

Paket till omställningscheckar - MAJ 2020

Kriterier - omställningsstöd

- Drabbats hårt av Corona-pandemin
- Arbetsställe registrerat i Västmanland
- Max 20 anställda (räknat per 2020-01-01)
- Bedrivit sin verksamhet på heltid i minst ett år (räknat från 2019-01-01) och har minst ett registrerat bokslut. (Undantagen för kravet om heltidsverksamhet är turistföretag som bedriver sin verksamhet säsongvis.)
- Bedriva näringsverksamhet med vinstsyfte och inneha F-skatt

Mer info och alla kriterier;

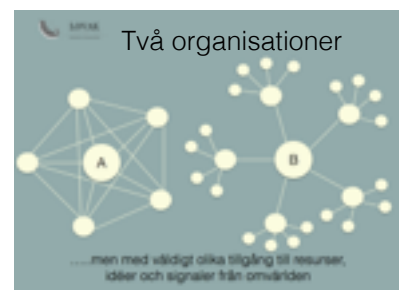
<https://regionvastmanland.se/utveckling/bidrag-och-stod/foretagsstod/omstallningsstod/>

PAKET 1; OMSTÄLLNING AV VERKSAMHETEN, NYA SCENARIER & VÄG FRAMÅT.

MÅL

Utveckla företagets framtidsplanering och stötta strategiskt framåt och ut ur krisen. Strategiskt ställa om de nödvändiga delar i bolaget som behövs för att nå framåt. Målgruppen är styrelse/ledningsgrupp/utvecklingsgrupp. El en för sammanhanget ihopsatt grupp från företaget som möter vår referensgrupp.

Med denna insats vill vi skapa mer strategiska och scenariontänkande företag som förstår att omvärlden kommer fortsätta förändras och att trender, omvärldsbevakning, framtidsplanering, samverkan med andra osv. är en stor del av lärandet och förutsättningar i företagets framtida organisation.



Omställningspaketet omfattar 3 delar presenterade nedan.

2 workshopsdagar samt 20 h konsultstöd av LOVAK-konsult.

Pris: 100 000 kr exkl. moms (125 000 kr inkl. moms)

(Omställningchecken täcker 80 %)

1: WORKSHOP - Framtidsplanering och scenario-övning

INLEDNING - OMVÄRLDEN, FRAMTIDEN

- Omvärlden, nya marknader, affärsmodeller, organisationer
- Vår direkta omvärld, våra kunders behov och andra företag gör.
- Vart vill vi, vision & målbild hur driver det verksamheten
- Vad är vårt varför?

Dialog och inspiration.

HUR KAN VÅR FRAMTID SE UT?

VAD; Framtidsplanering med scenariomodell

”Faktoranalys-modellen”

- Vilka två påverkansfaktorer är mest vitala/kritiska för oss just nu?
- Vad händer om:
 - a. Ja/Ja b. Ja/Nej c. Nej/Ja d. Nej/nej
- Hur sannolika är de olika framtiderna? Hur logiska är de?
- Vilka möjliga riktningar finns det till de olika framtiderna?
- Vilka är de bästa möjliga riktningar?

SUMMERING, DIALOG

Utifrån ovan diskuteras ev. plan för omställning av verksamheten, ny produkt/tjänst/verksamhetsben som sedan arbetas fram med hjälp av konsultstödet i paketet.

Påbörjan av en ny affärsplan för en ny verksamhetsben, ny produkt el. tjänst inom företaget görs efter detta tillsammans med företaget och LOVAK-konsulten.

2: WORKSHOP - HUR NYTTJAR VI VÅRA KOMPETENSER/PROFILER I ETT FÖRÄNDRINGSARBETE.

Vilka olika profiler har vi i ledningsgruppen/företaget, analys via 4 mat Leadership Behaviour Index.

- Vem ansvarar för varje del av utvecklingen, när behövs vad?
 - Baserat på LBI?
 - Stabsläge? / Utvecklingsläge.
- Hur tar vi beslut och kommunicerar vi förändringar, plan?
 - Internt, styrelse, personal,
 - Externt, intressenter, medlemmar, kunder

