

right

## The Right Way

Right blev grundlagt med en klar vision: Vi ville udfordre branchens konventioner og sætte ordentlighed på dagsordenen. Denne vision er i dag stadig drivkraften hos Right.

Vi tror på, at succes starter med ordentlighed, og vores mission er at sætte denne værdifulde egenskab i centrum i alt, hvad vi gør – fra rekruttering til levering af interimsløsninger.

Hos Right er relationer kernen i vores arbejde. Vi tror på, at det er relationerne, der skaber langsigtet værdi, og derfor bygger vi dem på et solidt fundament af tillid, kompetencer og kemi. Vores succes måles ikke kun på de resultater, vi skaber, men også på de relationer, vi opbygger mellem kunder, kandidater og konsulenter.

Vi hjælper vores kunder med at skabe velfungerende finansafdelinger i snitfladerne mellem mennesker, processer og IT-infrastruktur.

Men vi gør det lidt anderledes. Vi gør det ordentligt.

I en branche, hvor transaktioner ofte sættes over relationer, går vi nemlig mod strømmen.

Vi vægter relationer højest og prioriterer en åben og ærlig dialog i alt, hvad vi gør. Sammen med vores team og vores flere end 75 erfarne konsulenter skaber vi hver dag en forretning, som vi alle er stolte af at være en del af – både som kollegaer, konsulenter, kandidater og kunder.

Vores brede branchekendskab og dedikation til CFO'ens domæne gør os i stand til at skabe synergier mellem finansfunktioner og specifikke branchekrav. Det er her, vi skiller os ud.

Vi tilbyder ikke blot interimsløsninger og succesfulde rekrutteringer; vi tilbyder mange års økonomi-, ledelses-, og konsulenterfaring, der sikrer dig værdi fra dag ét. På den måde sikrer vi, at I får de dygtigste, og mest tilfredse konsulenter på markedet.

**Det er The Right Way.**



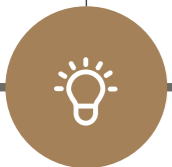
## Rights historie

kort fortalt gennem de vigtigste milepæle

01

- Right stiftes d. 12. april
- Beskæftiger 5 personer
- 30 løste rekrutteringer
- Åbner kontor i Hellerup

2021



02

- Beskæftiger 10 personer
- 56 løste rekrutteringer

2022



03

- Interim etableres
- +35 interimskonsulenter
- Mikael Juhl bliver partner
- +40 løste rekrutteringer
- 4 nye fastansættelser i teamet

2023



04

- +75 interimskonsulenter
- 7 nye fastansættelser i teamet

1H 2024



- Nye lokaler i Nordhavn
- Større kontor i Aarhus



- Philip Nielsen ansættes som Business Development Director



- Per Sørensen ansættes som Director



## Ordentlighed brudt ned til 10 løfter

Vi stiller høje krav til ordentligheden hos alle, vi samarbejder med. For at sikre ordentligheden hele vejen rundt har vi brudt begrebet ned til 10 løfter, vi giver hinanden.

- Vi tager ansvar
- Vi udviser integritet
- Vi er responsive
- Vi har respekt
- Vi er empatiske
- Vi er engagerede
- Vi er ambitiøse
- Vi er transparente
- Vi er lydhøre
- Vi er stolte

Kun ved at overholde vores løfter til hinanden kan vi lykkes med at sætte ordentligheden på dagsordenen og drive en forretning, vi kan stå inde for.

Vi skal opføre os ordentligt, hvis vi skal drive en ordentlig forretning.

Derfor lover vi dig følgende:

- Vores opgave er først løst, når konsulenten, kandidaten og kunden er glade og tilfredse.
- Vi siger nej til opgaver, vi ikke er de bedst egnede til at løse.
- Vi samarbejder kun med virksomheder, der deler vores moralske og etiske standarder.
- Vi er fleksible og tilpasser gerne vores ydelser, så du får mest mulig værdi ud af det.
- Vi har nultolerance overfor enhver form for diskrimination og krænkende adfærd.
- Vi udfordrer dit behov og finder frem til den løsning, der både løser dit problem og skaber vedvarende værdi.
- Vi kompromitterer ikke vores værdier i forsøget på at få opgaver.
- Vi er 100 % transparente overfor de involverede parter i alle aspekter af samarbejdet.
- Vi opfordrer til feedback og prioriterer tiden til åben dialog.
- Vi måler vores succes ud fra de relationer, vi formidler og opbygger.

”

Right is the correct company to go for as they possess highly experienced consultants that have solved many similar problems in their careers, they go straight to the job instead of trying to up-sell any unnecessary services and the prices are the best in terms of value for money compared to the industry peers and what you receive in return.

