

**PEAK<sup>3</sup> er til for danske Små og Mellemstore Virksomheder,  
hvor der efterspørges værdiskabelse mellem de primære  
aktører på topniveau  
EJERE – BESTYRELSE – DIREKTION.**



PEAK<sup>3</sup> hjælper Små og Mellemstore Virksomheder (SMV) med at identificere den særlige synergi, der udløser værdi og konkurrencekraft på dit marked. PEAK<sup>3</sup> har praktiske erfaringer, teoretiske værktøjer og metoder, som de stiller til rådighed for dig og din virksomhed. PEAK<sup>3</sup> er specialister indenfor følgende kompetenceområder:

- **Forretningsforståelse**
- **Strategiske analyser**
- **Lærings- og adfærdsprocesser**
- **Strategiske processer**
- **Implementering**



## PEAK<sup>3</sup>

Skaber synergi mellem aktørerne i vækst-orienterede små og mellemstore virksomheder som f.eks. den nye virksomhed skabt af en iværksætter.

Vi hjælper på følgende områder:

### 1. Ejer

- Kommunikationstrategier
- Klarlægge ambition og risici
- Forventningsafstemning
- Opfølgning

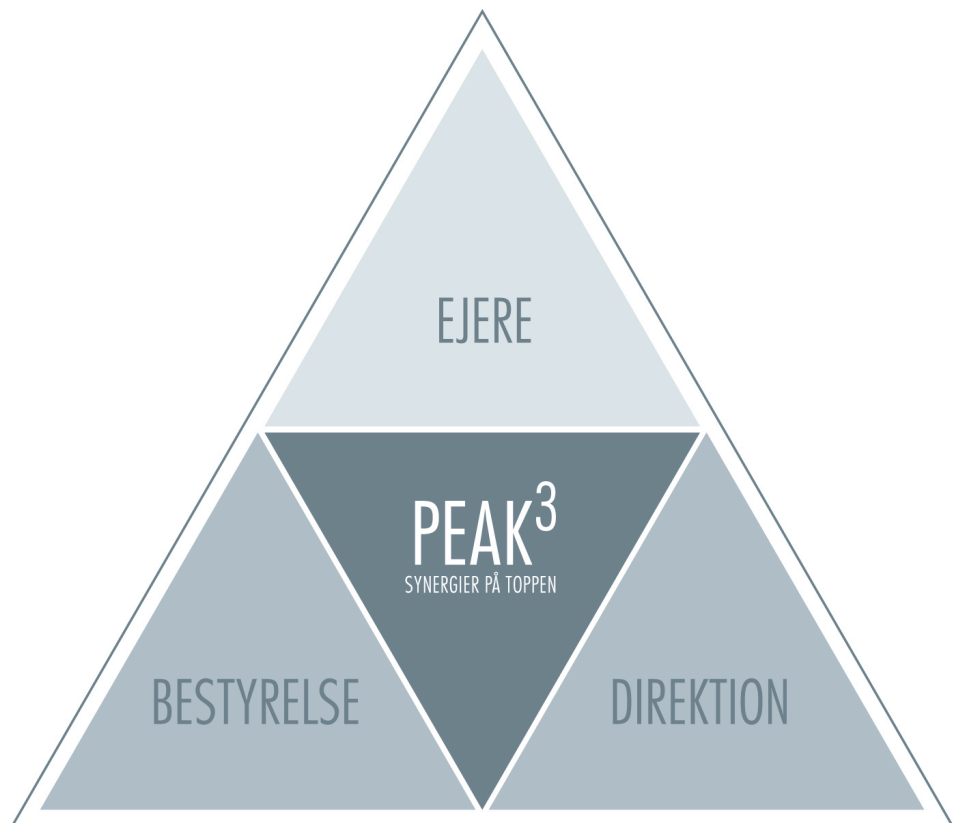
### 2. Bestyrelse

- Bestyrelsessammensætning
- Definere formandsopgaver
- Definere bestyrelsesmedlemernes opgaver
- Kommunikationsstrategi mellem bestyrelse, ejer og direktion
- Bestyrelsens arbejde

I selskabsstrukturer, hvor der ikke er lovkrav om formel bestyrelse, indtræder PEAK<sup>3</sup> gerne i Advisory Board.

