

REKSTRARRÁÐGJÖF

MÁNUDAGUR 26. JANÚAR 2015

Kynningarblað Firma Consulting, Nóta, Peyroll, KPMG, Expectus og FranklinCovey.





Magnús hefur viðtæka reynslu úr atvinnulífinu sem hefur komið viðskiptavinum hans að góðum notum.

MYND/GVA

Vandvirkni í hávegum höfð

Ráðgjafarfyrtækið Firma Consulting sérhæfir sig í fyrirtækjaráðgjöf. Það veitir m.a. aðstoð og ráðgjöf við kaup, sölu og sameiningu fyrirtækja. Firma Consulting veitir jafnframt margháttaða rekstrarráðgjöf. Vönduð vinnubrögð eru aðalsmerki fyrirtækisins.

Þjónusta sú, sem Firma Consulting veitir, er í meginatriðum þrjúþætt. Í fyrsta lagi er veitt aðstoð við kaup, sölu og sameiningu fyrirtækja oftast að millistærð, en Firma Consulting skilgreinir millistærð fyrirtækja í áætluðu verðmæti eða veltu frá tvö hundruð milljónum króna upp

í tvö þúsund milljónir. „Í öðru lagi framkvæmum við verðmöt á fyrirtækjum af öllum stærðum. Í þriðja lagi veitum við margháttaða rekstrarráðgjöf, ef við teljum okkur geta orðið að gagni,“ segir Magnús Hreggviðsson, aðalráðgjafi fyrirtækisins. „Sú ráðgjöf getur verið margháttað. Má þar

nefna almenna rekstrarráðgjöf, ráðgjöf við uppstokkun, endurskipulagningu og margt fleira tengt rekstri fyrirtækja.

Það sem einkennir þjónustu Firma Consulting er að sögn Magnúsar vönduð vinnubrögð með góða fagmennsku. „Þá má vekja athygli á því að við erum sjálfstætt lítið ráðgjafarfyrtæki, sem er óháð öðrum, þar með talið fjármálastofnunum.“

Víðtæk reynsla

Magnús er Cand. Oecon. úr Háskóla Íslands og hefur víðtæka reynslu úr viðskiptalífnum. Hann starfaði sem endurskoðandi, ráðgjafi og fyrirtækja- og fasteignasali í rúman áratug. Síðar athafnamaður og frumkvöðull í útgáfu, fasteignarekstri og „landdevelopment“ (Smárahvammi) til fjölda ára. Fyrir rúmum tíu árum ákvað hann að nýta margháttaða reynslu sína, stofnaði ráðgjafarfyrtækið Firma Consulting og sneri sér að ráðgjöf við kaup, sölu og sameiningu fyrirtækja auk margháttaðra ráðgjafarstarfa.

„Reynsla mín úr athafnalífnum, fyrst sem sérfræðingur og síðar athafnamaður í viðamiklum rekstri, hefur komið mörgum að notum í verkefnum Firma Consulting. Vegna mikillar reynslu minnar tel ég mig geta sett mig betur í spor viðskiptavina í margháttaðum viðfangsefnum þeirra,“ segir Magnús.

Magnús hefur mótað nákvæmt söluférlí og meðferð Firma Consulting við sölu fyrirtækja. Þar leggur hann ríka áherslu á nákvæma skilgreiningu verkefna fyrir við-

skiptavini og fyrirfram sem nákvæmasta verðlagningu á þjónustunni. Mikil áhersla er lögð á nákvæmni í sölumeðferð og vandaðan frágang við kaup, sölu og sameiningu fyrirtækja. Söluférlí Firma Consulting er skilgreint á vef félagsins, www.firmaconsulting.is, og er í meginatriðum þannig:

A) Nákvæmur samningur um sölu (eða kaup/sameiningu), sem skilgreinir vel skyldur beggja.

B) Heildarúttekt Firma Consulting á stöðu félagsins og verðmat.

C) Vönduð sölumeðferð og söluvíðræður.

D) Nákvæmir og vandaðir samningar við kaup, sölu og sameiningu með alla enda hnyttu.

Magnús segir flesta viðskiptavini óska eftir því sem hann nefnir hljóðláta sölumeðferð. „Við búum í litlu samfélagi og er ósk flestra viðskiptavina okkar að við finnum traustan kaupanda án þess að viðskiptavinir og starfsmenn frétti til að skapa ekki möguleika á óróa í rekstri fyrirtækisins. Þetta getur verið vandasamt í litlu samfélagi þar sem flest fréttist.

Traust í viðskiptalífnum heldur að aukast

Aðspurður segist Magnús sjá merki þess að traust í viðskiptalífnum sé heldur að aukast. Hann segir umhverfi við sölu fyrirtækja hafa breyst mikið á síðustu árum. „Fyrst eftir hrun fjármálakerfisins árið 2008 versnaði afkoma fyrirtækja mjög. Traust einstaklinga í viðskiptalífnum minnkaði innbyrðis til muna vegna óvandaðrar og glannalegrar framgöngu

margra helstu og þekktustu viðskiptamanna landsins. Eins vegna slakara viðskiptasiðferðis margra annarra en áður var. Traust fjármálastofnana á viðskiptamönnum minnkaði og traust einstaklinga á fjármálastofnunum sömuleiðis.“ Nú er ástandið hvað varðar sölu fyrirtækja heldur að lagast. Afkoma fyrirtækja hefur batnað og segir Magnús að traust í viðskiptalífnum sé að aukast. Traust viðskiptamanna á stjórnvöldum eykst sömuleiðis, en það minnkaði mikið við hrunið og fyrstu árin eftir það.

Að sögn Magnúsar þarf að gæta fyllstu varúðar við kaup, sölu og sameiningu fyrirtækja og viðhafa vönduð vinnubrögð í hvívetna. „Þannig má koma í veg fyrir að eitthvað fari úrskeiðis í viðskiptum með fyrirtæki. Okkar helsti styrkur eru vönduð vinnubrögð, nákvæmi og áreiðanleiki í allri þjónustu fyrirtækisins. Hið vandaða söluférlí og frágangur sölu á fyrirtækjum hjá Firma Consulting hefur á fyrsta áratug félagsins skilað sér í að engin vandamál hafa komið upp í kring um og/eða eftir frágang þeirra viðskipta. Sú viðleitni okkar að freista þess að gera bæði seljendur og kaupendur ánægða með viðskiptin hefur tekist, að því er ég best veit, í öllum tilvikum á þessum tíma,“ segir Magnús.

Firma Consulting er til húsa að Þingaseli 10, 109 Reykjavík. Nánari upplýsingar er að finna á firmaconsulting.is og einnig í sínum 896-6665 eða 820-8800. Veffang Magnúsar er magnus@firmaconsulting.is



FIRMA

CONSULTING

Óháð ráðgjöf til fyrirtækja

Firma Consulting gerir fyrirtækjum tilboð í eftirfarandi þjónustu:

- Kaup, sala og sameining.
- Verðmat fyrirtækja.
- Samningaviðræður, samningagerð
- Áætlanagerð.
- Fjárhagsleg endurskipulagning.
- Samningar við banka.
- Rekstrarráðgjöf.

