

Lautrupvang 1 B
DK-2750 Ballerup

Telefon +45 70 12 06 00
Fax +45 70 12 08 00

E-mail info@byggecentrum.dk
Web www.byggecentrum.dk

CVR nr. DK 63 03 50 17

Saglig inspiration til ledelse i en krisetid

26.03.2010

Krisen er tidens mantra. Alle taler om det, og en del gør skam da også noget ved det. Men hvilke strategiske tiltag kan vise sig nyttige for ledere inden for byggeriet netop nu? Er der strategiske guldkorn, der ligger lige foran os – eller er det et spørgsmål om at have vilje til at handle og gå i mod krisestrømmen?

Det vil være emnet for en gratis BrunchClub-formiddag hos Byggecentrum i Ballerup d. 29. april 2010. Ud over lækker, morgenmad får deltagerne effektive, udfordrende og inspirerende "opsange" om, hvordan byggeriets ledere kan (bør!) tilpasse virksomhedens strategi og forretningsmodel optimalt i forhold til krisen.

To sider af samme sag

Der er to indlægsholdere, som giver hver sin "opsang". Den ene indlægsholder er underdirektør Nicolaj Ejler fra Rambøll Management Consulting, som er forfatter til den netop udkomne bog om ledelse: "Uden for kategori – ledelse af videnvirksomheder". Han udfordrer branchens ledelsesmæssige traditioner og sætter kraftigt spot på branchens virksomheders evne til at arbejde med at omsætte strategi til konkret forretningsmodel: - Bevidsthed om egen forretningsmodel er afgørende for succes i denne krisetid, forklarer Nicolaj Ejler.

Det andet oplæg giver et meget konkret og anderledes indblik i, hvordan en handlekraftig, sprællevende entreprenørvirksomhed har grebet kriseledelsen an. Det vil blive leveret af den karismatiske samfundsdebattør Balder Johansen, der er leder for byggefirmaet Logik & Co., som er en fondsejet og kollektivt drevet entreprenørvirksomhed, med fokus på godt håndværk, bæredygtighed og social ansvarlighed: - Man tager fejl, hvis man tror, at man kan gemme sig for krisen, mener Balder Johansen, hvis egen virksomhed ikke er gået helt upåvirket gennem krisen, men gør et både behjertet, positivt og handlekraftigt forsøg på at finde mulighederne selv i en krisetid.

Bevidsthed om egen forretningsmodel

- Bevidsthed om egen forretningsmodel er afgørende for succes i denne krisetid, siger Nicolaj Ejler: - Hvad sælger man? Sælger man en skala-ydelse med samme ydelse til mange, så skal man optimere sine processer for at levere en solid standardvare til mange kunder med høj

effektivitet. Profitmargen er relativt lav, ressourceudnyttelsen skal være i top. Sælger man derimod en højt specialiseret ydelse, skal man optimere sin uniqueness og investere i medarbejdere, der kan levere det til kræsne kunder. Profitmargen er højere, ressourceudnyttelsen er lavere. Prøv nu at forestille dig, at du ønsker at sælge det ene, men har den anden type medarbejdere. Medarbejderne kan ikke levere effektivt og med høj kvalitet. Måske bliver de utilfredse med at lave noget, de ikke er specialiserede til. Måske får kunden ikke det, de regner med. Det går helt galt, mener Nicolaj Ejler, som på seminaret vil gennemgå forskellige typer forretningsmodeller samt udfordre branchen på sine ledelsesmæssige traditioner: - Jeg tror vinderne nu skilles fra taberne: Kan man engagere og motivere sine medarbejdere ved at have en begejstrende strategi? Og kan man frisætte energi ved medarbejderne via ledelse, der motiverer og faciliterer medarbejdernes udvikling? Nøgleordene er den rette dosering af hhv. ansvar og selvstændighed med sparring og coaching, afrunder Nicolaj Ejler.

Faktaboks 1: Om Byggecentrums BrunchClub

Dette er første seminar i en række morgenseminarer for chefer / ledere med ansvar for forretningsudvikling og strategi på tværs af byggesektoren. Seminarerne samles under titlen "BrunchClub" og holdes i samarbejde med Nordisk Byggedag. Dette første seminar er gratis.

På disse seminarer får du - udover en god brunch i godt og brancheuniformt selskab - mulighed for at opleve en række spændende talere, som på kontant vis serverer et højaktuelt emne i relation til strategi og forretningsudvikling. Målet er at servere aktuelle cases, trends og "opsange", der kan inspirere deltagerne til at danne deres egne tilpassede strategier.

Faktaboks 2: Program for "Strategiske muligheder i en krisetid"

- hvordan man kan manøvrere sig strategisk snedigt gennem krisen - eller i hvert fald gøre et forsøg

kl. 08.45: (Registrering og) Morgenmad/Brunch

kl. 09.45: Velkomst ved Jørn Vibe Andreasen, adm. dir Byggecentrum

"Strategiske veje ud af krisen for videnstunge virksomheder som arkitekter og (byggnings-)ingeniører" v/ Nicolaj Ejler, Rambøll Management Consulting (30 min)

Case: "Hvis jeg sidder helt stille, så opdager krisen mig nok ikke" v/ Balder Johansen, Logik & Co (30 min)

+ spørgsmål - med efterfølgende forfriskning og networking

kl. 11.15: Tak for i dag

Faktaboks 3: Indlægsholdere

Balder Johansen

- er daglig leder i byggefirmaet Logik & Co., kulturel iværksætter, samfundsdebattør og tidligere christianit. Logik & Co. ApS (<http://logik.dk/site/>) er en fondsejet og kollektivt drevet entreprenørvirksomhed, med fokus på godt håndværk, bæredygtighed og social ansvarlighed.

Download billede i høj opløsning her:

http://www.byggecentrum.dk/fileadmin/templates/byggecentrum/images/Pressebilleder/Balder_Johansen.jpg

Nicolaj Ejler

- er cand.scient.adm. og underdirektør i Rambøll Management Consulting og førende konsulent inden for performance management, evaluering og ledelse af videnintensive organisationer . Han er også medforfatter til den netop udkomne bog "Uden for kategori - ledelse af videnintensive virksomheder" (<http://www.lrbusiness.dk/da-DK/Titler.aspx?c=Item&category=3756&item=18723#>)

Download billede i høj opløsning her:

http://www.byggecentrum.dk/fileadmin/templates/byggecentrum/images/Pressebilleder/Nicolaj_Ejler_Thilert.JPG

Faktaboks 4: Tid og sted

Seminaret holdes d. 29. april kl. 8.45 – 11.15 hos Byggecentrum i Ballerup. Deltagelse er gratis. Tilmelding og yderligere informationer på <http://kurser.byggecentrum.dk>.