

## Kernen i virksomheden

Grundlæggeren / ejerne / ledelsen repræsenterer kernen i virksomheden, og det er deres dybere interesser, talenter, motivation og drivkraft, der har skabt virksomheden, som den er i dag - og det er normalt også de kræfter, der skal guide virksomheden ind i fremtiden.

Klarhed om virksomhedens dybere intention vil være en hjælp i mange situationer:

- Ved fastlæggelse af mål og strategi for virksomheden
- I de samtaler man løbende har i ledelsen om virksomhedens drift
- Ved prioritering af nye mulige investeringer
- Når man skal vurdere de forretningsmuligheder som løbende opstår.
- Når man skal vurdere de råd og den vejledning man modtager fra eksterne parter som revisor, bank, konsulenter i iværksættercentre og andre virksomhedsrådgivere.

Overvej følgende spørgsmål, og skriv det gerne ned – og hæng det evt. op på væggen:

**Mål og motivation** - ejerens (ejernes) dybere motivation og mål med virksomheden ?

**Forretningsideen** – klarhed om hvordan vi egentlig tjener vore penge – hvad er vi gode til ?

**Mission** – hvad bidrager vi med til vore kunder og forbrugere - samfundet ?

**Vision** – hvor vil vi hen – hvad er vor virksomheds ønskeposition om 3-5-7 år ?

**Værdier** - hvilke værdier er i praksis styrende i forskellige dele af virksomhedens virke ?

Alle virksomheder har mål og en strategi, men det er ikke alle virksomheder der har skrevet dem ned.

**Forretningsmæssige mål** for virksomhedens udvikling på 1-3 års sigt - hvilken retning skal din virksomhed tage - hvilke mål vil du gerne have at din virksomhed skal nå i perioden ?

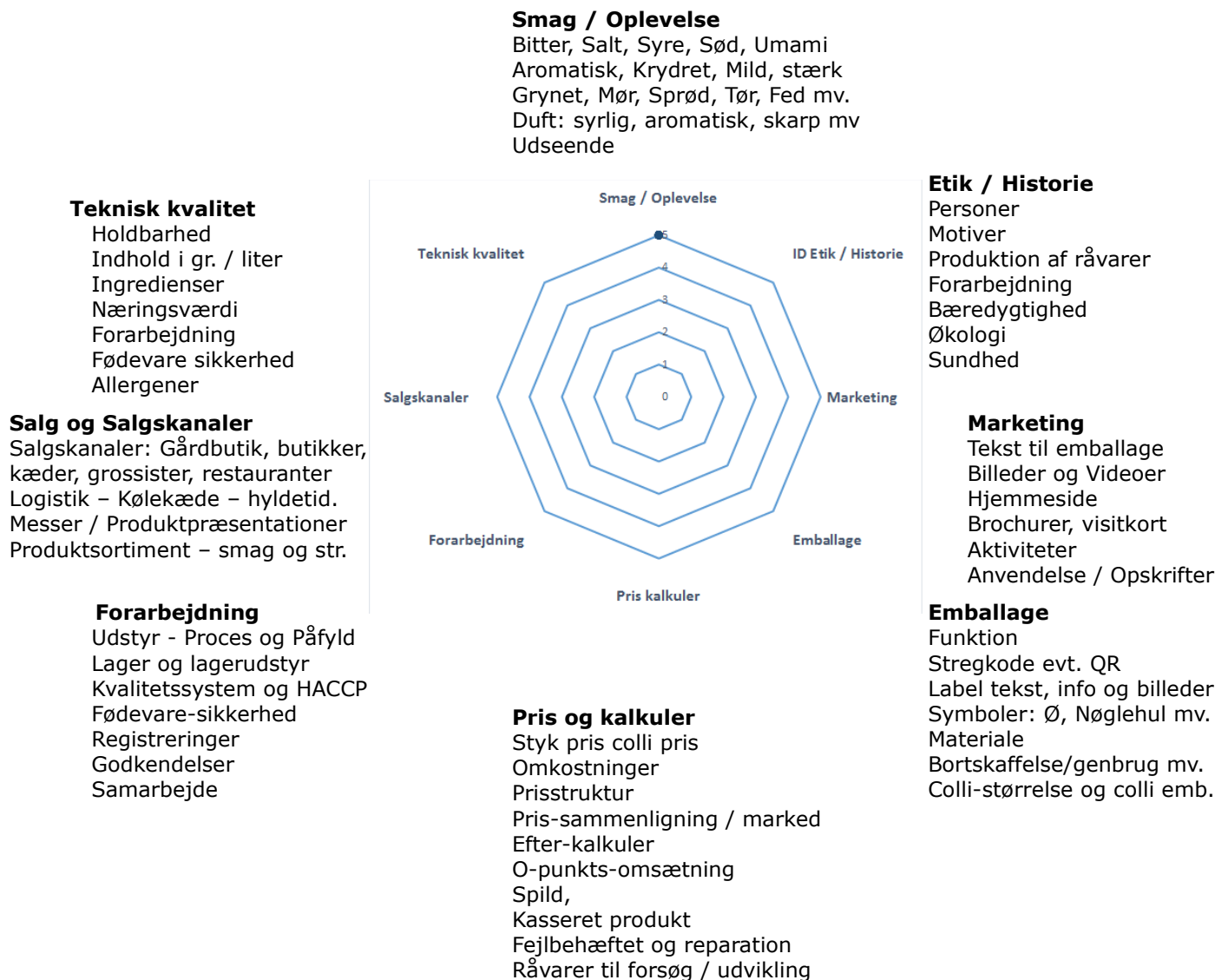
**Strategi** – beskriver vejen I vil tage for at nå jeres mål – og skal primært give svar på:

1. **Produkt eller ydelse** - Hvad vil I sælge – nyt – eller mere af det samme ?
2. **Kunder** - Hvem vil I sælge til – salgskanaler – distribution ?
3. **Salg og marketing** - Hvordan vil I gøre det ?