Firma Consulting, Þingaseli 10, 109 Reykjavík.
Símar: 820-8800 og 896-6665. Fax 557-7766
info@firmaconsulting.is, www.firmaconsulting.is



Nóta og Payroll sérhæfa sig í reikningagerð og launalausnum. Elísabet Ósk Guðjónsdóttir er framkvæmdastjóri Payroll og Atli Rafn Viðarsson er framkvæmdastjóri Nótu.

MYND/ERNIR

Reikningagerð og launalausnir

Systurfyrirtækin Nóta og Payroll sérhæfa sig í reikningagerð og launalausnum. Þrátt fyrir ungan aldur þjónusta fyrirtækin fjölda viðskiptavina hérlandis og erlendis. Bæði fyrirtækin leggja mikið upp úr notendavænu viðmóti og faglegri þjónustu.

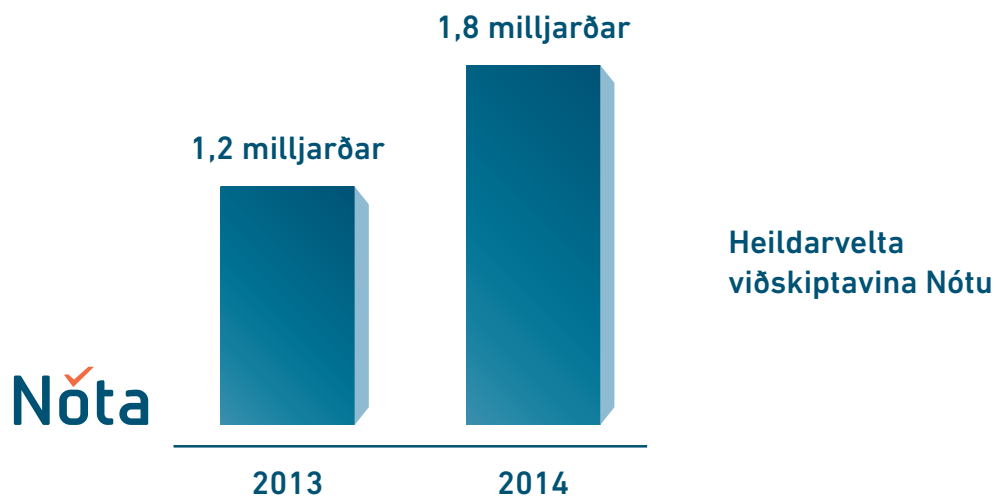
Payroll er eina fyrirtækið á Íslandi sem sérhæfir sig í launaútreikningum. Fyrirtækið þjónustar í hverjum mánuði tæplega 100 viðskiptavinum sem greiða laun til allt frá einum starfsmanni til yfir 100 starfsmanna. **Útreiknuð laun hjá Payroll á síðasta ári voru um 3,1 milljarður króna.** Payroll er með fjölbreyttan hóp viðskiptavina, allt frá einyrkjum til stærri fyrirtækja. Payroll þjónustar meðal annars fjölda fjármálafyrirtækja, þar á meðal einn af viðskiptabönkum. Hliðstæð þjónusta hefur tíðkast í nágrannalöndum okkar í langan tíma að sögn Elísabetar Guðjónsdóttur, framkvæmdastjóra Payroll. „Sérfræðingar okkar sjá mánaðarlega um útreikning launa fyrir fjölda viðskiptavina. Í þeirri vinnu felst allt sem viðkemur útreikningi launa og tengdra gjalda auk skila á mánaðarlegum og árlegum skilgreinum til hins opinbera, lífeyrissjóða og stéttarféлага. Við leggjum mikið upp úr rafrænum samskiptum við skil og birtingu upplýsinga og birtast til dæmis launaseðlar í netbönkum launamanna.“

Þegar kemur að útreikningi launa segir Elísabet að mikilvægt sé að styðjast við nýjustu lög og reglur um skatta, gjöld og kjarsamninga. „Hjá Payroll hefur verið fjárfest í þekkingu og hugbúnaði þannig að ávallt sé hægt að veita bestu mögulegu þjónustu á sviði launaumsjónar. Með útvistun á launum til Payroll er öryggi tryggt í meðferð á viðkvæmum upplýsingum. Í mörgum tilfellum höfum við aðeins umsjón með hluta launa fyrirtækis eins og ákveðnum stjórnendum, sölumönnum á árangurstengdum tekjum o.s.frv.“

Payroll veitir einnig ráðgjöf varðandi hlunnindi og launatengda styrki og aðstoðar við gerð vinnutengdra samninga, svo sem ráðningar- og starfslokasamninga og ákvörðun um kaup og kjör.

„Á heimasíðunni www.payroll.is má finna launareiknivél. Þar er hægt að slá inn forsendur út frá launþega og vinnuveitanda og fá út útborguð laun, launatengd gjöld og heildarkostnað fyrirtækis og fleiri upplýsingar tengdar launum og gjöldum,” segir Elísabet að lokum.

Nánari upplýsingar má finna á www.payroll.is.



Ráðgjafarfyrirtækið Nóta ehf. var stofnuð í ársbyrjun 2013 og heldur því upp á tveggja ára starfsafmæli sitt um þessar mundir. Fyrirtækið býður viðskiptavinum sínum upp á einfalt vefviðmót fyrir reikningagerð á vefsvæði sínu, www.nota.is, þar sem hægt er að gera reikningabeirnið hvenær sem er og vinna starfsmenn Nótu úr beiðnum samdægurs eða snemma næsta virka dag að sögn Atla Rafns Viðarssonar, framkvæmdastjóra fyrirtækisins. „Það kostar ekkert fyrir viðskiptavinum okkar að skrá sig, ekkert mánaðargjald er innheimt og viðskiptavinir okkar þurfa ekkert að binda sig í áskrift. Einungis er greitt fyrir þá reikninga sem Nóta gerir samkvæmt verðskrá. Þess má geta að gjaldskrá Nótu lækkaði um áramótin sökum

aukinnar eftirspurnar og samhæfingar kerfa.“

Viðskiptavinir Nótu hafa ávallt aðgang að afritum reikninga sinna og öðrum yfirlitum á heimasvæði sínu. „Innifalið í allri reikningagerð hjá Nótu er ráðgjöf varðandi útsendingu reikninga. Þannig skoða starfsmenn okkar til dæmis hvort viðskiptavinur sé með opið virðisaukaskattsnúmer, setja á rétta virðisaukaskattsprósentu o.s.frv.“

Fjöldi viðskiptavina hefur vaxið jafnt og þétt undanfarin tvö ár að sögn Atla Rafns og hafa þeir tekið vel í lausnir fyrirtækisins. Nóta þjónustar í dag fjölbreyttan hóp viðskiptavina, allt frá einstaklingum upp í fyrirtæki með tugi starfsmanna.

