

När kompassnålen snurrar

Att vara VD för ett företag är alltid en stor utmaning och rollen innebär ett omfattande ansvar. VD-stödet har genom åren skrivit många artiklar i ämnet och med många olika infallsvinklar. Vi har diskuterat ämnen som brist på stöd från styrelse, ensamhet i rollen, underbemanning, kompetensbrister, händelsestyrd och mycket mera. Utan tvivel, att vara VD är en utsatt men en väldigt rolig position att vara i.

När VD'ar för ett år sedan frågades vad deras största oro bestod i så var svaren och kommentarer huvudsakligen omkring covid-19, med efterföljande konsekvenser.

Trots denna oro hade man i stort en positiv syn på framtiden och möjligheterna goda att utveckla företagen och skapa tillväxt. Kort sagt, vad jag som VD behöver göra för att säkra tillväxten genom att springa lika snabbt eller snabbare än konkurrenterna för att vinna.

Om samma fråga skulle ställas idag, efter den 24 februari, blir sannolikt svaren helt andra. Alla VD'ar står beredda att springa, men åt vilket håll? I dessa dagar kommer man kanske att tänka på Darwin och hans tes om "survival of the fittest", den bäst anpassade kommer att överleva. Detta tankesätt kan vi kanske använda vid företags utvärdering. Vad behöver jag göra för att mitt företag skall vara det bäst anpassade för överlevnad i dessa snurriga tider. Utvärdera bland annat din strategi. Den håller förhoppningsvis fortfarande, men du måste kanske förändra ambitionsnivån.

För att vara riktigt ärlig i dessa sammanhang så finns det nog inga "quick fix" för att möta den uppkomna situationen med högre kostnader i stort sett överallt.

Anledningen till det är att förändra ett företags situation är ett långsiktigt arbete - Det strategiska arbetet. Företag sitter ofta fast i långsiktiga kontrakt och avtal som sannolikt är svåra att avsluta eller omförhandlas. Dock, man måste göra ett allvarligt försök. Förhandla med allt och alla för att förbättra situationen för ditt företag. Agera som en överlevare.

Jag vet, det finns många som känner ett obehag över att behöva lyfta på luren och ringa en leverantör eller kund för att diskutera önskvärda förändringar. En sak kan jag garantera dig, ingen kommer att bita dig i örat när du ringer. Du kommer sannolikt bli positivt överraskad av hur vänligt bemötande du får trots din oönskade uppvaktning. Det värsta en leverantör vet är att förlora en kund, eller hur?

Alla företag sitter i en unik situation. En rejäl genomgång av företagets nuläge och tänkt framtid kan behövas för överlevnad och inte minst för att stärka sina positioner. Kort sagt investera i ditt företag.

Vi på VD-stödet kan vara behjälpliga med en genomgång av företaget för fortsatt framgång.

stefan.erlandsson@vdstodet.se