GUIDE 01
Affärsutveckling

Lär dig höra signalerna.

Förändringar börjar sällan med ett uppdrag. De börjar med ett samtal.

Hur lär du dig känna igen signalerna innan de blir uppdrag?

DÄRFÖR HAR VI SKRIVIT DEN HÄR GUIDEN

Varje år träffar vi hundratals ledare och företag i förändring.

Det är genom de samtalen vi ser de mönster som senare blir uppdrag.

Den här guiden bygger på det vi gång på gång ser i mötet med företag och ledare – och på de signaler som ofta kommer långt innan ett behov har formulerats.

Mesh

GUIDE 01

Du har säkert hört det förut

Frågan är bara om du lade märke till det.

> “Vi har vuxit snabbare än vi hade planerat.”

> “Vi har precis fått en ny VD”

> “Det känns som att vi springer väldigt fort just nu”

> “Vi har flera viktiga projekt som behöver komma i mål”

För de flesta är det här bara kommentarer i förbifarten.
För andra är det **förändringssignaler.**

Signaler om att ett företag är på väg in i en ny fas.
Att ledarskapet kommer att sättas på prov.
Och att nya behov håller på att väg att växa fram.

Det betyder inte att företaget behöver en interimschef.
Det betyder inte ens att det finns ett uppdrag.
Men det betyder att något håller på att förändras.

Reflektera en stund
Vilka av de här citaten har du själv hört de senaste månaderna?
Var hörde du dem?

DEN HÄR GUIDEN HJÄLPER DIG ATT

Utveckla ditt affärssinne genom att lära dig känna igen de förändringssignaler som ofta kommer långt innan ett behov uttalas.

Du kommer inte att lära dig sälja mer.
Du kommer att lära dig se mer.

Alla förändringar leder inte till ett behov

Men nästan alla behov börjar med en förändring.

När ett företag rekryterar eller tar in en interimschef har behovet ofta vuxit fram under en längre tid.

Den bakomliggande förändringen har sällan uppstått över en natt. Ofta har organisationen successivt förändrats, nya utmaningar vuxit fram eller förutsättningarna ändrats.

Ju tidigare du lär dig att se förändringen, desto bättre blir du på att förstå vilket behov som kan uppstå.

FÖRÄNDRINGAR SOM OFTA LEDER TILL NYA BEHOV

VAKANS

En nyckelperson lämnar organisationen eller en ny roll uppstår.

- Någon slutar
- Föräldraledighet
- Sjukskrivning
- Ny roll skapas

Organisationen behöver snabbt fylla ett tomrum och säkerställa kontinuitet.

AFFÄRSUTMANING

Affären, organisationen eller omvärlden ställer nya krav på företaget.

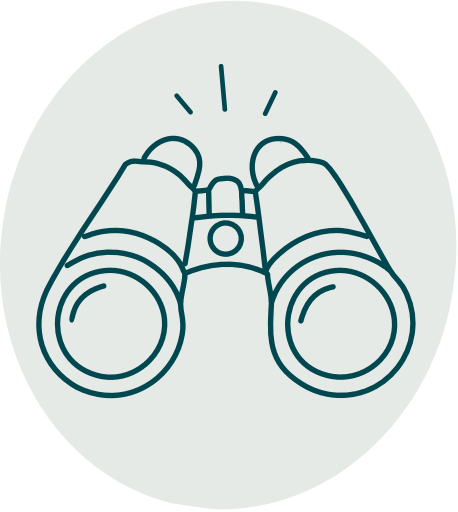
- Företaget växer
- Nya ägare
- Projekt som drar igång
- Organisationsförändringar

Ledningen behöver förstärkas med erfaren kompetens för att möta nya krav och möjligheter.

GUIDE 01

De 8 vanligaste förändringssignalerna

Åtta signaler att hålla utkik efter.



Förändringar sker sällan över en natt. Här är åtta av de vanligaste signalerna som ofta visar att något är på väg att förändras - och att nya behov kan växa fram.

1 Ny VD

En ny ledare vill ofta sätta sin prägel på organisationen. Det kan innebära förändringar i både arbetssätt, struktur och ledningsgrupp.

2 Nya ägare

Nya ägare kommer ofta med nya mål, nya förväntningar och ibland ett helt nytt tempo.