Nóta var fyrsta fyrirtækið á sínu sviði að sögn Atla Rafns sem gat sent frá sér rafræna reikn-

inga en það eru reikningar sem sendir eru í gegnum skeytamiðlara á ákveðnu formi. „Frá og með 1. janúar í ár hafa til dæmis stofnanir ríkisins og Reykjavíkurborgar og fjöldi fyrirtækja eingöngu tekið við rafrænum reikningum. Viðskiptavinir okkar sem þurfa að senda reikninga á þessa aðila þurfa því að senda reikningana í XML-formi nema um annað sé samið. Ekki verður lengur hægt að afgreiða reikninga í PDF-formi með sjálfvirkum hætti heldur verður þeim hafnað og kallað eftir þeim á XML-formi. Starfsmenn Nótu eru að sjálfsögðu tilbúnir að þjónusta þá sem þurfa að senda út rafræna reikninga og við höfum gert samstarfssamning við Inexchange um útsendingu á rafrænum reikningum.“

Nánari upplýsingar má finna á www.nota.is.

Skoðu Payroll reiknivélina á payroll.is

Sjávarútvegur og sólskin á Miami

Eftir að hafa lokið MBA-námi í Bandaríkjunum settist Birgir Örn þar að og hóf störf við ráðgjöf til fyrirtækja í sjávarútvegi. Horfurnar eru góðar í greininni og viðskiptavinir fyrirtækisins sækjast eftir sérþekkingu starfsmanna og sterku tengslaneti þeirra.

Einn þeirra mörgu Íslendinga sem starfað hafa við rekstrarráðgjöf erlendis er Birgir Örn Brynjólfsson. Hann hefur starfað í Bandaríkjunum undanfarnin ár eftir að hafa lokið MBA-námi við Thunderbird School of Global Management árið 2011. Upphaflega starfaði hann hjá dótturfyrirtæki Íslandsbanka í New York sem sérhæfði sig í fyrirtækjaráðgjöf í sjávarútvegi og endurnýjanlegri orku. Árið 2013 stofnuðu hann og nokkrir fyrrverandi samstarfsaðilar hans fyrirtækið Antarctica Advisors sem sérhæfir sig í fyrirtækjaráðgjöf í sjávarútvegi



Birgir Örn Brynjólfsson hjá Antarctica Advisors.

í Norður- og Suður-Ameríku. „Við erum í Miami á Flórída og viðskiptavinir okkar eru fyrst og fremst meðalstór sjávarútvegsfyrirtæki í Norður- og Suður-Ameríku.

Við skilgreinum þjónustuframboð okkar í þrjá flokka. Í fyrsta lagi í samruna og yfirtökur þar sem við sjáum um sölufæri fyrir fyrirtækjaeigendur eða veitum ráðgjöf til kaupanda við yfirtöku á fyrirtækjum. Í öðru lagi er það fjármögnun þar sem við aðstoðum fyrirtæki við að sækja fjármögnun á markaði, hvort sem um ræðir lánsfé eða hlutafé. Að lokum er það stefnumótun en þar veitum við sérhæfða ráðgjöf við ýmis þróunar- og endurskipulagningarverkefni.“

Mikill vöxtur

Birgir segir starfsemi þeirra vera í grundvallaratriðum sambærilega þeirri ráðgjafarþjónustu sem fyrirfinnst innan fyrirtækjaráðgjafar hjá íslensku bönkunum að því undanskildu að þeir hafi ekki viðskiptabankastarfsemi til þess að styðja við ráðgjafarþjónustu. „Vinnuumhverfið í Norður- og Suður-Ameríku er þó frábrugðið því íslenska á margan hátt. Í Bandaríkjunum er til að mynda ríkari eftirlitsskylda með starfsemi okkar og hæfniskröfur á einstaklinga eru strangari en víðast hvar annars staðar. Að sama skapi eru einstaka lönd í Suður-Ameríku ekki eins langt komin í regluverki og eftirliti.“

Horfurnar í alþjóðlegum sjávarútvegi eru þokkalega jákvæðar til lengri tíma lítið að sögn Birgis og sjá þeir fram á stöðugan vöxt í eftirspurn eftir sjávarafurðum. „Það hefur verið umtalsverður vöxtur í fiskeldisframleiðslu sem má rekja beint til þessa ójafnvægis í framboð og eftirspurn og ég á frekar von á því að fiskeldi muni halda áfram að vaxa á heimsvísu.



Skrifstofubýgging Birgis og félaga hans í Miami. Fyrirtækið hefur aðsetur á 19. hæð.

Það er einnig hægt að færa rök fyrir því að alþjóðlegur sjávarútvegur sé mun sundurskiptari en margar aðrar greinar í matvælaíðnaði, sem skapar vissulega tækifæri fyrir fyrirtæki eins og okkar sem vinnur að sameiningu innan greinarinnar.“

Starfsmenn fyrirtækisins finna einnig á viðskiptavinum að þeir sækjast eftir sérþekkingu og tengslaneti þeirra í sjávarútvegi og á alþjóðlegum fjármálamörkuðum. „Sjávarútvegur er að mörgu leyti flóknari atvinnugrein en margan grunar þar sem mismunandi markaðir og tegundir hafa ólíka eiginleika og regluverk. Með sérþekkingu okkar hefur okkur tekist að aðgreina okkur frá stærri ráðgjafarfyrirtækjum sem starfa á sama markaði.“

Golfsettið safnar ryki

Birgir er giftur Kiley Larson og saman eiga þau tvo unga drengi. „Við búum miðsvæðis í Miami og í göngufæri frá skrifstofunni. Dagurinn er tekinn snemma og hefst yfirlétt á að fæða og klæða drengina og koma þeim í skólann á réttum tíma. Vinnudagarnir geta oft verið langir, ekki síst þar sem viðskiptavinir okkar eru staðsettir á ólík-

Birgir ásamt eiginkonu sinni, Kiley Larson, og tveimur sonum þeirra.



um tímabeltum. Frítíminn fer í samverustundir með fjölskyldunni enda fátt sem gefur mér meiri ánægju í lífinu en að sjá

drengina okkar þroskast og takast á við lífið. Á meðan verður golfsettið og veiðistöngin að fá að safna ryki inni geymslu.“

HAFÐU FJÖLPÓSTINN ÞINN Í FRÉTTABLAÐINU

Fréttablaðið er mest lesna dagblaðið með glæsilegt forskot á keppinautana. Meðallestur Fréttablaðsins í aldurshópnum 25-54 ára er 73% á höfuðborgarsvæðinu.*

Við bendum auglýsendum á að notfæra sér forskotið þegar þeir velja dreifingarleið fyrir fjölpóst sinn. Við dreifum sex daga vikunnar til heimila á stærsta markaðssvæði landsins.

