

Oblikovalci in izvajalci poslovnih zгодb za lastnike in vodstva podjetij

»Management consulting« je prava stvar, ko vstopa na pravem nivoju

Oplajanje energije podjetja (ključnih sposobnosti, vrednot) v obliki ustrezne donosnosti, rasti, obrata sredstev in učinkovitosti virov financiranja, je hitrejše in bolj zanesljivo, ko smo povezani v mreže znanja, izkušenj in inovativnih idej.

Imeti možnost neposrednega preverjanja lastnega razmišljanja je privilegij, ki si ga dovolijo le samozavestni, odprti in v prihodnost usmerjeni managerji in lastniki. Zunanji, neobremenjen pogled, ki je obogaten z medpanožnimi, multikulturnimi in medgeneracijskimi izkušnjami, je pri tem še posebej koristen.

»Management consulting« je področje, ki je v času neprestanih sprememb in prilagajanj premalo izkoriščeno. Za uspešen začetek sodelovanja naj bodo jasno opredeljeni:

1. nivo pričakovanega sodelovanja,
2. koristi,
3. kriteriji uspešnosti.

Nivo sodelovanja neposredno določa tudi tip kriterijev uspešnosti in koristi. Tako na primer:

- **sodelovanje na nivoju odnosov** lahko pripelje do novih tržnih niš, do novega razumevanja vloge podjetja v vrednostnih verigah, inovativnih poslovnih modelov, inovativnih oblik organskih in kapitalskih rasti, modela internacionalizacije, jasne vizije in ključnih ciljev podjetja;
- **sodelovanje na nivoju procesov** omogoča povečanje produktivnosti, zniževanje stroškov poslovanja, povečanje transparentnosti in odzivnosti, jasno razumevanje vlog/odgovornosti in pristojnosti, izboljšanje organizacije;
- **sodelovanje na nivoju aktivnosti/funkcij** izboljša uresničevanje ključnih ciljev in strategij podjetja s strokovnimi prijemi v trženju, nabavi, proizvodnji, razvoju kadrov, izboljša komunikacijske strategije, učinkovitost pri projektne vodenju in podobno;
- **sodelovanje na nivoju produkta** je zelo operativnega značaja in privzame obstoječe strateške komponente kot osnovo za generiranje pojavnih oblik (oglasi, nova IT aplikacija, letno poročilo, anketa, embalaža).

Pri tem je zahtevnost merjenja neposrednih učinkov in/ali rezultatov največja na nivoju odnosov in najbolj enostavna na nivoju produkta, medtem ko je strateški učinek najmočnejši pri sodelovanju na nivoju odnosov (glej Aktualno 1.0 marec 2004). »Management consulting« lahko največ prispeva na nivoju odnosov in procesov.

Naj vas uspeh ne uspava in morebitno nihanje v rezultatih ne ohromi. **Odprite svojo energijo za sodelovanje.** Testirajte svoje poglede in zahtevajte rezultate, pri tem pa **pričakovanja oblikujte glede na nivo sodelovanja**, za katerega ste se odločili.

S spoštovanjem,

Vibacom tim.

»Management consulting« je pojem, ki je v svoji osnovi definiran skozi **odnos** med naročnikom in svetovalcem. Čeprav je odnos vzpostavljen na osnovi poslovnega izziva, so njegovi temelji subjektivne narave. Zgrajen je na **zaupanju** v strokovnost in osebno integriteto ter na življenjski energiji, ki se pretaka v času medsebojnega sodelovanja.



Projekti v tekočem mesecu:

ADRIA MOBIL d.o.o.

Implementacija razvojne zgodbe.

BTC d.d.

Oblikovanje razvojne zgodbe za BTC Novo mesto. Ozaveščanje nove poslovne zgodbe BTC Logističnega centra.

EGOLES d.d. Škofja Loka

Oblikovanje in operacionalizacija razvojne zgodbe podjetja za obdobje treh let od 2004 do 2007.

GIZ GRADIS

Serija delavnic in vetrenja možganov za managerje članic GIZa za kristaliziranje razvojnih usmeritev.

PETROL GOSTINSTVO d.o.o.

Druga faza ciljno usmerjenega izobraževanja za vse vodje in ostale zaposlene. Temelji na rezultatih preteklih izobraževanj in nadgradnji znanja, potrebnega za izboljšanje odnosa do strank in prodaje gostinskih storitev.

LESNINA EMMI d.d.

Uspešno zaključena diagnostika razvojnih potencialov.

IMKO d.d.

Uspešno zaključena diagnostika razvojnih potencialov.

VINAKOPER d.o.o.

Uspešno zaključena zgodba kapitalskega razvoja in internacionalizacije.

ZMCS

Sodelovanje pri prenovi vsebine Kataloga Združenja za Management Consulting Slovenije pri GZS.

Arhiv e-publikacij **Aktualno 1.0** in **Managerski fokus** je na voljo na naši spletni strani. Do njega pridete tako, da na strani www.vibacom.si, v meniju E-publikacije, odtipkate vaše uporabniško ime (vibacom) in geslo (vibacom).

Vsi teksti, slike in koncepti predstavljeni v posredovanih obvestilih so intelektualna lastnina podjetja Vibacom d.o.o. Če ne želite več prejemati Vibacomovih publikacij, odgovorite (reply) na to sporočilo in v naslovu (subject) vpišite "odjava".



vibacom

www.vibacom.si

H O U S E F O R B U S I N E S S S O L U T I O N S