



ROHJETA ADVISORS

Kokemuksia ja näkemyksiä liikkeenjohdon konsultoinnista

Aalto-yliopisto | Organisaation kehittäminen

Kimmo Suominen 17.3.2021

Kimmo Suominen



**Toimitusjohtaja
ja perustaja,
Rohjeta Advisors**

Erikoistuminen

- Strategiatyö
- Strategian toimeenpano
- Vaativat muutokset ja transformaatiot
- Johtamisen ja esimiestyön kehittäminen

Kokemus

- Toimitusjohtaja ja perustaja, *Rohjeta Advisors*, 2017-
- Liiketoimintajohtaja, *Asianajotoimisto Merilampi*, 2013-2017
- Partneri ja liikkeenjohdon konsultti, *SEK/Perfecto*, 2010-2013
- Projektipäällikkö ja tutkija, *TKK* (nyk. *Aalto Yliopisto*), 2003-2010

Koulutus

- TkT, Teknillinen korkeakoulu, 2009
- KM, Helsingin Yliopisto, 2004

”

Ihmiset ja kulttuuri ratkaisevat strategian ja muutoksen toteutumisen. Siksi rohkeiden ja harkittujen valintojen ohella tarvitaan inhimillistä näkemystä siitä, mikä toimii ja mikä ei.

Rohjeta käytännössä

Strategia ja muutos

- Strategiatyö
- Toimeenpano
- Muutoshankkeet

Kiteytämme liiketoimintastrategian puhuttelevaan muotoon sekä raivaamme pois strategian toimeenpanon esteitä. Olemme tukena haastavien ja tärkeiden strategisten muutoshankkeiden toteuttamisessa.

Johtaminen ja kulttuuri

- Johtoryhmätyö
- Johdon coaching
- Yrityskulttuuri

Toimimme luotettuina neuvonantajina ja valmentajina kimuranteissa uudelleenorganisointi- ja muutostilanteissa. Olemme kehittäneet menetelmän, jolla arvioidaan ja vertaillaan yrityskulttuurien luonnetta ja tärkeimpiä piirteitä.

Agendalla tänään (17.3.)

- Liikkeenjohdon konsultoinnin pelikenttä ja markkina (Suomi vs. maailma)
- Konsultoinnin muotoja
- Asiakassuhteen dynamiikka
- Konsultiksi päätyminen/kasvaminen
- Konsultointialan kehitys
- Keskustelua ja kommentteja



MBB stands for McKinsey, BCG, and Bain ... the 3 most prestigious consulting firms in the world. These 3 companies charge a HUGE amount for their services with each project costing multi-million dollars. They hold the highest standard in work quality and pay the most generous salaries for consultants.



This group consists of companies operating globally, providing services for big clients. The main difference between them and the MBB group is the size of projects, ranging from ~\$10,000 - \$1 million / project. Some famous consulting companies with consulting activities in this group are Accenture, Oliver Wyman, etc.



This group consists of the consulting divisions of the Big 4 Accounting Firms - Deloitte, PwC, EY and KPMG (usually with different brand names). These divisions are among the largest consulting firms, revenue-wise. Nonetheless, their projects are smaller than MBB, about the same as Tier 2 firms



Boutique is a loose term for small, specialized and localized firms, often with an elite status in their target market. These firms often employ less than 500 employees, handling smaller projects than their big generalist cousins. Salaries and benefits vary, but can be competitive with the top firms.

Other Small/Mid-sized Firms



These firms mostly target SMEs in local or regional markets, competing more on price than quality. They can be generalist or specialist, but do not reach the size of MBB/Tier2/Big4 firms, nor the "elite" identity of boutiques, so their project prices and consultant salaries are considerably lower