3 Kraftig tillväxt

När verksamheten växer snabbare än organisationen uppstår ofta behov av struktur, tydliga roller och ledarskap.

4 Omorganisation

Förändringar i struktur, roller eller ansvar skapar ofta nya behov och nya sätt att arbeta.

5 Expansion

Nya marknader, nya orter eller internationell etablering ställer krav på lokal närvaro, ledarskap och förmågan att skala verksamheten.

6 Digitalisering

Nya system, ny teknik eller förändrade kundbeteenden kräver kompetens för att leda och genomföra förändringar.

7 Stora projekt

Större satsningar, investeringar eller omställningsprojekt kräver ofta projektledning och specialistkompetens.

8 Hög personalomsättning

När många slutar på kort tid påverkas kulturen, leveransen och behovet av stabilitet, ledarskap och kontinuitet ökar.

KOM IHÅG

En enskild signal betyder sällan att ett företag behöver förstärkning. Men när **flera signaler uppträder samtidigt** är det ofta ett tecken på att organisationen står inför en större förändring.

Mesh

Var finns förändringssignalerna?

Förändringssignaler dyker sällan upp där du letar efter dem.

De visar sig i nyhetsartiklar, på LinkedIn och i pressmeddelanden. Men lika ofta dyker de upp i ett vanligt samtal, på ett kundbesök eller när någon berättar om sin vardag.

Den som utvecklar sitt affärssinne letar inte efter affärer.
Den tränar sig i att lägga märke till förändringar.

I medier och nyhetsflödet

Lokaltidningar, affärspress, poddar, pressmeddelanden och LinkedIn berättar ofta om nya VD:ar, företagsförvärv, expansioner och större satsningar.

Här blir många förändringar synliga tidigt.

På jobbet

Kunder, leverantörer och samarbetspartners delar ofta med sig av små detaljer som säger mycket om vart verksamheten är på väg.

Lyssna efter hur de beskriver sin vardag – inte bara vilka

I ditt nätverk

En granne berättar att företaget fått en ny ägare.
En tidigare kollega nämner en omorganisation.
En vän säger att de växer så det knakar.

Det kan låta som småprat, men ibland är det början på något betydligt större.

Där människor möts

Vid middagar. På golfbanan. I padelhallen. Vid barnens aktiviteter.
Eller över en kopp kaffe.

Förändringssignaler följer inte kalendern.
De dyker upp där människor möts och delar med sig av sin vardag.

Mesh

GUIDE 01

Fyra råd som gör skillnad

Att upptäcka en förändringssignal är bara början.
Det som gör verklig skillnad är hur du väljer att agera.
De bästa relationerna byggs sällan genom snabba lösningar.
De byggs genom nyfikenhet, förtroende och ett genuint intresse för företagets situation.

1

Börja med en fråga

En enkel följdfråga öppnar ofta dörren till ett bättre samtal. "Hur påverkar det här er verksamhet?" Du behöver inte ha svaren. Det räcker att visa att du vill förstå.

2

Var mer intresserad än intressant

Lyssna. Ställ frågor. Försök förstå innan du delar med dig av egna erfarenheter eller lösningar.
De bästa insikterna kommer ofta från den som pratar minst.

3

Följ upp

Ett bra samtal behöver inte leda till ett uppdrag. Men det kan leda till en starkare relation. Ett kort meddelande några veckor senare visar att ditt intresse var äkta och hjälper dig att bygga förtroende över tid.

4

Tänk långsiktigt

Fråga dig själv:Vad behöver företaget mest just nu?
Ibland är du rätt person. Ibland är det någon i ditt nätverk. Ibland är det Mesh.
Det viktiga är inte vem som får uppdraget. Det viktiga är att företaget får rätt stöd när behovet uppstår.

KOM IHÅG

Ett tränat affärssinne handlar inte om att hitta affärer snabbare.
Det handlar om att förstå människor bättre.

Mesh

GUIDE 01

Ett vanligt samtal med ovanligt resultat

Alla förändringssignaler kommer inte från en nyhetsartikel eller ett LinkedIn-inlägg.

Många upptäcks i ett vanligt samtal, över en kopp kaffe eller kanske på en middag.

Anna träffade en tidigare kollega just över en kopp kaffe. Samtalet började som så många andra – semestern, familjen och livet i allmänhet.

