

## ANALYSENOTAT

# Hvem er fremtidens rådgiver?

▼ AF CHEFKONSULENT MALTHER MUNKØE

Der tales meget om digitalisering, nye forretningsmodeller og en lang række andre forandringer og tendenser i erhvervslivet. Mange brancher påvirkes, og det gælder ikke mindst de mange forskellige typer rådgivere, der lever af at forstå og rådgive kunder i andre brancher. Skal man have succes og fastholde eller udbygge sin markedsposition, kræver det at rådgiverne forstår og kan agere fornuftigt i forhold til disse forandringer.

Faktisk viser en survey gennemført blandt 283 virksomheder, at langt de fleste vurderer at udviklingen øger behovet for rådgivning, men samtidig ændrer på, hvilke typer rådgivning der er brug for. Derved kan den gode rådgiver, som formår at omstille og tilpasse sig, drage nytte af denne udvikling, mens andre rådgivere risikerer at blive pressede og tabe relevans for mange kunder. Denne analyse giver et bud på, hvordan rådgiverne griber mulighederne og bevarer og udbygger deres relevans i et marked under forandring.

Digitalisering, teknologi osv. øger behovet for rådgivning, og der bliver brug for andre typer rådgivning end i dag

### Hovedkonklusioner:

- 72 pct. af virksomhederne vurderer, at den teknologiske udvikling, nye forretningsmodeller mv. i væsentlig grad øger behov for rådgivning
- 70 pct. af de danske virksomheder vurderer, at den digitale udvikling i væsentligt omfang ændrer ved, hvilken type rådgivning der er behov for i fremtiden.
- Det kunderne især forventer fra "den gode rådgiver" er, at man forstår kunden, har et stærkt netværk og kan hente andre erfaringer og specialer ind hvor det er relevant, at man byder selvstændigt ind med idéer til områder, hvor det kan føre til ekstra værdiskabelse også selvom det ligger uden for den oprindelige opgave, og at rådgiveren er fleksibel og digital.

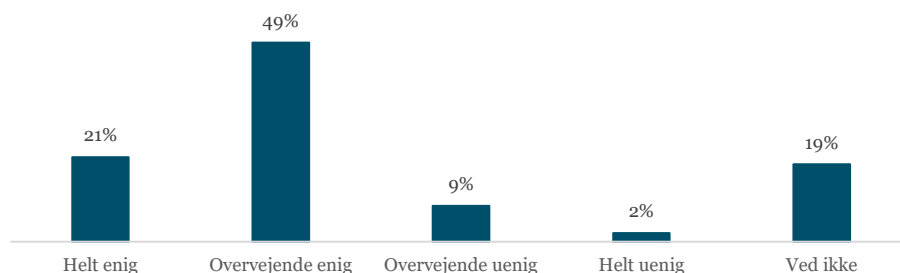
### Nye forventninger til rådgiveren

Den digitale og teknologiske udvikling, "disruption", nye it-løsninger og så videre ændrer spillereglerne i mange brancher. Det gælder ikke mindst for rådgiverne, der både selv skal kunne anvende state-of-the-art viden og teknikker, og hjælpe deres kunder med at gøre det i de brancher og på de markeder, kunden opererer på.

Faktisk er det 72 pct. af virksomhederne i Dansk Erhvervs medlemsurvey, som vurderer at denne udvikling i væsentlig grad øger behovet for rådgivning. Og 70 pct. vurderer, at det i væsentlig grad ændrer, hvilken type rådgivning der er behov for.

