

LifeStyle Trading ApS samarbejder med ConOne

”Vores samarbejde omkring virksomhedens strategi og udvikling er operationel og praktisk. ConOne har en pragmatisk tilgang: Hellere en 80% løsning end ingen løsning. Det vigtigste er, at virksomheden flytter sig i den retning, der er bestemt.”

Søren Lybæk, LifeStyle Trading ApS

Søren Lybæk ejer virksomheden LifeStyle Trading ApS, der udvikler, producerer og sælger specialprodukter inden for personlige pleje. Produkterne sælges i øjeblikket til detailkæder i Danmark, men det er planen at introducere produkterne i bl.a. Norge og Sverige.

Søren Lybæk etablerede virksomheden i 2003, og de første år var det meget enkelt og overskueligt med kun ét forretningsområde.

Et operationelt, hands-on samarbejde

I 2007-08 tager udviklingen fart. Nye forretningsområder kommer til, og virksomheden har en markant vækst. Det er her, Søren Lybæk bliver klar over, at han har behov for at få andre øjne til at se på virksomheden. Er det den rigtige retning og de rigtige forretningsområder, han satser på? Hvordan optimerer han udviklingen af virksomheden – og undgår at lave dyrebare fejltagelser i den hastige vækst, som virksomheden er inde i?

”Jeg havde brug for nogen at sparre med til at udarbejde virksomhedens strategiplan. Og det var vigtigt for mig, at den eksterne partner tog udgangspunkt i min situation og mine forudsætninger og ønsker. Det er lige netop dét, der fungerer så godt med ConOne og Lars Hviid, som er min rådgiver. Vores samarbejde omkring virksomhedens strategi og udvikling er operationel og praktisk. Det er hands-on, med fokus på plan og gennemførelse! Hvor skal vi hen, hvad er vores plan og hvordan gennemfører vi den! Alt sammen med en pragmatisk tilgang: Hellere en 80% løsning end ingen løsning. Det vigtigste er, at virksomheden flytter sig i den retning, der er bestemt”, fortæller Søren Lybæk.

Værdifuld sparring om virksomhedens udvikling

Samarbejdet og processen blev igangsat med, at Søren Lybæk skulle udarbejde og fremlægge sine planer for virksomheden. Planerne blev gennemgået og diskuteret med Lars Hviid. Efter uddybende research og afklaringer blev der fastlagt en 3-års strategiplan.

På møder ca. en gang i kvartalet bliver der fulgt op på planen, og det drøftes, om der er behov for ændringer i de planlagte aktiviteter. Møderne bruges som generel sparring om virksomhedens udvikling. Lars Hviid rådgiver også ved specifikke opgaver, fx kontraktindgåelse i forbindelse med valg af leverandører. Søren Lybæk ser rådgivningen som en variabel omkostning, der betaler sig hjem.

”Møderne er med til at skærpe og fastholde fokus på implementeringen. Det lægger jo et sundt pres, at resultaterne skal præsenteres på kvartalsmøderne. Med begrænsede personressourcer er det vigtigt, at alle ressourcer udnyttes optimalt”, siger Søren Lybæk, og fortsætter:

”Alt i alt er resultatet af samarbejdet, at forretningen udvikler sig i den ønskede retning og tempo. Jeg får kvalificeret og værdifuld sparring, når afgørende valg skal træffes – og bliver skærpet i gennemførelsen af aftalte planer. Endelig får jeg kvalificeret bistand til løsning af konkrete opgaver, som fx kontraktforhandlinger og -indgåelse.”

LifeStyle Trading forhandler produkter inden for personlig pleje (Hairdo®) til detailhandlen i Danmark, Norge og Sverige. LifeStyle Trading markedsfører og sælger også produkter til frisørgrossister i Danmark og Norge. LifeStyle Trading er desuden agent i Danmark for Oakley's militære sortiment

**Vil du høre mere om, hvordan ConOne kan hjælpe med at optimere og udvikle din virksomhed?
Kontakt os på telefon +45 40 29 59 66.**

store torv 9, 2. sal
8000 århus c
danmark

+45 4029 5966
info@conone.dk

conone

conone.dk