



Kompas

Retning, struktur og handling



senva

Få virksomhedens gode idéer og ambitioner til at blive til virkelighed

Hos senva har vi udviklet en fleksibel leverancemetode, der let kan tilpasses den enkelte virksomheds behov, krav og ambitioner – vi kalder det **KOMPAS**.

Kompas fungerer som både en referenceramme og et styringsværktøj, der skaber struktur og sammenhæng på tværs af organisationen. Fra grundlæggende virksomhedsdokumenter til strategiske mål hjælper værktøjer som StrategiKompas, SalgsKompas og det digitale MålKompas med at sikre en klar og fokuseret retning.

Med Kompas får virksomheden et effektivt navigationssystem, der understøtter fælles retning, engagement og fokuseret eksekvering. Resultatet er en organisation, hvor alle bidrager til at realisere virksomhedens ambitioner og overordnede succes.

På de følgende sider finder du en detaljeret gennemgang af modellen og dens faser.

Sådan er et forløb hos senva

4

Indsigt - fase 1

6

Analyser & konklusioner - fase 2

7

Vores kompasser

8

Forankring - fase 3

10

Eksekvering - fase 4

11

Skræddersyede løsninger, der skaber klar retning og mærkbare resultater

Med Kompas skaber vi værdi gennem en velafbalanceret proces, der kombinerer indsigt, planlægning og eksekvering. Vores tilgang sikrer, at virksomhedens ambitioner omsættes til handling og konkrete resultater.

Vi starter med at få et dybdegående overblik over virksomhedens mål og udfordringer. Denne indsigt bliver grundlaget for udviklingen af StrategiKompas, der tydeliggør de vigtigste prioriteter og fokuserer indsatsen.

Når retningen er sat, arbejder vi med at integrere strategien i organisationens daglige drift. Gennem enkle og effektive værktøjer som MålKompas sikrer vi, at strategien bliver et aktivt værktøj, som engagerer både ledelse og medarbejdere.

For at skabe vedvarende succes følges implementeringen nøje, og resultaterne evalueres løbende. Justeringer bliver foretaget, hvor det er nødvendigt, så retningen holdes klar og ambitionerne indfries.

Med Kompas-metoden får virksomheden et solidt grundlag for vækst og en praktisk model, der gør strategier til hverdagens drivkraft.



Indsigt

- Opstartsmøde
- ForberedelsesKompas
- Workshop: SWOT-analyse
- Forretningsmodel
- Dialog med udvalgte medarbejdere
- Udarbejdelse af et Tilstandskompas



360 grader rundt

- Afklarende møder
- Analyser af f.eks.
 - Salg
 - Leverance
 - Produktion
 - Produkter
- Økonomifunktionen
- Organisationen
- Mødestruktur & -kultur
- Kultur
- Ledelse
- M.m.



Kompasser

- Workshops om resultater af analyser
- Opklarende møder med nøglepersoner
- Udarbejdelse af Kompasser tilpasset virksomheden



Forankring og eksekvering

- Forankring i øverste ledelseslag
- Ansvarsfordeling (ejerskab og engagement)
- KickOff Møde med medarbejdere
- Modstandshåndtering



Opfølgning og justering

- Vedholdenhed og fokus på handling
- Evaluering og justering
- Resultatmåling og opfølgning
- Fremdrift Målkompas

1.

Første fase handler om at skabe et klart overblik over virksomhedens situation, ambitioner og udfordringer. Vi opbygger hurtigt en dyb forståelse af virksomheden, så vi kan lægge et solidt fundament for den videre proces.

Sådan foregår det:

- **Opstartsmøde:** Sammen med ledelsen drøfter vi virksomhedens mål, kultur og udfordringer for at sætte rammerne for samarbejdet.
- **ForberedelsesKompas:** Et spørgedokument, der strukturerer input og sikrer en effektiv opstart.
- **SWOT-workshop:** Analyse af styrker, svagheder, muligheder og trusler sammen med nøglepersoner.
- **Forretningsmodel og medarbejderdialog:** Vi kortlægger virksomhedens nøgleaktiviteter og taler med medarbejdere for at få et helhedsbillede.
- **TilstandsKompas:** Et dokument, der beskriver virksomhedens nuværende tilstand og fungerer som baseline for fremtidige målinger.

Hvorfor?

Indsigt giver os en fælles forståelse af virksomhedens udgangspunkt og potentiale. Det sikrer, at strategierne bliver relevante, effektive og målbare.

2.

Anden fase omsætter vi indsigt til konkrete løsninger og handlingsplaner, der styrker virksomhedens strategi og fokus. Gennem opklarende møder, analyser og workshops skaber vi en fælles forståelse blandt nøglepersoner og etablerer de nødvendige værktøjer for fremtidig succes.

