

Company Health ApS

Company Health ApS blev stiftet i 2019 af den ene af de nuværende to ejere.

Virksomheden blev grundlagt med troen på, at alle skal have mulighed for at leve et sundt og meningsfuldt liv. Company Health ApS har et klart formål; at tilbyde erhvervslivet skræddersyet løsninger, der kan understøtte både medarbejdernes trivsel og virksomhedens overordnede resultater i hverdagen.

CASE: Company Health ApS ønsker at få realiseret deres ambition om at vækste. Derfor skal projektteamet udarbejde en ny vækststrategi med optimeringspunkter, der kan understøtte muligheden for vækst. Derudover skal der også laves en konkret forretningsplan for virksomhedens nye idé om at lave et diætistnetværk.

OVERVIEW

Virksomhed	Company Health ApS
Lokation	M.D. Madsensvej 16, 3450 Allerød
Kontaktperson	Camilla Frydenberg (stifter & indehaver) & Adelaide Elise (stifter og indehaver)

VIRKSOMHEDEN

Company Health ApS (herefter Company Health) blev grundlagt i 2019 af Camilla Frydenberg og Benjamin Brandt. I 2023 trådte Benjamin Brandt ud af ejerkredsen, og Adelaide Elise blev en del af virksomheden som ny medejer. Den nuværende ejerkreds, bestående af Camilla Frydenberg og Adelaide Elise, har begge omfattende erfaring fra hospital- og sundhedssektoren, hvor de har arbejdet med både klinisk praksis og forskning. Deres interesse og engagement i forebyggende sundhed har altid været et centralt element i deres karrierer. Begge ejere er motiveret af en stærk tro på, at sundhed er en grundlæggende faktor for både den individuelle livskvalitet og samfundets generelle trivsel. Virksomhedens mission har derfor været at sikre, at hver enkelt borger får mulighed for at leve et sundt, aktivt og meningsfuldt liv.

Virksomheden blev etableret med et klart formål: At tilbyde erhvervslivet skræddersyede løsninger, der kan understøtte både medarbejdernes trivsel og virksomhedens overordnede resultater. Company Health opererer udelukkende i B2B-segmentet og tilbyder erhvervsdrivende virksomheder mulighed for at tilknytte en sundhedskonsulent. Denne konsulent fungerer som en tæt samarbejdspartner, der ikke kun leverer rådgivning, men også giver adgang til praktiske værktøjer og viden, der kan hjælpe med at fremme medarbejdernes fysiske og mentale sundhed i deres daglige arbejdsliv. Sundhedskonsulenterne hos Company Health er erfarne fagfolk, der forstår den direkte sammenhæng mellem sundhed og arbejdsresultater. De har en solid baggrund i både forebyggende sundhed og virksomhedstrivsel, og deres mål er altid at gøre en konkret og målbar forskel i medarbejdernes liv.

Virksomheden arbejder ud fra tre primære hjørnesteene, som udgør grundlaget for alle samarbejder med kunderne:

- **Konkret rådgivning**, hvor man ønsker at møde medarbejderen i øjenhøjde
- **Forebyggende indsats**, hvor man arbejder med at identificere sundhedsudfordringer
- **Langsigtet sundhedskultur**, hvor man arbejder med at skabe varige og positive forandringer

I tilknytning til Company Health har Camilla Frydenberg og Adelaide Elise også stiftet Klinik Gaudium, en privat klinik, som tilbyder individuel diætistvejledning til privatpersoner. Klinik Gaudium har et særligt fokus på at fremme en sund livsstil, herunder vægttab, vægtøgning og forbedring af kostvaner. Klinikens holistiske tilgang er designet til at hjælpe klienter med at opnå deres sundhedsmål på en bæredygtig og personlig måde.

Company Health er i øjeblikket i en spændende væksthase, hvor der arbejdes målrettet på både kortsigtede og langsigtede vækstsmål. I tråd med virksomhedens ønskede vækststrategi er der sat klare strategiske målsætninger for fremtiden, herunder en målrettet og struktureret tilgang til salg og markedsføring. Målet er at etablere Company Health som en ledende aktør indenfor sundhedsløsninger for erhvervslivet, samtidig med at der opretholdes fokus på at levere værdiskabende og innovative løsninger, der forbedrer medarbejdernes livskvalitet og trivsel på arbejdspladsen.

CASE BESKRIVELSE

Company Health har gennem en længere periode etableret et solidt forretningsfundament baseret på relativt enkle ressourcer og midler. For fremtiden er målet at vækste både økonomisk og organisatorisk. Denne ambition har været til stede i flere år, men har hidtil ikke været realiseret på grund af begrænsede ressourcer og en travl hverdag. Dette har gjort det vanskeligt at gennemføre strategiske initiativer, som kunne understøtte virksomhedens vækst.

I denne forbindelse skal teamet i projektet være med til at definere virksomhedens fremtidige forretnings- og vækststrategi samt udvikle implementerbare initiativer. Der skal tages udgangspunkt i både nye optimeringsmuligheder og eksisterende overvejelser, herunder udarbejdelsen af et diætistnetværk.

