

## Pressemeddelelse Brunch Club-seminar 27. januar 2011:

### Forretningsudvikling og morgenmad

**DU kan øge din virksomheds konkurrenceevne og indtjening ved "bare" at fokusere på seriøs forretningsudvikling! Det er påstanden, der uddybes og diskuteres til brunch-møde hos Byggecentrum den 27. januar. Her får ledere og virksomhedsejere konkret inspiration til, hvordan de kan gribe deres virksomheds forretningsudvikling an.**

Jesper Salling Nielsen fra Quo Vadis fik en del opmærksomhed i foråret i forbindelse med sin undersøgelse "Hvordan arbejder virksomheder i byggebranchen med forretningsudvikling". Her var konklusionen tydelig og klar: Der er et stort og uudnyttet potentiale, der venter på dem, der vil fokusere på at arbejde struktureret med forretningsudvikling.

Helt nye erfaringer og konkrete cases underbygger rapportens konklusioner. Alt dette vil blive belyst på en effektiv formiddag hos Byggecentrum den 27. januar, hvor ledere i branchen inviteres til Brunch Club – dels for at få ny inspiration til at drive virksomhed i byggebranchen, dels for at netværke med andre ledere og virksomhedsejere.

#### **Vær fremme i skoene – det betaler sig**

Alt for mange ledere - og dermed virksomheder – i byggeriet er fuldt fokuseret på projekter og daglig drift. Det giver begrænset fokus på forretningsudvikling, det langsigtede perspektiv og de langsigtede investeringer. Det forhindrer en proaktivitet, der kan gøre virksomhederne mere effektive, mere innovative og mere målrettede i salgsarbejdet. Og det koster på både indtjening og kvalitet!

Dette indså f.eks. Kullegaard Arkitekter. Og de gjorde noget ved det. De flyttede fokus for et par år siden og begyndte at arbejde mere struktureret med forretningsudvikling. Det har de gjort siden - og det har givet dem en række spændende erfaringer om, hvad der har vist sig at være godt, nemt, skidt, svært og nyttigt i hele denne proces. Disse erfaringer deler direktør Thomas Kullegaard beredvilligt ud af til Byggecentrums Brunch Club.

På brunch-mødet underbygger Jesper Salling med nyeste erfaringer, der viser, at man i branchen bør arbejde med langsigtet strategi - og fokusere på effektivitet, markedsføring og innovation/udvikling, men han giver også værktøjerne til at få struktur på virksomhedernes forretningsudviklingsproces.

#### **Fakta**

Dette er andet seminar i en række morgenseminarer for chefer / ledere med ansvar for forretningsudvikling og strategi på tværs af byggesektoren. Seminarerne samles under titlen "Brunch Club".

På disse seminarer får du – ud over en god brunch i godt og brancheuniformt selskab - mulighed for at opleve en række spændende talere, som på kontant vis serverer et højaktuelt emne i relation til strategi og forretningsudvikling. Målet er at servere aktuelle cases, trends og "opsange", der kan inspirere deltagerne til at danne deres egne tilpassede strategier.

#### **Indlægsholdere**

Jesper Salling

- er bygningsingeniør (E-MBA) med 25 år erfaring fra byggebranchen. Heraf halvdelen på byggepladserne som projektleder – og den anden halvdel med ledelse og forskellige former for udvikling.

Siden 2009 indehaver af Quo Vadis forretningsudvikling, en konsulent virksomhed med speciale i byggebranchen.

Thomas Kullegaard

- er direktør og stifter af Kullegaard Arkitekter. Kullegaard Arkitekter beskæftiger 34 medarbejdere, arkitekter, bygningskonstruktører, grafiker mv.

**Tid og sted**

Seminaret holdes hos Byggecentrum i Ballerup d. 27. januar 2011 kl. 9 – 11.30

Deltagelse er **gratis**.

Tilmelding og yderligere informationer på <http://kurser.byggecentrum.dk>

**Illustration**

<http://www.byggecentrum.dk/fileadmin/templates/byggecentrum/images/Pressebilleder/jesper-portrait-7415.jpg>