Efter en stund sa kollegan:
"Vi har vuxit så mycket det senaste året. Det är förstås roligt, men ibland känns det som att organisationen inte riktigt har hunnit med."

Anna började inte berätta vad hon själv kunde hjälpa till med. Istället ställde hon en enkel fråga:
– Vad är det som har förändrats mest?

Det blev början på ett annat samtal. Kollegan berättade om nya medarbetare, högre tempo och en organisation som hade svårt att hinna anpassa sig.

Några veckor senare hörde Anna av sig igen.
Nu hade företaget kommit fram till att de behövde förstärka ledarskapet.
Anna insåg att hon själv inte var rätt person för uppdraget. Men hon visste vem som kunde hjälpa.

Det blev början på ett nytt samarbete.

DET HÄR GJORDE SKILLNAD I SAMTALET

✔ **Hon var nyfiken.**
Hon ville förstå innan hon drog några slutsatser.

✔ **Hon lyssnade mer än hon pratade.**
Samtalet handlade om företagets situation, inte om henne själv.

✔ **Hon ställde följdfrågor.**
En enkel fråga gjorde att samtalet gick från småprat till ett samtal om verkliga utmaningar.

✔ **Hon tänkte på företagets behov.**
Målet var inte att sälja, utan att förstå vilket stöd företaget kunde behöva.

KOM IHÅG

De bästa affärsmöjligheterna börjar sällan med en säljpresentation.

De börjar med ett genuint intresse för människor och de förändringar som sker omkring dem.

Mesh

Checklista

Träna ditt affärssinne

Små vanor gör stor skillnad.

Använd checklistan som en påminnelse i vardagen. Du behöver inte bocka av allt varje dag. Men ju fler av de här vanorna som blir naturliga, desto bättre blir du på att upptäcka förändringssignaler och skapa värdefulla relationer.

När jag träffar människor

- [ ] Jag är mer intresserad än intressant.
- [ ] Jag ställer minst en följdfråga.
- [ ] Jag försöker förstå innan jag föreslår en lösning.
- [ ] Jag lyssnar efter förändringar - inte bara problem.

När jag läser nyheter eller inlägg på LinkedIn

- [ ] Jag funderar på vilka förändringssignaler jag ser.
- [ ] Jag reflekterar över vilka behov de kan leda till.
- [ ] Jag reflekterar över vem som skulle kunna hjälpa.

Efter ett bra samtal

- [ ] Jag följer upp inom ett par veckor.
- [ ] Jag delar gärna med mig av en kontakt eller idé om det skapar värde.
- [ ] Jag tänker på företagets behov före min egen affär.

Mitt förhållningssätt

- [ ] Jag bygger relationer över tid.
- [ ] Jag är nyfiken även när det inte leder till ett uppdrag.
- [ ] Jag ser förändringar som möjligheter att hjälpa, inte att sälja.

Om du bara tar med dig tre saker

1. **Var nyfiken.**
   Det öppnar dörrar och skapar förtroende.
2. **Var mer intresserad än intressant.**
   De bästa insikterna kommer när du lyssnar på riktigt
3. **Sätt alltid företagets behov först**
   Då skapar du värde - och rätt möjligheter kommer i rätt tid.

Mesh

GUIDE 01

Det här är Mesh.

Vi träffar hundratals ledare varje år.

Varje möte ger oss nya perspektiv. Varje samtal hjälper oss att förstå vad som händer i företag, branscher och organisationer. Det är genom de samtalen vi ser de mönster som senare blir uppdrag. Det är så vi håller oss nära verkligheten. Och det är så vi kan hjälpa både företag och ledare att hitta rätt när nya behov uppstår.

Vi arbetar med interimslösningar och rekrytering. Men framför allt bygger vi långsiktiga relationer.

Vi tror att de bästa matchningarna börjar långt innan någon publicerar en kravprofil.
De börjar när människor lär känna varandra.

Nyfiken på vårt nätverk?

Gå med i Sveriges vassaste affärsnätverk för interimschefer och specialister. Ett nätverk där erfarenhet delas, relationer växer och nya möjligheter uppstår.

Skanna QR-koden och läs mer.

Mesh

Interim och rekrytering av erfarna nyckelpersoner

meshpeople.se

08-128 420 10

info@meshpeople.se

Kungsgatan 44
111 34 Stockholm