Indledningsvis vil Company Health give teamet en grundig introduktion til virksomhedens nuværende forretningsmodel, værditilbud og øvrige relevante forhold. Der vil også være en åben dialog om projektets indhold og målsætninger, samt de ønsker og overvejelser, som virksomheden allerede har gjort sig, og som kan understøtte nye initiativer i projektet. Der vil ligeledes blive lavet en projektplan over projektet fra teamets side, som er kombineret med virksomhedens egen ressourceplanlægning i løbet af de 8 uger.

Herefter skal teamet påbegynde konceptualiseringen af et nyt forretningsområde, som Company Health har besluttet at eksekvere i 2025. Opgaven består i at udarbejde en forretningsplan for et fagligt diætistnetværk, der skal sikre høj kvalitet i mødet mellem diætisterne og deres klienter. Der er allerede gjort overvejelser og iterationer omkring konceptet, som Company Health vil præsentere for teamet. Teamet skal videreudvikle disse tanker ud fra valgte parametre, der skal sikre en valid analyse og et solidt grundlag for forretningsplanen. Herunder skal der bl.a. foretages en kortlægning af relevante diætister i Danmark, potentielle samarbejdspartnere, markedsføringsstrategi og kommunikationsindsatser.

På baggrund af projektets analysefaser vil teamet også løbende skulle iværksætte en forretningsanalyse af Company Health for at identificere potentielle optimeringsmuligheder, der kan fremme en vækststrategi. Denne analyse kan omfatte virksomhedens hjemmeside, kommunikationsstrategi, salgsarbejde, branding m.m. Formålet er at skabe indsigt i de områder, som fremadrettet kan arbejdes med og forbedres.

Afslutningsvis skal teamet udarbejde et årshjul med konkrete aktiviteter, der skal sikre den nødvendige fremdrift frem mod implementeringen af netværket. Derudover skal teamet fremlægge deres indsigter fra fase 3 om de øvrige områder, hvor Company Health kan arbejde for at understøtte vækstambitionerne. Her kan teamet præsentere en vækststrategi, som skal give Company Health en forståelse af, hvordan væksten kan realiseres, samt hvilke strategiske og operationelle tiltag der er nødvendige.

Målet med konceptualiseringen af det nye forretningsområde og udviklingen af en vækststrategi er at skabe den rette diversifikation for Company Health, både på kort og lang sigt.

Der vil i dette projekt skulle jongleres med flere forskellige analyseområder, hvor diætistnetværket dog har størst prioriteret/vægtning for virksomheden at få konceptualiseret.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

0. Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnet målsætninger samt ressourceplanlægning

1. FASE: Projektplanlægning

- 1.1 Teamet starter indledningsvis med at lave en projektplan som indeholder; ressource- og tidsforbrug, vægtning af projektets faser, milepæle, deadlines, KPI'er m.m.

2. FASE: Konceptualisering af Diætistnetværket

- 2.1 Teamet skal udarbejde en forretningsplan for virksomhedens nye forretningsområde. Teamet kan tage inspiration i følgende plan:
 - 2.1.1 1: Definer målet og visionen for det nye område
 - 2.1.1.1 Mission – Vision
 - 2.1.2 Markedsundersøgelse og behovsidentifikation
 - 2.1.2.1 Identificer kundebehovet
 - 2.1.2.2 Konkurrentanalyse
 - 2.1.2.3 Markedsstørrelse og vækstmuligheder
 - 2.1.3 Udvikling af produkt- eller servicekoncept:
 - 2.1.3.1 Hvordan skal værditilbuddet se ud?
 - 2.1.3.2 USP (Unique Selling Proposition): Hvad er unikt ved området?
 - 2.1.3.3 Forretningsmodel: Hvordan skal forretningsmodellen se ud?
 - 2.1.4 Udvikling af forretningsplan og strategi:
 - 2.1.4.1 Målgruppe: Hvem er kunden?
 - 2.1.4.2 Prisstrategi: Hvordan skal prissætningen være?
 - 2.1.4.3 Distribueringskanaler: Hvilke kanaler skal bruges?
 - 2.1.4.4 Markedsføringsstrategi: Hvordan skal den se ud?
 - 2.1.4.5 Samarbejdsaftaler: Hvilke samarbejdsaftaler kan der laves, som vil styrke netværket?
 - 2.1.5 Budgettering og ressourcer:

- 2.1.5.1 Omkostninger: Hvilke omkostninger er forbundet med netværket?
- 2.1.5.2 Ressourceallokering
- 2.2 Teamet kan også tage udgangspunkt i en BMC (Business Model Canvas) til konceptualiseringen og understøttelse af ovenstående områder
- 2.3 Teamet præsenterer deres analyse til Company Health