### 3. Direktion

- Kommunikationsstrategi
- Virksomhedens drift
- Businesscoach/personlig udvikling
- Personaleledelse
- Implementering
- Processer
- Afsætning
- Eksport



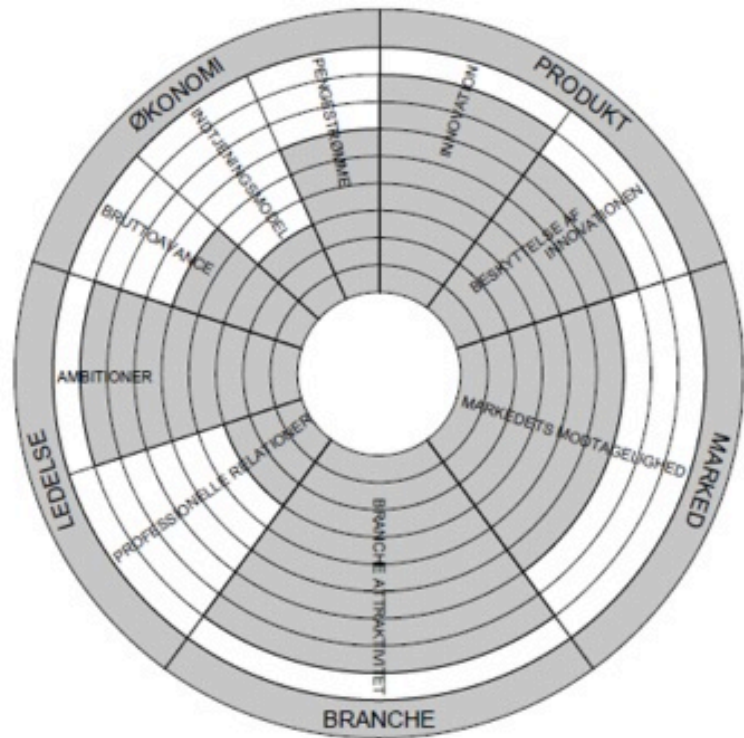
## Synergier på toppen!

I Små og Mellemstore Virksomheder oplever man ofte, at det er svært for ejer og topledelse at adskille de forskellige roller fra hinanden. På ejerniveau er der uklarhed omkring ambitioner og risikovillighed. Der mangler et klart arbejdsgrundlag for bestyrelse og direktion i forhold til at kunne indfri ejerens forventninger og dermed skabe værdi og glæde. Gennem forventningsafstemning hos ejer og i ejerkreds, er det målet at sætte klare hjørneflag for bestyrelsens videre arbejde.

Bestyrelsen og/eller Advisory Board har med afsæt i spillerammen optimale forudsætninger for at indfri ejernes forventninger og skabe den strategi, der udvikler virksomheden i den ønskede retning. Dermed opstilles klare og målbare succeskriterier for direktionens eksekvering af strategien.

Direktionen kan med afsæt i den formulerede strategi og de målbare succeskriterier opstille plan og handleplan, som går fra ledelsen til operationelt niveau og dermed sikre fællesretning og engagement hos medarbejderne.

# Vækstprofil



## Værktøjer til vækst

Ved hjælp af en 360 graders analyse af din virksomheds potentialer, på fem overordnede områder:

- Markedet
- Branche
- Ledelse
- Økonomi og
- Produkt

afdækker vi et vejledende billede af din virksomheds vækstpotentiale og et overblik over din virksomheds styrker og svagheder, på de fem omtalte områder.

Gennem grafiske illustrationer får du indblik i styrkeforholdet inden for enkeltområder samt din virksomheds muligheder for at skabe indtægter og overleve gennem længere tid.

Baseret på svarene fra 360° analysen udvikler PEAK<sup>3</sup> i samarbejde med virksomhedens ledelse en plan, som styrker de områder, hvor der er identificeret et behov. Samtidig udnyttes de naturlige styrker i virksomheden og dermed skærpes virksomhedens totale vækstpotentiale.

"Fortæl mig og jeg  
glemmer,  
Vis mig og jeg  
husker,  
Involver mig og jeg  
forstår"

CONFUCIUS  
551- 479 BC





## Niels M. Christiansen

MBA og bestyrelsesuddannet med  
BESTYRELSESLICENS® og FORMANDSLICENS®

CELL. +45 28 29 29 86

[www.peak3.dk](http://www.peak3.dk)

MAIL. [niels@peak3.dk](mailto:niels@peak3.dk)

Vendelbogade 8, 1. th.

DK-9000 Aalborg