Sådan foregår det:

- **Opklarende møder:** Vi præciserer findings fra fase 1, prioriterer indsatsområder og indsamler input fra nøglepersoner.
- **Workshops og analyse:** SWOT-analyse og forretningsmodel bruges til at identificere styrker, udfordringer og muligheder.
- **Udarbejdelse af Kompasser:** Vi udvikler strategiske, operationelle og strukturelle Kompasser, der skaber klar retning og handlingsplaner.
- **Opsamlingsworkshop:** Her samler vi ledelse og nøglepersoner for at sikre enighed om prioriteringer og fastlægge de næste skridt.

Hvorfor?

Denne fase sikrer en fælles forståelse af virksomhedens retning og prioriteringer, samtidig med at der skabes struktur og konkrete værktøjer til eksekvering. Resultatet er et målrettet udgangspunkt for næste fase: Implementering og eksekvering.

Vores Kompasser

Hos senva arbejder vi med tre typer Kompasser til at hjælpe din virksomhed med at navigere mod succes. Først sætter de strategiske Kompasser den overordnede retning. Derefter sørger de operationelle Kompasser for, at planen bliver gennemført effektivt. Til sidst skaber de strukturelle Kompasser en solid organisatorisk base, som støtter langsigtet vækst og stabilitet.

🕒 Strategiske Kompasser

Definerer virksomhedens overordnede retning og mål.

🕒 Operationelle Kompasser

Oversætter strategien til konkrete handlinger.

🕒 Strukturelle Kompasser

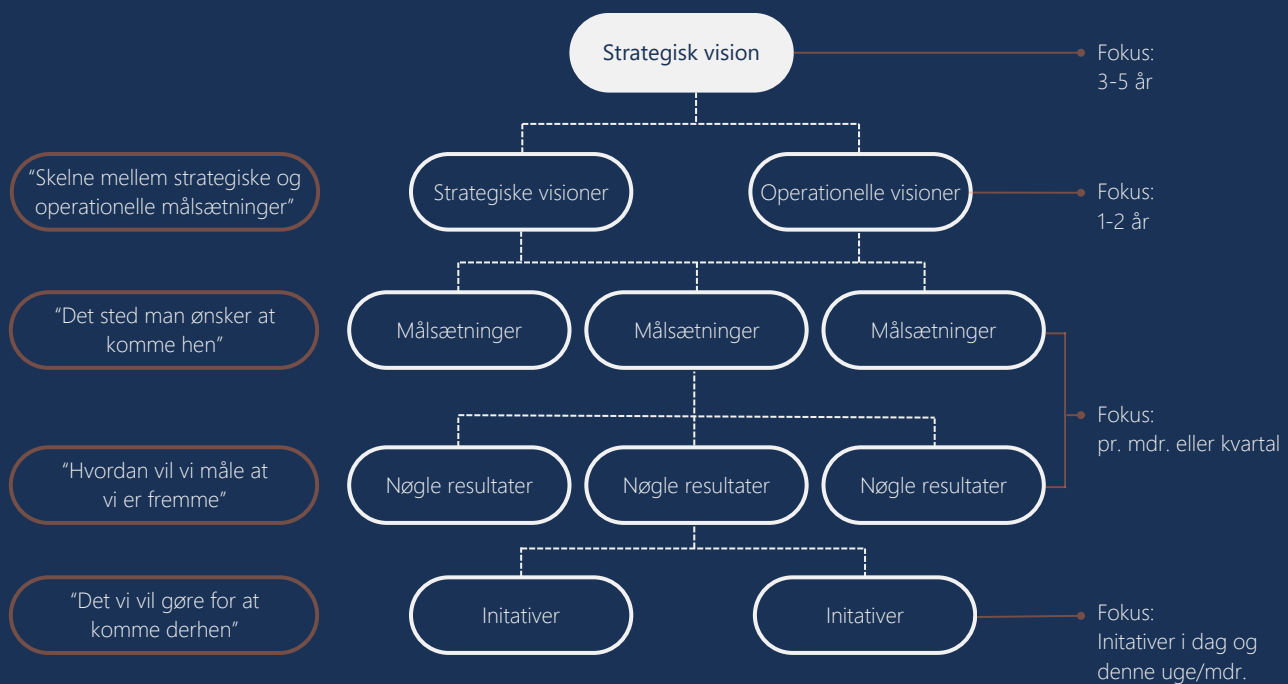
Understøtter og sikrer en stærk virksomhedsmæssig og organisatorisk struktur.

Metodikken i MålKompas

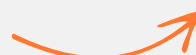
MålKompas hjælper virksomheder med at omsætte langsigtede visioner til konkrete handlinger.