SUMMERING, DIALOG

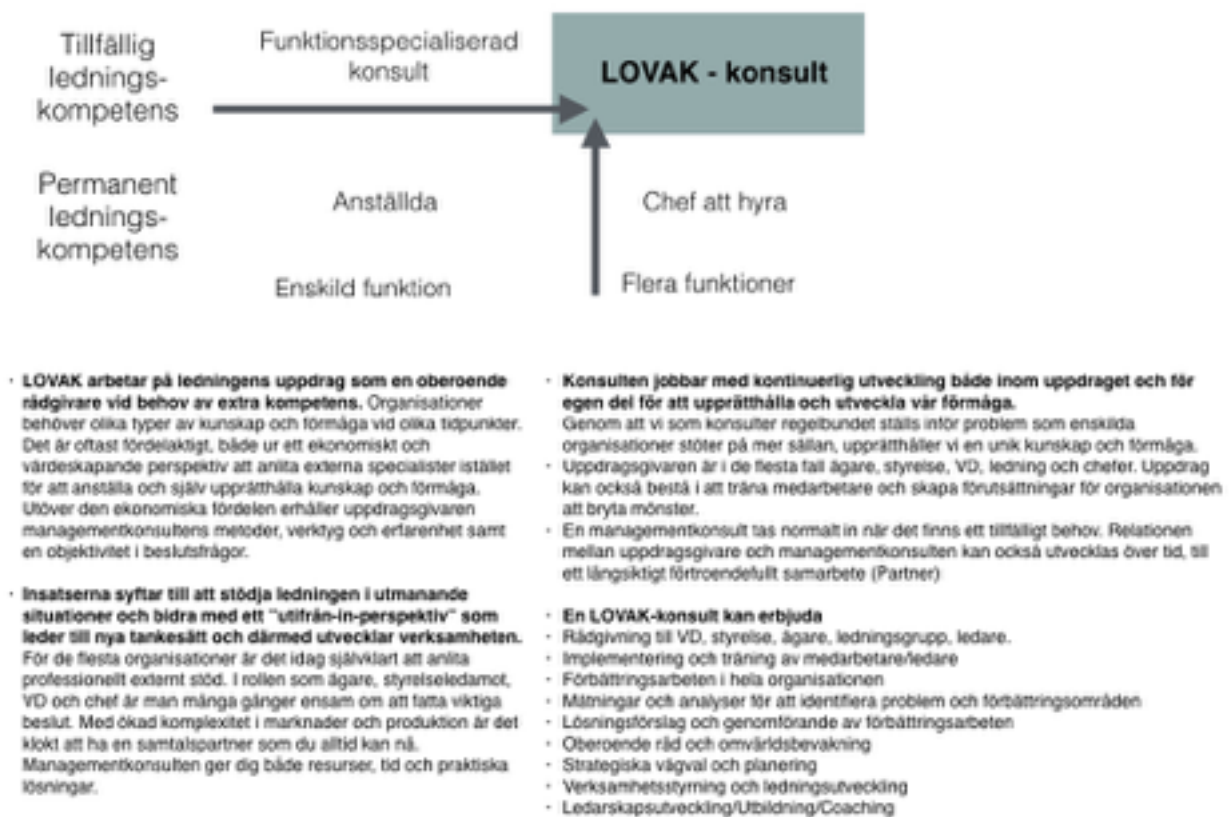
Underlag för strategi, hur sker arbetet framåt? Vem ansvarar i olika delar av utvecklingsarbetet.

3. KONSULTSTÖD 20 H

Tid som kan nyttjas på många sätt.

En verksamhetscoach arbetar på ledningens uppdrag som en oberoende rådgivare vid behov av extra kompetens. Insatserna syftar till att stödja ledningen i utmanande situationer och bidra med ett "utifrån-in-perspektiv" som leder till nya tankesätt och därmed utvecklar verksamheten. Verksamhetscoachen jobbar med ständiga förbättringar, både inom uppdraget och för egen del för att upprätthålla adekvat förmåga.

Vad innebär LOVAK konsultstöd?



Kunskap har blivit viktigare och viktigare. Organisationer behöver olika typer av kunskap och förmåga vid olika tidpunkter. Det är oftast fördelaktigt, både ur ett ekonomiskt och värdeskapande perspektiv att anlita externa specialister istället för att anställa och själv upprätthålla kunskap och förmåga. Normalt sett är det också fördelaktigt att köpa in stöd för återkommande aktiviteter som uppträder sällan. Utöver den ekonomiska fördelen erhåller uppdragsgivaren verksamhetscoachs metoder, verktyg och erfarenhet samt en objektivitet i beslutsfrågor.

För de flesta organisationer är det idag självklart att anlita professionellt externt stöd. I rollen som ägare, styrelseledamot, VD och chef är man många gånger ensam om att fatta

viktiga beslut. Med ökad komplexitet i marknader och produktion är det klokt att ha en samtalspartner som du alltid kan nå. Verksamhetscoachen ger dig både resurser, tid och praktiska lösningar.

Genom att verksamhetscoachen regelbundet ställs inför problem som enskilda organisationer stöter på mer sällan, upprätthåller verksamhetscoachen en unikt bred kunskap och förmåga. Uppdragsgivaren är i de flesta fall ägare, styrelse, VD, ledning och chefer. Uppdrag kan också bestå i att träna medarbetare och skapa förutsättningar för organisationen att bryta mönster.

En verksamhetscoach tas normalt in när det finns ett tillfälligt behov. Relationen mellan uppdragsgivare och verksamhetscoachen kan också utvecklas över tid, till ett långsiktigt förtroendefullt samarbete. Direkt rådgivning kräver att det finns ett förtroende för verksamhetscoachen hos uppdragsgivaren.

Ledningsstöd och konsultation kan bestå av bl.a.

- Rådgivning
- Implementering och träning av medarbetare/ledare/chefer
- Förändrings/förbättringsarbete
- Analyser/mätningar av både verksamhet, attityder, nöjd medarbetar index, nöjd kund index mm
- Identifiera problem och förbättringsområden
- Lösningförslag
- Oberoende råd
- Strategiska vägval och planering såsom
 - Vad ska vår strategi vara?
 - Hur kan vi förbättra vår produktion?
 - Hur kan vi maximera vår vinst?
 - Hur ska vi prissätta våra produkter?
 - Vilka marknader ska vi verka på?
- Verksamhetsstyrning och ledning
- Uppföljning
- MM

Insatserna kan variera allt från en föreläsning eller workshop till samarbete under flera år och leder ibland även hela vägen till styrelsepost.