Hafðu fjölpóstinn þinn inni í Fréttablaðinu.

Það er áhrifarík leið til að koma skilaboðum um vöru eða þjónustu beint inn á heimilin.

Kannaðu dreifileiðir og verð í síma 512 5448 eða í tölvupóstfangi fjolpostur@frettabladid.is

FRÉTTABLAÐIÐ

Innskot í Fréttablaðið skilar árangri!



Aðfangastýring og öflug stjórnendasýn

Verkefnastjórar hjá ráðgjafarsviði KPMG aðstoða viðskiptavinum í að takast á við breytingar í starfsumhverfinu og bæta stýringu vöruflæðis út frá mælikvörðum og upplýsingum sem henta áskorunum í rekstri.

Nú sem fyrr eru í fullu gildi lögmálin um að kaupa inn í „réttu“ magni og á réttum tíma þar sem viðfangsefnið er að lágmarka óvæntan vöruskort og á sama tíma koma í veg fyrir að birgðir úreldist og seljist ekki af þeim sökum,“ segir Kristján M. Ólafsson, verkefnastjóri á ráðgjafarsviði KPMG. „Það eru heldur engin ný sannindi að leiðin til að hámarka nýtingu í aðfangakeðjunni er að vera fljótur að greina þarfir viðskiptavina og stilla af öll innkaup og birgðir miðað við það,“ bætir hann við.

Neysluvenjur breytast

„Í fréttum birtast upplýsingar um að netverslun dafni og að í sumum greinum hafa verslanir sem ekki reka hefðbundnar búðir á Íslandi, náð umtalsverðri markaðshlutdeild. Aukið öryggi í netverslun og breytt neyslumynstur hjá yngri kynslóðinni hefur þar mikil áhrif. Miklir möguleikar felast í þessum breytingum sem hafa áhrif á alla aðfangakeðjuna,“ greinir hann frá.

„Nýjar“ áskoranir

Ólafur Örn Ólafsson segir að góðir stjórnendur spyrji sig að því hvernig best sé að tryggja virði fyrir viðskiptavinum í síbreytilegu umhverfi. „Ef neytendur eru tilbúnir að bíða eftir vörum frá er-

lendum netverslunum eru þá úreltir viðskiptahættir að halda birgðir svo hægt sé að afgreiða vöruna strax? Ef magninnkaup og flutningar í stórum einingum duga ekki til að bjóða vörur á samkeppnishæfu verði, hvaða leiðir eru þá færar í að veita þeim þjónustu? Þetta eru meðal þeirra áskoranana sem viðskiptavinir okkar standa frammi fyrir,“ segir hann.

„Til að mæta þessum breytingum leggur KPMG mikla áherslu á stjórnendaráðgjöf af margvíslegu tagi og aðstoð við stjórnendur í að nálgast þær upplýsingar sem þeir þurfa til að sinna sínu starfi. Má hér nefna hluti eins og viðskiptagreind, sviðsmyndagreiningu, stefnumótun og margt fleira. Í hröðu og síbreytilegu umhverfi, með kröfuhörðum viðskiptavinum, er nauðsynlegt að hafa rauntímasýn á fjárbindingu og veltuhraða birgða, krafna og annarra liða. Í allri okkar ráðgjöf leggjum við áherslu á að auka virði í rekstri fyrir okkar viðskiptavinum.“

Ráðgjöf og mælaborð stjórnandans

„Viðskiptagreind (e. Business Intelligence) og ráðgjöf eða lausnir henni tengdar eru ekki nýjar af nálinni frekar en stýring innkaupa og birgða. Góð rauntíma-yfirsýn yfir stöðu þeirra þátta sem



Ólafur Örn Ólafsson og Kristján M. Ólafsson, verkefnastjórar á ráðgjafarsviði KPMG.

MYND/GVA

mestu máli skipta, t.d. við stýringu, veltufjármuna er góðum stjórnendum mikilvæg, hvort sem um er að ræða veltuhraða birgða, greining viðskiptakrafna eða heildaráhrif þessara þátta á sjóðsstreymi frá degi til dags,“ segir Ólafur enn fremur.

Á ráðgjafarsviði KPMG starfa reyndir sérfræðingar. „Í sama

ráðgjafahópnum höfum við viðtæka þekkingu á skilvirkri stýringu þeirra atriða sem fjallað er um hér að framan og auk þess mikla reynslu í útfærslu viðskiptagreindarlausna þar sem stillt er upp skýrum mælikvörðum til að tryggja árangur í rekstri.

Möguleikum í notkun og útfærslum viðskiptagreindarlausna

og mælaborða fyrir stjórnendur er alltaf að fjölga.

Mikið magn upplýsinga er til nú þegar í upplýsinga- og fjárhagskerfum fyrirtækja og stofnana. Við erum sérfræðingar í að draga fram lyklatríði og setja fram með skýrum hætti öflug stjórnendasýn, og hámarka þá fjárfestingu sem þegar hefur verið lagt í.“

Verum viðbúin hinu óvænta

Sviðsmyndagreining er ein af þeim aðferðum sem framsýnir stjórnendur geta nýtt sér við undirbúning stefnumótunar, áætlanagerðar og áhættugreiningar en hún byggist á því að dregnar eru upp nokkrar en ólíkar lýsingar á þeim aðstæðum sem upp geta komið í starfsumhverfinu. Með aðferðafræði sviðsmynda er varpað ljósi á það hvaða ákvarðanir þarf að taka í náinni framtíð og hvaða hugsanlegar afleiðingar þær geta haft.

Markmið sviðsmyndagreininga er að meta mögulega framtíðarþróun og ná utan um helstu óvissuþætti sem nauðsynlegt er að hafa í huga við stefnumarkandi ákvarðanir og aðra þætti í undirbúningi stjórnenda áður en kemur að ákvarðanatöku. Ráðgjafarsvið KPMG hefur sérhæft sig á þessu sviði og er leiðandi í notkun aðferðafræðinnar hér á landi. Sem dæmi má nefna að sérfræðingar KPMG hafa nýtt hana til að meta hvaða áhrif mismunandi aðferðir við afnám fjármagnshafta gætu haft bæði á einstök fyrirtæki og eins þjóðarhag (sjá nánar á www.kpmg.is)

Nauðsynlegur undirbúningur

„Öll þekking okkar er úr fortíðinni en allar ákvarðanir sem við tökum snerta framtíðina. Við mótum framtíð okkar með þeim ákvörðunum sem við tökum eða tökum ekki í dag. Það er því bæði rökrétt og eðlilegt að skilja sem best hvernig möguleg framtíð getur litið út – áður en kemur að ákvarðanatöku. Þetta getur í dag-

legu amstri, t.d. í rekstri fyrirtækja, stofnana og sveitarfélaga snúist um það hvort stjórnendur eigi að stækka rekstur eða ráðast í áhættusamar fjárfestingar eða ákvarðanir af öðru tagi,“ segir Sævar Kristinnsson, verkefnastjóri á ráðgjafarsviði KPMG.

