



Hvordan skal vi måle organisatorisk succes?

Er der én eneste leder der i dag er fuldstændig ligeglad med bæredygtighed? Ordet er nok ved at blive lidt for slidt. Selv en lille gruppe af landmænd, der primært tænker på egen indtjening, har stiftet en interessegruppe der hedder "Bæredygtigt landbrug". Er bæredygtigt landbrug så en forening der støtter bæredygtighed på andre bundlinjer end deres egen? Landbrugets interesseorganisation SEGES har igangsat et spændende arbejde med at screene dansk landbrug, for at blive mere bæredygtigt på andet end økonomi. Dansk landbrug bliver i disse tider mere og mere bæredygtigt, - ikke at sidestille med økologisk. Faktisk er flere økologiske landbrug mindre bæredygtige end de traditionelle bæredygtige landbrug. Det er synd for en branche at nogle få har skabt en interesseorganisation med et så misvisende navn som "Bæredygtigt landbrug" - og det kan opfattes som et symbol på vildledende markedsføring. Seges har en spændende model hvor de arbejder med en økonomisk bundlinje, en social bundlinje og en miljø bundlinje. På lang sigt kan ikke kun have succes på den ene af de tre bundlinjer.

En ressource vi endnu ikke har lært at anvende.

Som aktiv forsker inden for organisatorisk udvikling, må man tage FN's 17 verdensmål seriøst. Alt andet er kortsigtet. Derfor er jeg også med i et spændende EU finansieret projekt under Interreg Skagerak, som er et samarbejde mellem kommuner i Danmark og Sverige som støder op til Skagerak. Oppe i Södernæs i Sverige har de oprettet et



spændende symbiosecenter, som genanvender bla. gamle fiskenet som de renses havet for. Symbiosecenteret samler byens industrier og får dem til at samarbejde omkring den optimale anvendelse af alle former for ressourcer. Spild - affald - overskud m.m. kalder på en bestemt handling inde i vores hoveder. Hvad nu hvis vi kalder affald, spild eller overskud for ressourcer vi endnu ikke har lært at anvende endnu? Kalder det ikke på nogle helt andre handlinger? Skal vi ikke starte med at ændre vores sprog herom?

Fra ord til handling.



Businessman with head down, arm over eyes

Ved et svømmebassin sad der fire frøer ved kanten. Så besluttede den ene frø sig for at hoppe i vandet. Hvor mange frøer er der nu på kanten?
Der er forsat fire frøer på kanten, for godt nok har den besluttet sig for at gøre det, - men den har endnu ikke GJORT det. Mange virksomheder beslutter sig f.eks. for at indføre et nyt ledelsesgrundlag, værdibaseret salg, eller en ny strategi, men mange får det aldrig gjort. Mange virksomheder beslutter sig for at involvere sine medarbejdere i strategiarbejdet, men mange gør det så alligevel ikke. Mange virksomheder beslutter sig for en masse ting, men de færreste lykkes med det de beslutter. Enten på grund manglende mod, eller manglende kompetence. Mange bruger undskyldningen med manglende tid, - men er manglende tid ikke kun et symptom på manglende handlekraft og dårlig ledelse? Hvad er motivationen til at handle. Det tilbud på at uddanne vores folk er alt for dyrt. OK - lad os lige se på det. Du siger at jeres samlede lønsum pr år er 3,9 mill. kroner om året. Vi siger at vores tiltag vil skabe en øget effektivitet på 5 %, og det svarer til 195.000 lønkroner. Kurset koster 130.000. Altså er tilbagebetalingstiden mindre end et år, men hvad meget værre er, det koster dig mindst 60.000 kroner om året, når du ikke gør noget. Er det så svært at erkende, at der er noget man engang imellem bør indhente ekstern hjælp til?



Det lader sig desværre ikke skjule - længere.

Nej - desværre, endnu et år er smuttet ud mellem hænderne på os. Det gik altså alt for stærkt - igen. I 2019 har konsulentnetværket Wise Mind nok ikke haft et af sine mest glørværdige perioder. Vi har været lidt nede i en bølgedal på grund af konsulenterne har haft deres fokus på store projekter uden for Wise Mind. Men det betyder jo ikke at vi ikke kan komme stærkt igen i 2020. I 2020 vil vi prøve at få nogle nye stærke kræfter med ombord, - også gerne nogen der kan/vil tage styringen på det fremtidige Wise Mind. Konsulenterne i Wise Mind vil gerne med dette nyhedsbrev sige 1000 tak for vores kunders tillid og ønske alle relationerne omkring Wise Mind en god jul og et rigtigt godt nytår.

Publicer