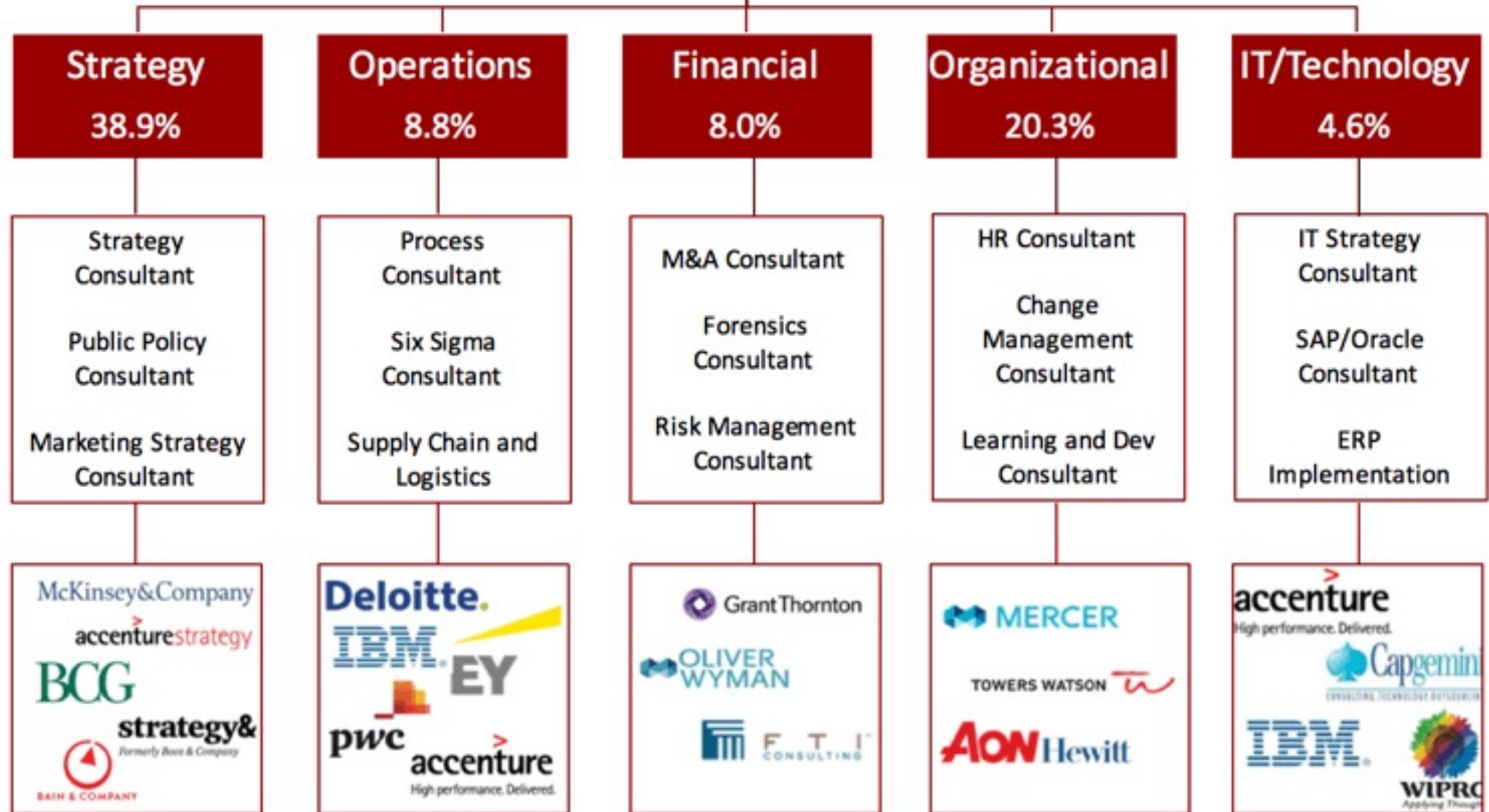
Independent Consultants



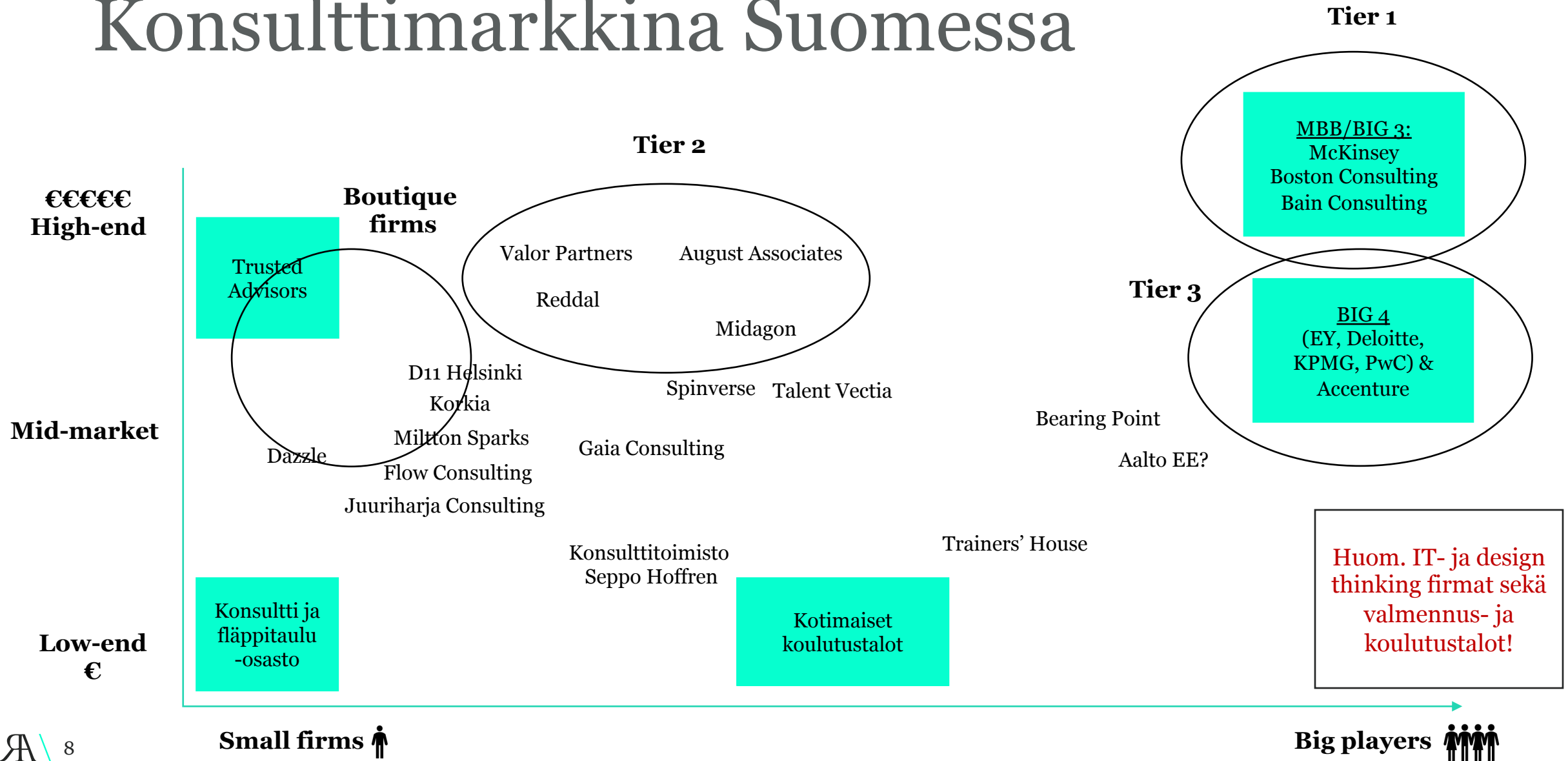
This refers to individual professionals providing consultancy service to (normally) small and local firms. These consultants work alone and don't have a company.

Huom. IT- ja design thinking firmat sekä valmennus- ja koulutustalot!