Sævar, sem er einn af höfundum bókarinnar Framtíðin – frá óvissu til árangurs og fjallar um notkun sviðsmynda, segir að sviðsmyndaadferðin sé nýtt af flestum stærstu fyrirtækjum heims og ekki síður af sveitarfélögum og opinberum stofnunum. Hér á landi hefur þessi aðferðafræði verið notuð lengi af viðbragðsaðilum eins og björgunarsveitum, Almannavörnum og slökkviliði til undirbúnings fyrir óvænta atburði.

„Aðferðin hentar afar vel í rekstri fyrirtækja en með því að nýta sviðsmyndir sem grunn að stefnumótun, áætlanagerð eða áhættugreiningu, má koma í veg fyrir að óvæntir hlutir komi mönnum í opna skjöldu.“

Ekki nein kristalskúla

Að sögn Sævars hentar sviðsmyndaadferðin mjög vel til að stilla saman skoðanir ólíkra hópa og leggja grunn að sameiginlegri stefnumótun. „Að skoða umhverfi dagsins í dag með gleraugum framtíðarinnar auðveldar okkur að koma auga á nýja möguleika og gefur okkur heildstæðari sýn til ákvarðanatöku. Þannig nýtast sviðsmyndir bæði sem undirbúningur við mótun nýrrar stefnu og/ eða til að prófa hvort núverandi



Sævar Kristinnsson, verkefnastjóri á ráðgjafarsviði KPMG: „Öll þekking okkar er úr fortíðinni en allar ákvarðanir sem við tökum snerta framtíðina.“

stefna standist mismunandi stöðu sem mögulega gæti komið upp í framtíðinni.“

Sævar bendir á að sviðsmyndaadferðin sé engin kristalskúla og alls ekki trygging fyrir því að við getum séð fyrir alla óvænta atburði í samfélaginu.

„Hins vegar getum við undirbúið okkur undir mismunandi atburði og þannig skapað betri skilning stjórnenda á því hvernig eigi að bregðast við ógnunum, en ekki síður hvernig hægt sé að nýta tækifæri sem möguleg kunna að koma upp í framtíðinni.

Þannig er hægt með viðurkenndum aðferðum að greina og leggja mat á mögulegar aðstæður sem geta komið upp fremur en að trú á blindni á eina tiltekna framtíð sem oft er sú sem við viljum eða væntum þess að verði,“ segir Sævar.

Námskeið um fjármál og rekstur

Hægt er að finna ýmis námskeið sem tengjast stofnun, rekstri og fjármálum fyrirtækja. Sem dæmi bjóða Endurmenntun Háskóla Íslands, Opni háskólinn og Nýsköpunarmiðstöð upp á áhugaverð námskeið. Ýmis stéttarfélög bjóða félagsmönnum sínum námsstyrki þegar slík námskeið eru sótt og er vert að athuga slíkt. Hér má sjá dæmi um þrjú námskeið sem eru í boði á þessari önn.

Endurmenntun Háskóla Íslands Grunnatriði fjármála

Á námskeiðinu verður farið yfir grundvallaratriði fjármála út frá hagnýtu sjónarhorni. Námskeiðið er sérstaklega ætlað stjórnendum sem hafa ekki menntun á sviði viðskiptafræði og vilja ná betri tökum á helstu hugtökum og aðferðafræði reksturs og fjármála.

Farið verður yfir einstaka þætti í ársreikningum fyrirtækja, þ.e. efnahagsreikning, rekstrarreikning og yfirlit eiginfjár og sjóðstreymis fyrirtækja ásamt helstu kennitölum.

Gefið verður stutt yfirlit yfir einstaka þætti í samspili fjármögnunar og fjármálamarkaða og rætt verður um samband áhættu og ávöxtunar. Einnig verður fjallað um verðmat fyrirtækja og hvernig hægt er að meta fjárfestingarkosti innan þeirra. Loks verður farið í grunnatriði í rekstrarhagfræði, sumsé sambandið á milli framboðs og eftirsagnar og áhrif verðbreytinga á ólíkar vörur og markaði.

Engin stærðfræðikunnátta er nauðsynleg.

Kennari námskeiðsins er Haukur Skúlason sem hefur starfað á fjármálamarkaði síðan 2005 og er með B.A., B.Sc.- og MBA-gráður. Hann starfar í dag sem verkefna-

stjóri framtaksfjárfestinga hjá Íslandssjóðum, dótturfyrirtæki Íslandsbanka.

Námskeiðið hefst 10. mars

Nánar á www.endurmenntun.is

Opni háskólinn Innsýn í heim fjármálastjórnunar – Fjármál fyrir „ekki fjármálastjóra“

Á námskeiðinu er fjallað um ýmsa þætti rekstrar og fjármála. Námskeiðinu er ætlað að veita innsýn í undirstöðuatriði fjármálastjórnunar og er ætlað stjórnendum sem ekki hafa fjármálabakgrunn, en þurfa starfsins vegna að hafa grunnskilning á stjórnun fjármála.

Á námskeiðinu verður farið yfir:

- Áætlanir og kostnaðargreiningu
- Ársreikninginn
- Lestur ársreiknings og helstu kennitölur
- Fjármögnun og fjárfestingu
- Verðmat fyrirtækja og fjárfestingarkosta

Að námskeiði loknu er gert ráð fyrir að þátttakendur hafi almenna og hagnýta þekkingu á helstu þáttum í stjórnun fjármála.

Kennari námskeiðsins er Hrönn Greipisdóttir, viðskiptafræðingur frá HÍ og MBA frá City University í London. Hrönn starfar sem fjár-



Rekstur og fjármál geta vaxið mörgum í augum. Þá getur verið hjálplegt að skella sér á námskeið sem útskýrir grunnhugmyndirnar.

NORDICPHOTOS/GETTY

festingastjóri hjá Arev verðbréfa-fyrirtæki.

Skráningarfrestur er til 12. febrúar.

Nánar á www.ru.is/opnihaskolinn

Nýsköpunarmiðstöð Stofnun og rekstur smáfyrirtækja

Námskeiðið snýst um þau grund-

vallaratriði sem varða stofnun og rekstur fyrirtækis. M.a. er fjallað um sölu- og markaðsmál, fjárhagsáætlanir, form fyrirtækja og skattamál. Áhersla er lögð á gerð viðskiptaáætlana.

Í byrjun námskeiðsins leggur hver þátttakandi fram sína viðskiptahugmynd sem hann síðan vinnur að meðan á námskeiðinu

stendur. Sú hugmynd getur verið viðskiptahugmynd fyrirtækis sem þegar er stofnað eða ný hugmynd.