## Fødevarer kvalitet

Kvaliteten af et produkt eller en ydelse kan defineres som dets evne til at opfylde kundens forventning. Set på denne måde er kvaliteten af dit produkt ikke blot det fysiske produkt, men er også afhængig af, at du er i stand til at fortælle kunden, hvad han/hun kan forvente af dit produkt.

Dit totale produkts kvaliteter er skitseret i nedenstående figur.



Det er svært at forbedre sig på så mange punkter – derfor kaster man sig ofte over de punkter hvor man er god. Men det er ofte der dit produkt allerede er stærkt i forvejen, så måske er det bedre at forbedre dit totale produkts kvalitet ved at se det fra forskellige vinkler.

Du kan f.eks. betragte dit samlede produkt i de nedenstående 4 perspektiver og for hvert perspektiv udpege 1 punkt, hvor du kan styrke dit samlede produkt:

- **Produktionsperspektiv** – forbedre forarbejdningen
- **Forretningsperspektiv** – få bedre økonomi
- **Kundeperspektiv** – hvad vil gøre dine distributører gladere for dit produkt
- **Forbrugerperspektiv** – hvad vil gøre slutbrugere mere loyal eller tilfreds

## Motivation og værdi

Spørgsmålet er hvilke opgaver du som iværksætter skal arbejde med ?

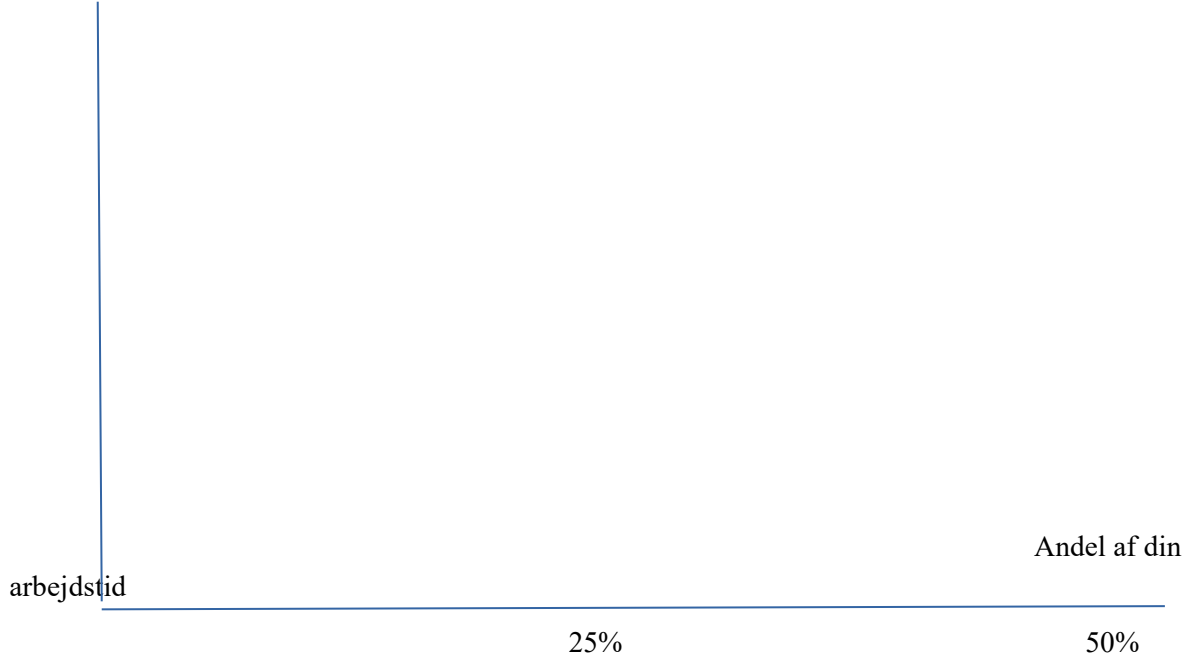
En produktionsvirksomhed har brug for at få løst opgaver inden for mange felter. Hvis de ikke bliver løst falder virksomheden fra hinanden. På det overordnede niveau findes der derfor i princippet ikke vigtige og mindre vigtige opgaver. Alle er vigtige!

Svaret kunne være, at du skal arbejde der, hvor du med dine unikke personlige kvaliteter og faglige kvalifikationer skaber størst værdi for virksomheden. Når du arbejder med andre opgaver end disse, så går din dag med at skabe mindre værdi end du kunne have skabt.

Overvej hvor stor en del af tid du bruger på nedenstående opgaver og hvor motiveret du er for hver af dem, og læg forbogstavet af hver opgave ind i nedenstående diagram

- Bogholderi, løn mv
- Ekspedition
- Fakturering
- Ledelse, fremdrift, organisering
- Markedsføring
- Produktion
- Regnskab, budget og likviditet
- Salg
- Udvikling / proces- og produktudvikling

Motivation / Din unikke værdi for din virksomhed



Dårlige samvittigheder er ofte tegn på, at du ikke får gjort noget som nok er vigtigt - men som du enten ikke har lyst til - eller - at du ikke har tid til opgaver som du ved du er aller bedst til.

Hvem kan overtage de opgaver du skal af med ?