

Rådgiverens udfordringer - trusler eller muligheder?

05.03.2020

**VILHELM
LAURITZEN**
arkitekter

Gyrithe Saltorp
gsa@vla.dk

Viden

Udfordring

- Viden mangedobles og er globaliseret
- Kundens forventninger – ”vi giver råd”



Mulighed

- Bliv skarp på forretningskonceptet - valget mellem full service og særkompetencer
- Bevidst inkompetence – nye samarbejdsformer: strategiske samarbejder, evt. opkøb og fusioner

Digitalisering og automatisering

Udfordring

- Komplicerede opgaver kan nu automatiseres
- Med automatisering følger brancheglidning
- Med automatisering følger prispres
- Digitalisering giver forventning om on demand-data og ekstrem fleksibilitet

Mulighed

- Det gyldne vindue ift. indtjening
- Lær af andre, fx. advokater
- Acceptér tabte slag og bliv skarp på hvilken merværdi I skaber
- Opgradér medarbejderne – og dig selv



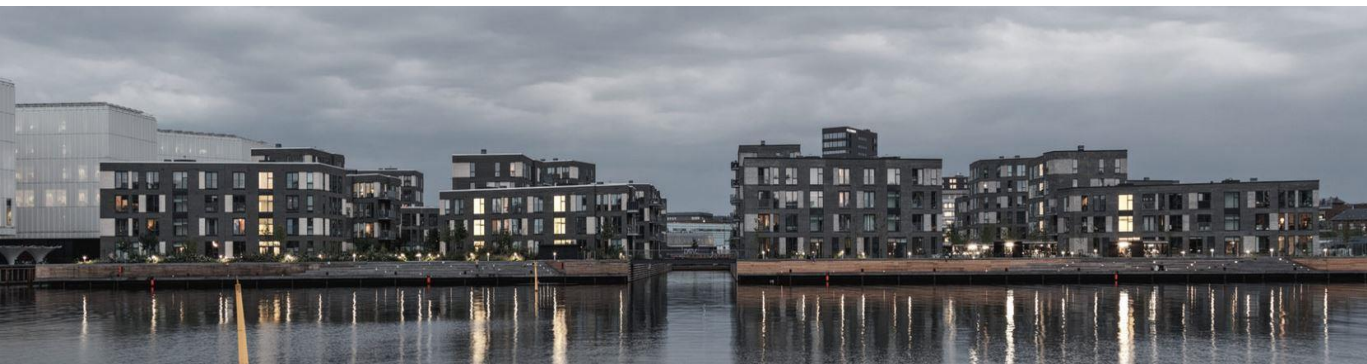
Rettigheder og sikkerhed

Udfordring

- Det er så nemt "at låne"
- Forretningshemmeligheder – egne koncepter
- Angreb på virksomhedens viden og data

Mulighed

- Bevidsthed om 20'ernes værdi
- Op på tæerne med udvikling – den agile organisation
- Opdatering af kontrakter, interne processer og adfærd



Bæredygtighed

Udfordring

- Fra 0-100 km/t på 1 år
- Logikken fra i går er irrelevant
- Uprøvede/andre løsninger, der øger risiko
- Verdensmål-pin og greenwashing
- Kundens forventninger – ”vi giver råd”

Mulighed

- Nye samarbejder / samskabelse
- Aktivering af skuffeideer og Pippi'er
- Bryd vanen
- Mulighed for de svære, men bevidste til-og fravalg, der skærper forretningen



Tak for i dag!