Í lokaáfangna námskeiðsins eru gerð drög að viðskiptaáætlun. Þannig kemur í ljós hvort viðskiptahugmyndin sé raunhæf.

Námskeiðið fer fram í lok mars. Nánar á www.nmi.is



Hefur fyrirtæki þitt prófað hádegisverðinn frá okkur?

Veitingasvið ISS eldar fyrir tugi fyrirtækja á degi hverjum.

5 800 600 | sala@iss | www.iss.is

CATERING SERVICES 

Ef þú gerir betur þá verðum við sátt

Árangur og árangursstjórnun eru viðfangsefni Ráðgjafarfyrirtækisins Expectus.

Expectus skapar virði með viðskiptavinum sínum

Ráðgjafarfyrirtækið Expectus var stofnað fyrir sex árum og hefur náð að vaxa og dafna í skugga fjármálakreppunnar. Í dag vinna 25 starfsmenn hjá fyrirtækinu við ráðgjöf á sviði stefnumótunar, rekstrar og upplýsingatækni. Flestir hafa langa og fjölbreytta reynslu úr atvinnulífnum og hafa tileinkað sér framsæknuustu aðferðir okkar tíma.

„Við sækjum okkur framúrskarandi lausnir hvaðanæva og aðlögunum þær aðíslenskum aðstæðum“ segir Kristinn Tryggvi Gunnarsson, framkvæmdastjóri.

„Slík aðlögun þýðir oftast að gera þarf hlutina hraðar, skilvirkar og ódýrar án þess að tapa gæðum. Smæðin hefur því unnið með okkur hvað þetta varðar og lausnir okkar hafa vakið eftirtekt í erlendum verkefnum þar sem kaupendur hafa samanburð við leiðandi alþjóðleg ráðgjafarfyrirtæki.“

Skýrum stefnu og tryggjum framkvæmd hennar

Ráðgjafar Expectus hafa stýrt á fimmta tug stefnumótunarverkefna, allt frá 15 manna pípulagningafyrirtæki upp í sóknaráætlun fyrir forsætisráðuneytið (Ísland 2020) þar sem haldnir voru 8 fjölmennir þjóðfundir í öllum landslutum.

„Stefnumótunarfræðin hafa þróast mikið frá því ég byrjaði sem stefnumótunarráðgjafi fyrir 12 árum,“ segir Kristinn. „Góð stefnumótunarvinna byrjar á greiningu, rýna þarf í ytri þætti sem hafa áhrif á reksturinn, til dæmis efnahagsmálin, samfélagsbreytingar, lagaumhverfi, stjórnunumhverfi og umhverfismál. Greining á innviðum er mikilvæg og við leggjum sérstaka áherslu á fjárhagslega greiningu þar sem við höfum löggiltan endurskoðanda í hópnum. Hvar og hvernig verða tekjurnar til, hvaða hópar viðskiptavina eru arðsamari en aðrir og hvaða vörur eða þjónusta skila mestri framlegð. Hluti af greiningunni er að draga fram og sammælast um lykilhæfni starfsmanna. Stefnumótandi valkostir eru vegnir og metnir og leiðin valin fram á við.“

Stjórnendur kvarta oft undan því að með utanaðkomandi ráðgjöf við stefnumótun verði til þykkar skýrslur sem einungis safni ryki og raunverulegar breytingar verði litlar.

„Þetta höfum við svo sannarlega upplifað og því tryggjum við aðkomu sem flestra starfsmanna strax í byrjun. Við höfum þá skoð-



Tuttugu og fimm starfsmenn sinna ráðgjöf á sviði stefnumótunar, rekstrar og upplýsingatækni hjá Expectus. Sérstaða hópsins er að flestir hafa langa og fjölbreytta reynslu úr atvinnulífnum og hafa tileinkað sér framsæknuustu aðferðir okkar tíma.



Kristinn Tryggvi Gunnarsson, framkvæmdastjóri Expectus

Hildur Erla Björgvinsdóttir, framkvæmdastjóri Ráðum

Úr gögnum í upplýsingar og yfir í verðmætasköpun

Um helmingur starfsmanna Expectus sinnir ráðgjöf í upplýsingatækni með áherslu á lausnir frá Microsoft en fyrirtækið er eini gullvottaði samstarfsaðili Microsoft á sviði viðskiptagreindar (Business Intelligence) hér á landi. Nýlega stofnaði fyrirtækið hóp sem sérhæfir sig í Sharepoint lausnum til að bæta hópavinnu, skilvirkni ferla og upplýsingaflæði, en þar er stefnan einnig sett á gull vottun.

„Það hefur orðið bylting í umbreytingu gagna yfir í upplýsingar með tilkomu nýrra lausna frá Microsoft. Fleiri stjórnendur fá nú réttar upplýsingar á réttum tíma með minni tilkostnaði en áður, þetta gerir fyrirtækinu kleift að bregðast hraðar við nýjum áskorunum og skapa þannig auknið virði.“

Duttum í hugbúnaðarpottinn

„Það má segja að við höfum fyrir tilviljun dottið í lukkupott hugbúnaðargerðar. Einn af viðskiptavinum okkar, með starfsemi í 53 löndum, var í stöðugum vandræðum með gæði gagna sem flæddu á milli tölvukerfa. Alltaf var opið einhvers staðar í heiminum og eftir að hafa vakað ófáa sólarhringa við að halda gagnaflæðinu gangandi fól hann okkur

að skrifa hugbúnað til að vakta gagnaflæðið í rauntíma. Úr varð kerfið exMon (Expectus Continuous Monitoring) sem nú er í notkun hjá 30 íslenskum fyrirtækjum um allan heim. Við bindum miklar vonir við útflutning á kerfinu því kaup á slíkum kerfum hafa hingað til aðeins verið á færi stærstu fyrirtækja. Það að við höfum þurft að laga okkur að örmarkaði verður vonandi grunnur að samkeppnisforski á heimsmarkaði.“

Ráðum atvinnustofa bætist í hópinn í fyrra

„Þegar leiðir okkar Hildur Erlu Björgvinsdóttur hjá Ráðum atvinnustofu lágu saman í einu stefnumótunarverkefninu, sáum við kjörið tækifæri til að uppfylla þarfir viðskiptavina okkar um stjórnenda – og sérfræðingaleit,“ segir Kristinn Tryggvi.

„Hjá Ráðum er mikil sérfræðipækning í öflun og vali á starfsfólki og endurspeglast það í faglegum vinnubrögðum. Til að mynda notar Ráðum margar matsaðferðir við val á starfsfólki og hámarkar líkurnar á að rétti kandidatinn sé valinn í starfið.“

Skapa einstakan vinnustað

Expectus er í eigu starfsmanna

og á heimasíðunni er framtíðarsýninni lýst þannig

„Við verðum þekkt alþjóðlega sem fyrirmynd annarra þekkingarfyrirtækja fyrir að skila viðskiptavinum okkar framúrskarandi árangri og óviðjafnanlegu virði, tæknilega leiðandi á okkar sviði og stjórnunarleg fyrirmynd meðal jafningja. Við tökum okkar eigin meðöl,“ segir Kristinn Tryggvi brosandir.