Management Consulting



Konsulttimarkkina Suomessa

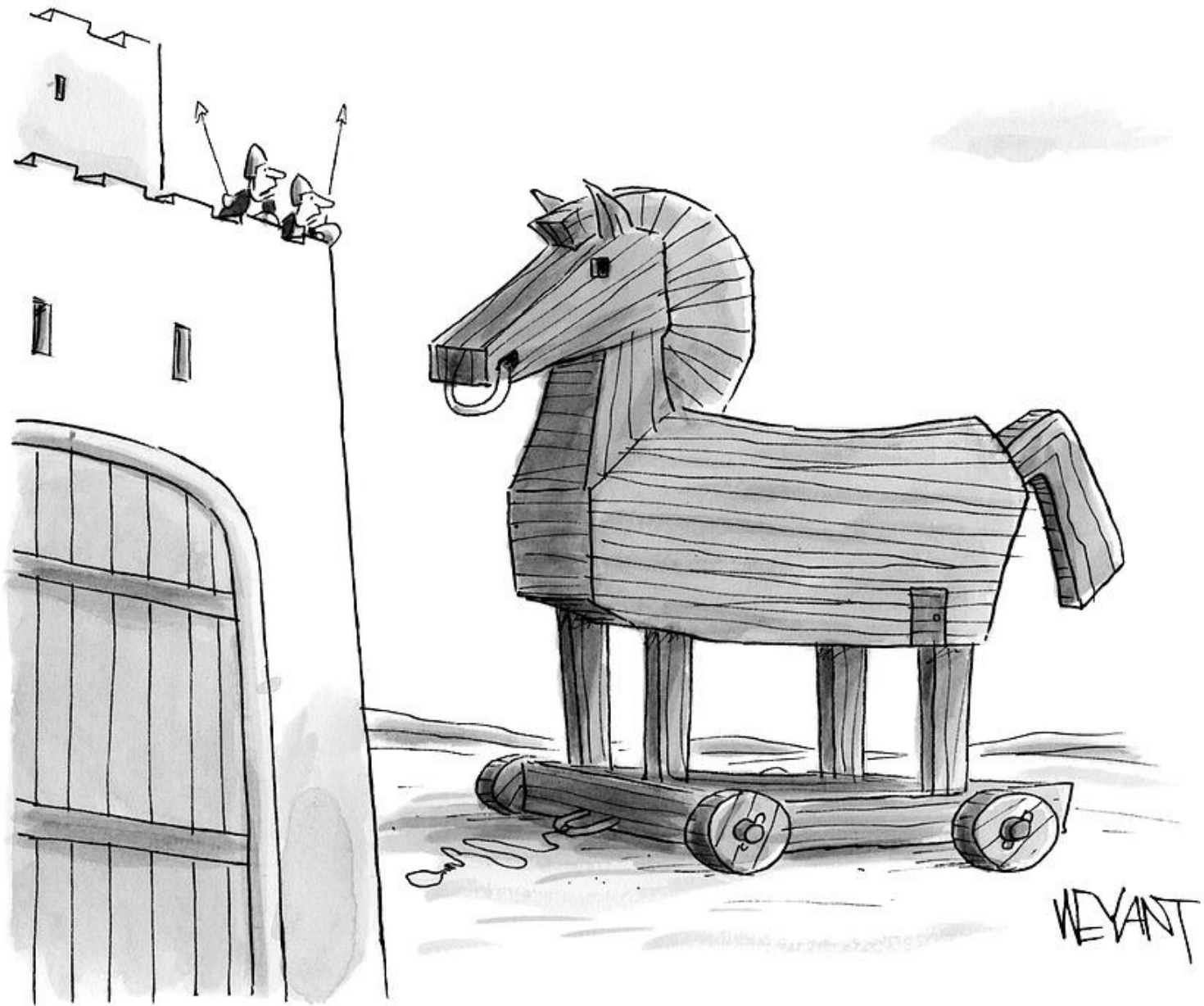


Konsultoinnin muotoja

- Sisällön asiantuntija vs. prosessin fasilitaattori
- Spesialisti vs. generalisti
- Expertise, experience, efficiency (David Maister)
- Konsultti vs. valmentaja (executive coaching)
- Metodikeskeinen/rationaalinen, psykodynaaminen, improvisoiva
- Diagnoosi/ratkaisu vs. vaihtoehtojen etsiminen
- ”Parhaiden käytäntöjen” välittäjä yritysten välillä

Asiakassuhteen dynamiikka

- Konsultin löytäminen/palkkaaminen (tai toisinpäin konsultoinnin myyminen)
- Impression management / luottamuksen rakentuminen
- Uskottavuus (toimiva kemia, hyvä ratkaisu/lähestymistapa, sopiva hinta)
- Asiakassuhteen vaiheet (projekti vs. jatkuva suhde)
- ”Totuuden torvi” ja vaikeiden asioiden esille nostaja (entä jos ongelma ”maksajassa”?)
- ”Haluanko olla avuksi vai oikeassa?”
- *Mihin tarkoitukseen asiakas oikein palkkasikaan konsultin?*



"How do we know it's not full of consultants?"

Konsultiksi päätyminen/kasvaminen

- Isojen firmojen standardoitu rekrytointi-/urapolku (MBB/Big 3 & Big 4)
- Oman substanssiosaamisen kautta (esim. tutkija, asiantuntijuus)
- Hyppy pöydän toiselle puolelle (johtajasta/päälliköstä konsultiksi)
- Between the jobs (uran käännekohtat)
- Aktiivisen työuran jälkeen (vrt. hallitusammattilaisuus)
- Työ tekijäänsä opettaa – kokemusta ei voita mikään
- Ammatillinen maine / asiantuntijabrändi
- Verkostoituminen
- Referenssit ja onnistumiset
- Luotettavuusvaikutelma
- Resistenssi
- *Finder, minder, grinder?*
- *Yksin vai yhdessä?*

Konsultointialan kehitys

- Koronan vaikutus?
- Asiantuntijatyön uusi hybridimaailma
- VUCA-maailma / skenaariotyö
- Digitalisaatio, korvaako tekoäly konsultin?
- Kiertotalous
- Vastuullisuus



ROHJETA ADVISORS

Kiitos

www.rohjeta.com