Figur 1

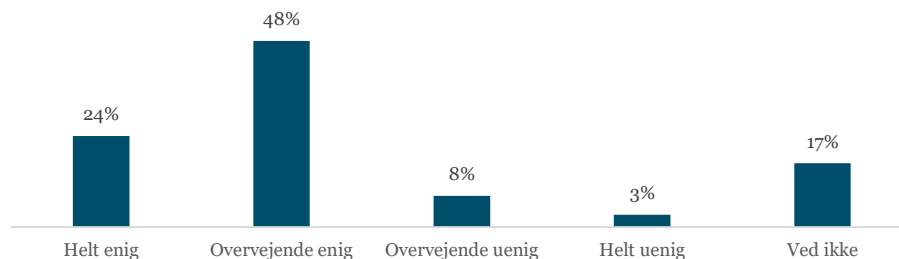
**Der tales meget om den teknologiske udvikling, "disruption" og nye forretningsmodeller, nye it-løsninger og muligheder mv. Når du ser på din virksomhed, hvor enig eller uenig er du så i nedenstående udsagn: "Den digitale/teknologiske udvikling ændrer i væsentlig grad, hvilken type rådgivning der er behov for i fremtiden"**



Kilde: Dansk Erhverv, august 2017. n=283

Figur 2

**"Den digitale/teknologiske udvikling øger i væsentlig grad behovet for rådgivning"**



Kilde: Dansk Erhverv, august 2017. n=283

70% af virksomheder oplever at det ændrer sig hvilken type rådgivning de får brug for, og 72% at dette ændrer hvilken type rådgivning, der er behov for i fremtiden

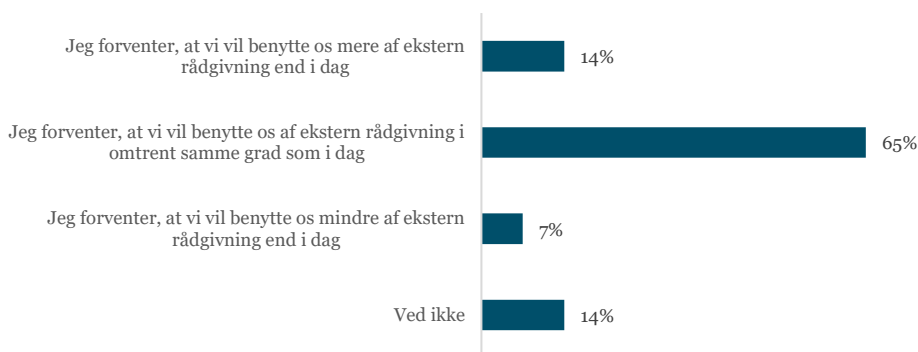
Med andre ord er der et potentiale for at sælge mere til kunderne, som oplever et større behov for rådgivning. Samtidig er der dog en række nye krav til rådgiverne, som skal kunne hjælpe inden for en forandret kontekst hvor nye typer færdigheder og fagligheder i stigende grad efterspørges.

### Voksende efterspørgsel efter rådgivningsydelser

Set over de kommende 2 år forventer 14 pct. af virksomhederne, at deres brug af eksterne rådgivere vil vokse. 7 pct. forventer at det vil falde. Selvom resultatet måske ikke peger på en kolossal vækst, så tyder det alligevel på at rådgivningsbranchen kan se frem til flere interesserede kunder også allerede på relativt kort sigt.

Figur 3

### Hvordan forventer du samlet set, at din virksomhed brug af eksterne rådgivere vil udvikle sig over de kommende 2 år?



En overvægt af virksomheder forventer konkret at øge deres brug af eksterne rådgivere set over de kommende 2 år

Kilde: Dansk Erhverv, august 2017. n=283

### Den gode rådgiver er en fleksibel, digital sparringspartner

De virksomheder i undersøgelsen, der anvender eksterne rådgivere, er blevet bedt om at angive hvad de især forventer fra "den gode rådgiver". Resultatet er opsummeret i tabellen nedenfor. Som det fremgår er det vigtigste at man forstår kundens virksomhed og virkelighed. Mange lægger også vægt på at rådgiveren har et stærkt netværk, byder selvstændigt ind med nye idéer som kan hjælpe kundens forretning, er fleksibel og anvender relevante digitale muligheder.