Modellen nedenfor viser, hvordan processen struktureres fra strategisk vision til daglige initiativer, så der skabes overblik og retning. Visionen brydes ned i målsætninger, nøgle resultater og konkrete handlinger, der sikrer, at fremskridt kan måles, og at alle ved, hvem der har ansvaret for hvad og hvornår.

Med MålKompas får virksomheden et fælles værktøj til at sikre fremdrift, klare ansvarsområder og en kultur, hvor ansvarlighed prioriteres. Samtidig muliggør regelmæssige opfølgninger og justeringer, at virksomheden kan holde kursen mod sine mål.



Klik på play-ikonet og opdag vores effektive understøttelsessystem, der sikrer, at hele organisationen bevæger sig i samme retning mod fælles mål!



3.

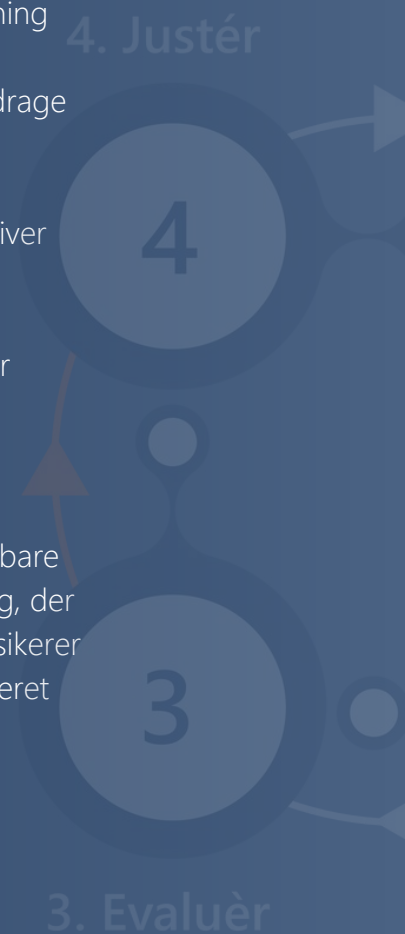
I fase tre sikrer vi, at strategien bliver en integreret del af organisationens daglige arbejde. Fokus er på at skabe forståelse, engagement og ejerskab hos både ledelsen og medarbejderne for at sikre en effektiv implementering.

Sådan foregår det:

- **Præsentation for ledelsen:** Vi sikrer buy-in fra ledelsen og etablerer et klart grundlag for udrulning i resten af organisationen.
- **Kick-off møde med medarbejdere:** Vi sikrer bred opbakning og forståelse i hele organisationen, så alle arbejder i samme retning. Det er vigtigt, at alle parter forstår deres rolle i at bidrage til den overordnede strategi.
- **Ansvarsfordeling og commitment:** Vi sikrer, at alle initiativer har en ansvarlig person og en tydelig plan for opfølgning.
- **Opfølgning:** Vi etablerer faste evalueringsmøder og justerer initiativer efter behov.

Hvorfor?

Forankringen af en strategi er afgørende for at sikre, at den ikke bare forbliver en teoretisk øvelse, men i stedet bliver omsat til handling, der skaber reel værdi for organisationen. Uden en solid forankring risikerer strategien at falde til jorden, fordi den ikke bliver forstået, accepteret eller prioriteret af dem, der skal eksekvere den.



4.

Fase fire er eksekveringsfasen. Den handler om at omsætte strategien til handling og sikre, at de fastlagte mål bliver opnået gennem systematisk arbejde og opfølgning.

Sådan foregår det:

- **Opfølgning og justering:** Løbende opfølgning sikrer, at indsatsen er på rette kurs. Ved hjælp af MålKompass kan virksomheden spore fremdrift og justere indsatsen, hvis der opstår afvigelser eller udfordringer.
- **Resultatmåling og evaluering:** Måling af resultater er nødvendigt for at vurdere, om målene er nået, og om strategien har haft den ønskede effekt. Målbare indikatorer skaber objektivitet og giver værdifulde indsigter til fremtidige processer.
- **Nøgleprincipper i eksekveringsfasen:** Kommunikation: Klar og løbende kommunikation sikrer alignment i organisationen.
- **Engagement:** Alle relevante parter skal være motiverede og forstå, hvordan deres arbejde bidrager til målene.
- **Synlighed:** Fremskridt og resultater skal synliggøres for at fejre succeser og adressere udfordringer.

Hvorfor?

Eksekvering er afgørende for at omsætte strategien til konkrete resultater. Ved at følge denne strukturerede proces sikres det, at strategien bliver til virkelighed, og at målene opnås effektivt.

Vi mødes **altid** i øjenhøjde,
lytter, forstår og kommer
360° rundt om virksomheden

senva

+45 77 30 80 80 kontakt@senva.dk www.senva.dk