3. FASE: Forretningsanalyse af Company Health

- 3.1 Efter at teamet har fået en introduktion og forståelse af virksomhedens nuværende forretningsmodel, værditilbud m.m. skal en forretningsanalyse af Company Health i igangsættes:
 - 3.1.1 Hvilke områder ser teamet, at der kan optimeres på i henhold til øget vækst?
- 3.2 Teamet kan bruge følgende områder som mulige analysepunkter i henhold til forretningsmodellen:
 - 3.2.1 Værditilbud: Er der områder der skal styrke det nuværende værditilbud, og ses der svagheder i det nuværende?
 - 3.2.2 Indtægtsstrømme: Er der områder, hvor virksomheden har mulighed for at tjene flere penge? Enten i det eksisterende eller i nye områder?
 - 3.2.3 Kundegrundlag: Hvem er virksomhedens kunder? Er der nye målgrupper, som kan tiltrækkes for at sikre vækst? Er der kundegrupper, som er ideelle/oversete for Company Health at have fokus på?
 - 3.2.4 Kanaler: Hvordan når virksomheden sine kunder? Skal distributionskanaler optimeres eller udvides?
- 3.3 Teamet kan efterfølgende kigge på, hvori der kunne identificere nye vækstmuligheder og optimeringstiltag med udgangspunkt i følgende:
 - 3.3.1 Optimering af eksisterende processer
 - 3.3.2 Diversifikation: Er der nye muligheder for at udvide virksomhedens produkt- eller service? (foruden Diætistnetværket?)
 - 3.3.2.1 Hvordan kan potentielle nye produkter eller markeder udnyttes?
 - 3.3.2.2 Salg og markedsføring: Optimering af de nuværende salgsstrategier? Hvordan skal den fremtidige kommunikation/branding se ud?
- 3.4 Det er vigtigt at teamet ikke går for meget i dybden med ovenstående punkter, da der skal sikres nok tid til at konceptualisere det nye forretningsområde de efterfølgende faser
 - 3.4.1 Teamet kan med fordel holde Company Health up to date med deres analyse fra fase 2, så man sikrer, at den rette analyse laves indenfor den rette tidsramme
- 3.5 Resultaterne af denne fase tages med videre i fase 4

4. FASE: Udarbejdelse af årshjul med udgangspunkt i fase 2 og 3 samt en samlet vækstplan/strategi for fremtiden for Company Health

- 4.1 Teamet udarbejder et årshjul med relevante aktiviteter der understøtter de arbejdsopgaver, som er tilknyttet Diætistnetværket
- 4.2 Teamet laver en samlet vækstplan/strategi for Company Health, hvori hele analysen omkring Diætistnetværket og andre tiltag indgår

ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med

- ✓ Udarbejdelse af en fremtidig vækstplan for Company Health
- ✓ Konkretisering af mulige implementeringsdygtige indsatser, der understøtter vækstplanen
- ✓ Konceptualisering af "Company Health Diætistnetværk"
- ✓ Udarbejdet årshjul med relevante aktiviteter, der understøtter arbejdet med at igangsætte Diætistnetværket

RELEVANTE KOMPETENCER

- ✓ Kommerciel forretningsforståelse, Strategisk tænkende, Strategisk forankring
- ✓ Ansvarlig, Proaktiv, Selvstændig Motiveret, Kritisk tænkende
- ✓ Forretningsudvikling, Value Proposition (værditilbud), Produktudvikling
- ✓ Marketing, Kommunikation, Branding
- ✓ Projektledelse, Projektkoordinering

TALENTPROFIL

Er du passioneret omkring forretning- og produktudvikling? Company Health søger et dedikeret og kompetent team, der brænder for at drive vækst og udvikling.

Company Health leder efter personer, der er proaktive, selvstændige, projektorienterede og har en analytisk tilgang til de opgaver, som de kommer til at arbejde med under de 8 uger. Som en del af teamet vil man få en central rolle i at forme og implementere vækststrategien for virksomheden fremadrettet.

Camilla og Adelaide vil være teamets primære kontaktpersoner, og man vil arbejde tæt sammen med dem. Det er dog vigtigt at teamet er indforstået med, at Camilla og Adelaide har en travl hverdag, hvorfor evnen til at tage initiativ og arbejde selvstændigt er afgørende for succes i rollen samt øget fokus på planlægning i henhold til sparring m.m.

Company Health har lang erfaring med at udvikle både studerende og professionelle, og de lægger stor vægt på at skabe en arbejdsplads med plads til alle. Et gensidigt engagement i projektet er essentielt for at sikre bæredygtige resultater.

Der er fleksibilitet i forhold til hjemmearbejde, som kan aftales med Camilla og Adelaide, og eventuelt koordineres med deres egne arbejdsdage udenfor kontoret. Teamet har adgang til 2-3 forskellige lokaler på virksomheds lokation, som kan bruges til projektarbejde og til at skabe et innovativt og effektivt arbejdsrum. Teamet vil kunne søge job om fredagen, gerne om eftermiddagen. Dette aftales mere konkret i onboardingen.