Selvom der givetvis er mange ting, den gode rådgiver bør gøre, og der er forskel fra branche til branche og i forhold til den konkrete situation og ydelsestype, er det tydeligt at kunderne lægger vægt på at rådgiveren ikke blot er en ekstern leverandør som løser en specifikt defineret opgave, men er tættere på kunden, forstår kundens virkelighed og igennem sin faglighed og kompetence kan byde ind med forbedringer inden at kunden selv identificerer et bestemt behov.

Det er altid vigtige egenskaber og færdigheder at tilbyde kunden, men ikke mindst i en forandringstid, hvor digitale muligheder og andre forandringer skaber en ny konkurrencesituation, og hvor kunderne ikke mindst har brug for, at rådgiveren hjælper dem med at se de nye trends, trusler, muligheder og forandringer, før det er for sent. Fremtidens gode rådgiver er tæt på kunden og kundens behov, dagligdag og hjælper kunden med at tilpasse sig og se forbedringspotentialerne løbende, snarere end kun at levere meget nøje definerede og aftalte ydelser.

Den gode rådgiver er kendetegnet ved at have god forståelse for virksomheden og dens kontekst, have et godt netværk at hente kompetencer fra, samt være digital, fleksibel og byde selvstændigt ind med idéer til at hjælpe kunden

Tabel 1

### Hvor vigtige er følgende alt i alt for din virksomhed, når du skal pege på, hvad der kendetegner "den gode rådgiver"?

	I høj eller nogen grad vigtigt
Forstår den virkelighed, som jeg og min virksomhed opererer i	87%
Har et stærkt netværk og kan hente viden og erfaringer ind fra andre rådgivere hvor det er relevant	75%
Byder selvstændigt ind med forslag og idéer på nye områder, hvor der kan tilføjes værdi for min virksomhed, også når det ligger uden for den oprindelige opgave eller aftale	72%
Er fleksibel fx i forhold til arbejdsintensitet og arbejdsform	72%
Bruger relevante digitale muligheder i sit arbejde	67%
Er en sparringspartner omkring strategiske spørgsmål knyttet til min kerneforretning	63%
Arbejder data- og evidensbaseret	60%
Har et internationalt netværk af eksperter og rådgivere, som kan trækkes ind i opgaveløsningen hvis relevant	31%
Har adgang til state-of-the-art viden og forskning mv. fra universiteter og andre forskningsmiljøer	30%

Kilde: Dansk Erhverv, august 2017. n=260

Note: Spørgsmålet er kun stillet til virksomheder, der har brugt en ekstern rådgiver de seneste 2 år.

Svarmulighederne 'i høj grad vigtigt' og 'i nogen grad vigtigt' fra spørgeskemaet, er slået sammen.

#### ▼ OM DETTE NOTAT

*"Hvem er fremtidens rådgiver?" er Dansk Erhvervs analysenotat nummer 60 i 2017. Redaktionen er afsluttet den 11. november*

#### ▼ OM DANSK ERHVERVS ANALYSENOTATER

*Dansk Erhverv udarbejder løbende analyser, som samles i analysenotater. Ambitionen er at udgøre et kvalificeret og anvendeligt beslutningsgrundlag i forhold til væsentlige, aktuelle udfordringer på alle områder, som har betydning for dansk erhvervsliv og den samfundsøkonomiske udvikling. Det er tilladt at citere fra Dansk Erhvervs analysenotater med tydelig henvisning til Dansk Erhverv.*

#### ▼ KVALITETSSIKRING

*Troværdigheden af tal og analyser fra Dansk Erhverv er afgørende. Dansk Erhverv gennemfører egne spørgeskemaundersøgelser i overensstemmelse med de internationalt anerkendte guidelines i ICC/ESOMAR, og alle analyser og beregninger gennemgår en kvalitetssikring.*

#### ▼ KONTAKT

*Henvendelser angående analysens konklusioner kan ske til chefkonsulent Malthe Munkøe på [mmm@danskerhverv.dk](mailto:mmm@danskerhverv.dk) eller tlf. 3374 6510.*

#### ▼ NOTER