænke supplerende muligheder og sit netværk

Rådgiveren skaber flere udviklingsmuligheder for dig og viser dig videre i sit netværk, hvis du har yderligere udfordringer

Her finder du en privat rådgiver:

- Spørg i dit netværk
- Kontakt ErhvervSkanderborg:

Marianne Kristensen: 3035 2585
Anja Ellersgaard Basse: 2422 4411

Fordele ved privat rådgivning

Din virksomhed kan hurtigt og fleksibelt reagere på nye udfordringer.

En private rådgiver er som oftest højt specialiseret og har stor erfaring med at håndtere og anvise løsninger til lige netop den problemstilling, din virksomhed står i.

Du frigør egne medarbejdere til at fastholde fokus på virksomhedens kerneydelse.

Guide & Gode råd

Bliv klædt på til køb af privat rådgivning!



VÆR OPMÆRKSOM PÅ!

Et godt samarbejde handler om tillid ...

Vær til gengæld på vagt, hvis den private rådgiver:

1. Præsenterer løsninger på dine udfordringer, inden du har redegjort for dem
2. Har tendens til at opfinde nye udfordringer, som din virksomhed ikke har
3. Bruger for mange managementbegreber og er dårlig til at sætte sig ind i din virksomheds kultur
4. Er upræcis eller uklar, når du beder om en redegørelse for, hvordan vedkommende har tænkt sig at løse opgaven
5. Er langsommelig med at ringe tilbage, fremsende tilbud mv.

Hvis du i mødet med rådgiver kan observere flere gode tegn end dårlige, og hvis du generelt har tillid til den private rådgivers kompetencer, kan du gå videre og bede rådgiver om et tilbud.

Hvis du *ikke* har en god mavefornemmelse, så find en anden rådgiver.

Husk!

Det er altid en god idé at trække referencer på den rådgiver, du overvejer at samarbejde med.

- Spørg efter andre/lignende opgaver, rådgiveren har løst - og kontakt evt. tidligere kunder
- Spørg i dit netværk

Ulemper ved privat rådgivning

En privat rådgivers arbejde kan være svært at styre, hvis du ikke på forhånd har afgrænset opgaven klart og får et godt og entydigt tilbud, som klart beskriver, hvad rådgiverens opgaver er.

Der er en risiko for, at viden om den pågældende udfordring forsvinder, når rådgiveren er færdig med opgaven, medmindre du har sikret dig at viden overdrages til din virksomhed.

Guide & Gode råd

Bliv klædt på til køb af privat rådgivning!



TJEK DIT TILBUD

10 elementer i et godt rådgivningstilbud

Når du har fundet den rette private rådgiver, kan du gå videre og bede om et tilbud.

Brug vores tjekliste til at vurdere om rådgiverens tilbud indeholder de elementer, som et godt tilbud bør indeholde.

Et tilbud består i de fleste tilfælde af én del som detaljeret beskriver det konkrete rådgivningsforløb (pkt. 1-7), og en standarddel, som beskriver de mere generelle betingelser for køb af privat rådgivning (pkt. 8-10).

Et godt rådgivningstilbud indeholder som minimum følgende:

1. En beskrivelse af rådgivningsopgavens formål og indhold
2. En beskrivelse af baggrunden for opgaven (din virksomheds udfordring) samt det forventede udbytte
3. Beskrivelse af den fremgangsmåde/værktøj/metode konsulenten lægger op til at løse udfordringen med
4. Navn og evt. CV på de konsulenter, som skal udføre opgaven
5. Rådgivervirksomhedens referencer på kunder evt. indenfor samme branche som din

6. Arbejdsplan, tidsskema og oversigt over hvornår delleverancer vil blive leveret og procesmøder skal afholdes
7. Tydelig tilkendegivelse af hvor mange ressourcer (herunder særligt personale) din virksomhed skal bidrage med
8. Pris og betalingsbetingelser
9. Klare afrapporteringsbetingelser samt tilkendegivelse af i hvilket format evt. ny viden skal overdrages til din virksomhed
10. Klare misligholdelsesbetingelser samt specificering af ejendomsrettigheder til evt. rapporter, produkter etc.

Gyldne regler

- Indhent altid flere tilbud, hvis du er i tvivl. Det er tiden værd
- Det billigste tilbud er IKKE altid det bedste
- Brug referencer aktivt. Tag kontakt til referencer og hør om deres erfaring med rådgiver

Kilde: startvækst.dk