„Við notum gildin okkar, kraft, heiðarleika og samvinnu til að móta fyrirtækjameninguna. Allur rekstur er opin og gagnsær og almenna reglan er að umbun starfsmanna er í réttu hlutfalli við þau verðmæti sem þeir skapa. Hjá okkur er því hin fullkomna jafnlaunastefna og til grundvallar er ítárlegt frammistöðumat, bæði hlutlægt og huglægt þar sem frammistaða starfsmanna er reglulega metin út frá 15 hæfnisþáttum. Allir eru árangurs tengdir.“

Slík umbunarkerfi eru ekki óumdeild og henta ekki allri starfsemi, eða hvað?

„Það er hárétt“ segir Kristinn. „En við erum sannfærð um að slíkt kerfi hjálpar okkur að laða til okkar besta og hæfileikaríkasta fólknið en á því byggjum við framtíðina.“



Aukinn árangur íslensks atvinnulífs

„Við förum á fætur til að aðstoða fólk og fyrirtæki við að bæta frammistöðu með skemmtilegu og áhrifaríku umbreytingarferli.“

Þjálfarar FranklinCovey eru með víðtæka reynslu úr íslensku atvinnulífi og hafa náð einstökum árangri með viðskiptavinum hér heima og erlendis. „Við erum þekktust fyrir vinnu okkar með 7 Habits og 5 Choices lausnirnar en vinna okkar með innleiðingu stefnu, verkefnastjórnun, sölustjórnun og leiðtogaþjálfun er mjög vaxandi þáttur í starfi okkar,“ segir Guðrún Högnadóttir, framkvæmdastjóri og meðeigandi FranklinCovey á Íslandi og Norðurlöndunum. „Okkur er annað um að auka árangur viðskiptavina okkar með gjöfulegu langtímasamstarfi.“

Minni framleiðni hér á landi

Guðrún segir íslenskt viðskiptalíf standa frammi fyrir stórum áskorunum því rannsóknir sýna að hér á landi nái vinnustaðir minni árangri en sambærilegir vinnustaðir erlendis og starfsmenn vinni undir miklu álagi og fjölbreyttri ábyrgð. „Þegar horft er til framleiðni á

Norðurlöndunum kemur í ljós að Íslendingar vinna mun lengri vinnuviku en til dæmis Norðmenn. Við vinnum um 1.900 vinnustundir að meðaltali á ári á meðan Norðmenn vinna bara um 1.400 tíma á ári. Á sama tíma ná Norðmenn hins vegar að skapa meiri verðmæti en við.“

Betra skipulag og meiri agi

Ástæðuna fyrir minni framleiðni telur Guðrún vera eitthvað sem markvisst sé hægt að breyta. „Þegar horft er á þessar ólíku tölur um framleiðni eru það oftast þættir sem snúa að skipulagi, aga og forgangsverkefnum starfsmanna sem munur er á frekar en á þáttum sem tengjast stærð markaðarins eða legu landsins. Við aðstoðum vinnustaði við að auka framleiðni og ánægju starfsmanna með ferli sem heitir 5 Choices. Vinnustofan sameinar klassískar kenningar um árangursstjórnun og nýjustu rannsóknir á sviði taugavísinda sem hjálpa fólk að stjórna

betur ákvörðunum sínum, tíma, athygli og orku. Þannig nær það að einbeita sér að mikilvægustu verkefnum, halda einbeitingu og hámarka afköst og árangur í bæði einkalífi og starfi. Bókin kom út um áramótin og fór beint í fjórða sæti Wall Street Journal-metsölulistsans.

Meiri tími í það sem skiptir máli

Árangur er alltaf mældur fyrir og eftir þátttöku á vinnustofum FranklinCovey. „Rannsóknir okkar á íslenskum fyrirtækjum hafa meðal annars leitt í ljós að eftir vinnustofur nær fólk að verja um þrjátíu prósent meiri tíma í þau verkefni sem skipta mestu máli og skila árangri. Þá er unnið með agaðri hætti í stað þess að bregðast stöðugt við öllum áreitum og reyna að hlaupa hraðar. Við kennum fólk hvernig það getur náð betri tókum á sínum verkefnum, skipulagt sig betur og unnið með beittari og skemmtilegri hætti og þannig náð sínum markmiðum, og haft



Guðrún Högnadóttir, framkvæmdastjóri og meðeigandi FranklinCovey á Íslandi og Norðurlöndunum.

MYNDIR/VILHELM

nægan tíma og orku í önnur lífsins verkefni.“

Þegar horft er til þess hvernig fyrirtæki geti haldið samkeppnisforskoti segir Guðrún það sem aðgreini fyrirtækin ekki vera hvað þau geri heldur hvernig þau geri

hlutina. „Það skiptir mestu máli hvernig menningu starfsfólkið skapar. Þar komum við til sögu, FranklinCovey vinnur að því að umbreyta menningu vinnustaða þannig að hún tryggir stöðugan árangur.“

Hafa afgerandi áhrif á líf og starf einstaklinga

FranklinCovey er leiðandi alþjóðlegt þekkingarfyrirtæki sem sérhæfir sig í árangri einstaklinga, vinnustaða, og liðsheilda með þjálfun, ráðgjöf og rannsóknunum. Hlutverk fyrirtækisins er að auka árangur fólks og fyrirtækja um allan heim. „Sýn okkar er að hafa afgerandi áhrif á hvernig fólk um allan heim lifir, vinnur og nær sínum mikilvægustu markmiðum,“ segir Sif Sigfúsdóttir, viðskiptastjóri FranklinCovey á Íslandi.



Sif Sigfúsdóttir, viðskiptastjóri FranklinCovey á Íslandi.

FranklinCovey er með þjónustu í 149 löndum og er skráð í Kauphöllina í New York. „Námskeiðin okkar hafa hlotið fjölda alþjóðlegra viðurkenninga, meðal annars frá Training Industry. Fleiri en tólf milljónir manna hafa sótt 7 Habits-námskeiðin okkar síðastliðin tíu ár. Níutíu prósent af Fortune100-fyrirtækjunum hafa verið viðskiptavinir FranklinCovey og 75 prósent af fyrirtækjum á Fortune500-listanum auk fjölda opinberra skóla og stofnana. Þessar tölur tala sínu máli um gæði þeirrar þjónustu sem við bjóðum upp á. Hér heima vinnum við með framsæknum íslenskum vinnustöðum, meðal annars í sjávarútvegi, fjármálastarfssemi, framleiðslu, opinberri þjónustu, lyfjageiranum, flutningaþjónustu, ferðaþjónustu, skólum og víðar,“ útskýrir Sif.

