

# Proof of Strategy

*Har du valgt den rette forandringsstrategi?*

Lad os sige, at du har identificeret en nødvendig forandring i virksomheden. Den skal gennemføres, og succes er meget vigtigt. Du har en strategi for hvordan. Hvis ikke bevidst, så båret implicit af tidligere tiders erfaringer. Men....

Vidste du, at der er ti forskellige familier af forandringsstrategier, som kan bruges til en given forandring? Succes er helt afhængig af, om du vælger den rigtige.

Et "Proof of Strategy" skaber konsensus i din ledergruppe om hvilken, der vil virke bedst, og sikrer derved at I ikke bare vælger den rigtige, men også at der er fuld opbakning fra ledergruppen.

## Indholdet i forløbet

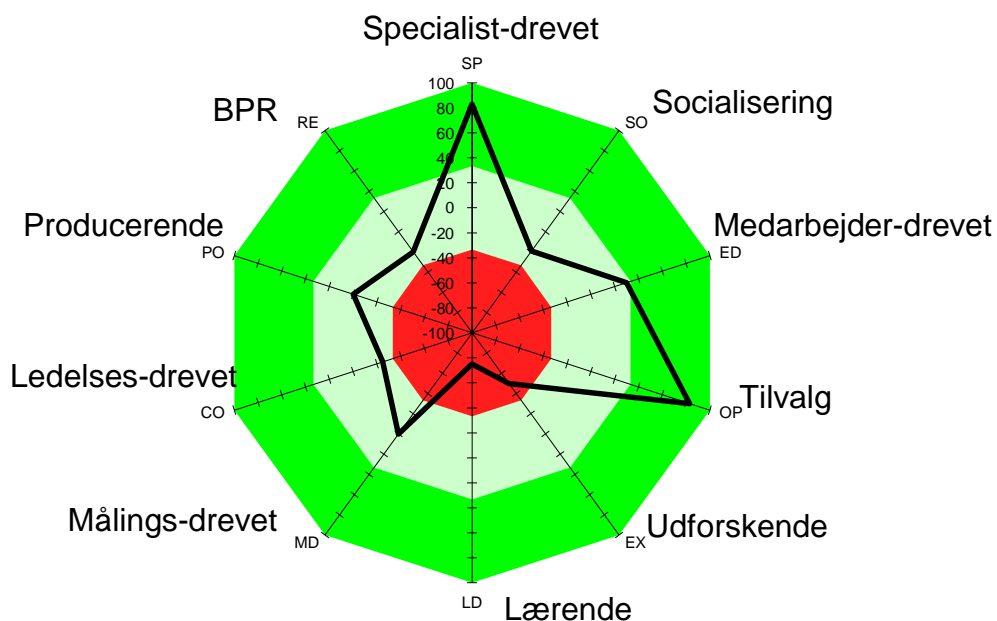
Et Proof of Strategy er en to-tre timers workshop, hvor alle involverede fra ledergruppen i et faciliteret forløb arbejder sig igennem en række scenarier, hvor deres erfaringer og forventninger udfordres i

forhold til den aktuelle udfordring. Resultaterne indsamles, og Whitebox konsulenten bearbejder data. De enkelte spørgsmål gennemgås, og til sidst præsenteres en prioritering af de 10 forandringsstrategier, og der er tid til refleksioner i forhold til den aktuelle forandring.

Efter to-tre timer, ved alle deltagerne hvad der virker, og hvad der ikke virker.

## Udbytte af Proof of Strategy

Der udstedes ingen garantier for større forandringsprojekter, men at starte med den rigtige strategi – den der bedst udnytter de helt specielle vilkår og din virksomheds kultur bedst muligt - er et godt skridt i den rigtige retning. Internt i ledergruppen skaber et Proof of Strategy værdi. Ledergruppen får gennem den faciliterede proces lejlighed til at udfordre egne og andres holdninger og erfaringer om, hvad der virker.



Mens deltagerne ser/hører hinandens syn på samme sag, skabes en konsensus i gruppen omkring emnerne, der betyder, at alle starter i samme retning og med en fælles forståelse for hvilke midler og metoder, der virker.

Resultatet bliver analyseret, og modellen hjælper til at bestemme hvilke overordnede strategier, der vil være mest velegnet. I bedste fald får man bekræftet sin strategi, og har fået skabt konsensus omkring den. Ofte vil den nye indsigt imidlertid give anledning til en række justeringer af strategien – ikke sjældent af en karakter der er afgørende for succes.

## Baggrund

Grundlaget for Proof of Project er udviklet i innovationskonsortiet Talent@IT (som Jørn

Johansen har været projektleder for) – et stort dansk forskningsprojekt over 3 år med deltagelse af 4 virksomheder, et universitet og en GTS (Godkendt Teknologisk Service) virksomhed. I dag er grundlaget for ydelsen en del af ISO/IEC 33014 – Guide for Process Improvement, som Jørn Johansen har været lead editor for.

## Praktiske oplysninger

Situation: En vigtig strategisk forandring

Mål: Sikkerhed for at den rette strategi er valgt

Deltagere: Topledelsen med ansvar for forandringen

Forberedelse: 30 min med øverste ansvarlig for forandringen

Varighed: 2-3 timer

*“ Mange tak for jeres Proof of Strategy workshop i tirsdags, hos DS Norden A/S. Det gjorde I rigtig godt. I fik vendt nogle fra skeptikere til followers. Jeg er jo godt klar over, at der er en super-akademisk tilgang til, og forarbejdning af konceptet, men skønheden for mig er, at det er gjort let at forstå og arbejde med. Spørgerammen er relevant på flere planer. Naturligvis for at fremskaffe et bud på hvilke strategier vi bør benytte for at få succes, men absolut også til at udfordre os internt ifht. nogle meget relevante spørgsmål og holdninger. Alle virksomheder bør have den diskussion ”*

**- Søren Huscher, CEO, Norient Product Pool**

## Kontakt

Per Hartlev, Partner & CEO, 20108040,ph@whitebox.dk  
Jørn Johansen, Partner, 26847208, jj@whitebox.dk  
Morten Korsaa, Partner, 20986616, mk@whitebox.dk

## Whitebox

Dr. Neergaards Vej 3, 2970 Hørsholm  
CVR-nr 36442182, info@whitebox.dk  
www.whitebox.dk