Hún bætir við að sérhæfing þeirra hjá FranklinCovey liggir á sjö línunum. „Það er forysta, framkvæmd, framleiðni, traust, sala, verkefnastjórnun og menntun.“ Sif útskýrir hvern þátt fyrir sig nánar: „Varðandi forystuhlutann, þá þróum við árangursríka stjórnendur og leiðtoga sem virkja fólk, ferli og framtíðarsýn til framúrskarandi árangurs. Við gerum vinnustöðum kleift að hrinda í framkvæmd stefnu og snúa orðum í athafnir. Á sviði framleiðni, þá leiðbeinum við fólk við að stjórna ákvörðunum sínum, athygli og orku til að uppskera í lífi og starfi. Við byggjum vinnustaðamenningu á grunni trausts, samstarfs og helgunar sem leiðir af sér aukin afköst og minni kostnað. Við umbreytum sambandi seljenda og kaupenda með kerfisbundinni nálgun og því hugarfari að hjálpa viðskiptavinum að skara fram úr. Verkefnastjórnunin lýtur að því að við virkjum framlag allra með hagnýtri nálgun við stjórnun fólks, ferla og árangursríkra verkefna og að lokum er það svo menntunarþátturinn en við aðstoðum skóla til bættrar frammistöðu með því að leysa úr læðingi einstakt framlag allra nemenda og kennara. Vaxandi þáttur í starfi okkar er að votta innri þjálfara íslenskra vinnustaða, sem sjá um þjálfun starfsmanna og stuðning við árangur með lausnum FranklinCovey.“

7 venjur til árangurs

Heildrænt kerfi 7 venja til árangurs hjálpar einstaklingum, fyrirtækjum og stofnunum að ná meiri árangri í lífi og starfi og byggir á mest seldu stjórnunarbók allra tíma: 7 Habits of Highly Effective People, eftir Stephen Covey.

María Ellingsen, leikkona og leikstjóri, er vottaður þjálfari frá FranklinCovey í 7 Habits og 5 Choices. Hún er með margra ára reynslu sem stjórnendabjálfi og fyrirlsari og hefur unnið með námsefni FranklinCovey síðan 2007. „7 venjur eru verkefni til að beisla hugmyndir og gera þær að raunveruleika. Þær hafa breytt miklu fyrir mig sem listamann og hjálpað mér að ná árangri og mér finnst mjög gaman að miðla þeim til annarra,“ segir María.

Í vinnusmiðju um 7 venjur lærir fólk aðferðir til að taka frumkvæði, skilgreina gildi sín og hlutverk og móta sér stefnu. Einnig að nota tímann og orkuna markvisst og búa til jafnvægi sem gerir það að verkum að það endurnýjar sig stöðugt en brennur ekki út. „Þegar þessi grunnur er kominn bætast við leiðir til bættrar samvinnu við aðra með því að læra skilningsríka hlustun og endurgjöf. Með þetta veganesti verður fólk hæfara til að ná árangri í starfi og ná fram mikilvægustu markmiðum fyrirtækis síns. Það bætist svo við að námsefnið er sett fram á lifandi og skemmtilegan hátt, með myndböndum og ótal verkefnum sem þátttakendur leysa einir sér eða saman.“

Elín María Björnsdóttir er Education-leiðtogi FranklinCovey á EMEA-svæðinu og leiðbeinir skólustjórnendum við að virkja börn og efla skólustarf með „The Leader in Me“ hugmyndafræði 7 Habits. Í starfi sínu ferðast hún um allan heim við að þjálfa skólustjórnendur og innleiða venjurnar 7 í skólanámskrá. Hún vinnur með nokkrum skólum hér á landi. „Það eru forrættindi að vinna með jafn öflugum hópum að jafn metnaðarfullum og mikilvægum þáttum í okkar samfélagi,“ segir hún.



Elín María Björnsdóttir, Education-leiðtogi FranklinCovey á EMEA-svæðinu, og María Ellingsen, vottaður þjálfari frá FranklinCovey í 7 Habits og 5 Choices.



Ragnar Guðgeirsson er einn af vottuðum þjálfurum FranklinCovey í 4DX-aðferðafræðinni.

FARSÆL INNLEIÐING STEFNU MEÐ 4DX

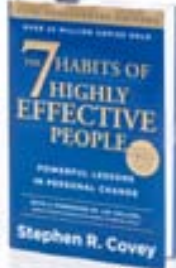
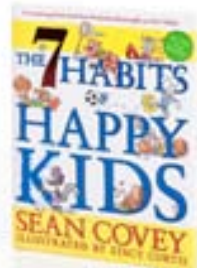
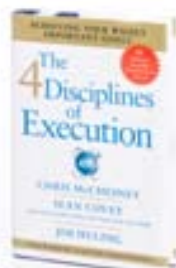
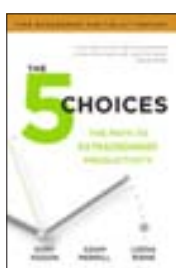
„Við hjá Expectus höfum unnið með ýmis verkfæri til að aðstoða fyrirtæki og stofnanir við stefnumótun og innleiðingu stefnu,“ segir Ragnar Guðgeirsson ráðgjafi, sem er einn af vottuðum þjálfurum félagsins í 4DX-aðferðafræði FranklinCovey. „Það sem reynst hefur erfiðast er að ná að tryggja þátttöku starfsfólks í innleiðingu stefnunnar. Stefnumótun er fag sem kennt er í skólum en þjálfun í innleiðingu stefnu hefur vantað í skólakerfið.“

4 Disciplines of Execution byggir á markvissri þjálfun ásamt sex mánaða stuðningsferli þar sem stjórnendur og starfsfólk taka aðferðafræðina og flétta hana inn í starfsemi vinnustaðarinnar. Í grundvallaratriðum gengur innleiðing stefnu út á þrenns konar breytingar:

- Pennastrik (aðgerðir sem kalla á ákvarðanir eða verkefni sem unnin eru einu sinni).
- Aðlögun á daglegum rekstri (það sem við höfum verið að gera og mæla og ætlum okkur að halda áfram með á sömu braut eða bæta).

- Hegðunarbreytingar (það sem kallar á að við förum út fyrir þægindahringinn og breytum okkar daglegu hegðun).

„4DX er aðferðin sem snýr að síðasta þættinum af þessum þremur. Með öðrum orðum til að ná árangri sem við höfum aldrei áður náð, þurfum við að fara að gera hluti sem við höfum aldrei gert áður. Aðferðin gengur jafnframt út á að taka einn þátt stefnunnar fyrir í einu og ná settu marki, síðan er næsti þáttur tekinn fyrir og innleiðingu haldið áfram. Með þessu eru stjórnendur þjálfaðir í að virkja starfsfólkið með sér til að ná árangri sem hópur.“



Franklin Covey, Laugavegi 178, 105 Reykjavík. sími 775-7077.