Ege Boysan, Head of Finance & CFO, Syntese A/S

r\_ight



Vi er et erfarent team med baggrunde inden for revision og finans, og vi trækker på mange års erfaring fra både rekrutterings-, rådgivnings- og konsulentbranchen. Vi har desuden oplevet brancherne som både kunder, kandidater og konsulenter.

r\_ight



# Ledelsen



**David Bischoff**  
Stiftende Partner  
+25 år inden for CFO-området  
+15 års interimserfaring  
+10 års erfaring med rekruttering



**Mikael Juhl**  
Partner  
+25 år inden for CFO-området  
+5 års erfaring som interimskonsulent  
International erfaring



**Per Sørensen**  
Director  
+25 år inden for CFO-området  
Erfaring som CFO og interimskonsulent





”

Vi har mere end 10 års erfaring med at finde økonomiprofiler. Vi taler med dem hver dag og har løst langt over 200 rekrutteringer igennem vores karriere. Det giver os en rigtig god indsigt i markedet samt et stort og relevant netværk, både i forhold til kandidater og kunder - og så gør det os i stand til hurtigt at spotte, om der er et godt match imellem en kandidat og en kunde.

Annette Lund, Recruitment Director, Right

r\_ight



## Interimsløsninger med respekt for fagligheden

Interimsløsninger skal afhjælpe et akut behov samtidig med, at de skal skabe mærkbare resultater, der giver genklang i fremtiden.

Derfor samarbejder vi med selvstændige, erfarne konsulenter, der hurtigt kan træde til og gøre en forskel, uanset om behovet er opstået i kølvandet på en kritisk opsigelse eller bunder i et projekt, der skal drives og løses af en erfaren profil.

Sammen med vores Associate Consultants skaber vi fremdrift, driver projekter og løser komplekse problemstillinger for dig – uden nogen længerevarende oplæring eller onboarding af konsulenterne. De har set udfordringerne før, og de har løsningen, så de kan gøre en forskel fra dag ét.

Og de gør det med dine ambitioner for øje.

### Det betyder

- at du hurtigt får tilført de ressourcer og kompetencer, du står og mangler
- at du får reelle resultater fremfor generiske konsulentløsninger
- at du får løsninger, som du hurtigt kan implementere og omsætte til praksis
- at du slipper for forkromede frameworks og modeller, der forvirrer mere, end de gavner.



”

Vi lægger en stolthed i at skabe meningsfulde karriereveje, uanset om vi taler kollegaer, konsulenter eller kandidater, og vi skylder dem at investere vores tid, erfaring og støtte i deres individuelle målsætninger.

Mikael Juhl, Partner, Right

r\_ight



## Erfarne konsulenter

Vores interimskonsulenter arbejder målrettet, finder løsninger og skaber hurtige resultater. De stiller ikke krav til onboarding og ledelse, og de er yderst selvkørende fra start til slut. De ved, hvad der virker, hvad der er realistisk, og hvordan løsninger skal implementeres og omsættes til praksis.

Det ved de, fordi de har mange års erfaring.

## Med en Right Associate Consultant får du

### En positivt overkvalificeret profil

Alle vores konsulenter har mange års erfaring fra ledende stillinger i forskellige brancher. Typisk har de mere end 15 års erfaring, hvilket giver dig mulighed for at få kompetencer og engagement på et niveau, der ikke kan tiltrækkes til en fast stilling.

### En pålidelig samarbejdspartner

Vores konsulenter har aktivt fravalgt høje stillinger, rampelys og fine titler. Fælles for dem er, at de ønsker at fokusere på opgaven og opleve, at de gør en forskel. Mindre politik, flere synlige resultater.

### Den rette konsulent til dit specifikke behov

Alle vores konsulenter arbejder selvstændigt. Det giver dig en sikkerhed for, at du ikke får en konsulent sendt ud, blot fordi vedkommende er ledig. Du får den konsulent, der er den rette for dig, din opgave og din forretning.

### Sparring og erfaring fra flere end blot konsulenten

Ingen af vores konsulenter arbejder alene. De er en del af Right, og vi samarbejder om at løse opgaven. Derfor følger vi løbende op hos både dig og konsulenten, tilbyder sparring undervejs og afslutter interimsløsningen med en afrundingsamtale.

### Tilfredshedsgaranti

Vores konsulenter skaber værdi fra dag ét, står ved kvaliteten af deres arbejde og er klar til at løse eventuelle udfordringer undervejs. Derfor tøver vi heller ikke med at stille dig en tilfredsgaranti.

r\_ight

”

Det var afgørende at få en erfaren konsulent med den rette værktøjskasse. En yngre konsulent ville ikke fungere. Vi havde brug for en med overblik, erfaring og evnen til at stille de kritiske spørgsmål, der udvikler os som virksomhed. Jeg er positivt overrasket over, hvor hurtigt Kenneth kom i gang. Right har ret i, at deres konsulenter ikke behøver lang onboarding.

Kim Keis Larsen, økonomichef, NPV

right



## Right on time: The perfect match for Syntese A/S

When Syntese A/S's former CFO passed on the torch, a young financial consultant, Ege Boysan, stepped in as the interim CFO. However, the temporary role quickly became permanent when Ege accepted the position of CFO for the large Danish pharmaceutical company, Syntese A/S.

With approx. 150 full-time employees, 30 consultants, and a product sold and shipped to almost every country in the world, Syntese's new CFO needed both training and assistance: "There has been a lack of CFO experience as it is my first CFO role, and I needed a mentor who would not only develop me into a CFO profile but also help clean up the accounting errors caused by my predecessors. I needed a highly experienced consultant who could take the job from day one and wouldn't require much onboarding time," Ege Boysan, CFO at Syntese A/S says, and elaborates: "I needed someone to rely on. Someone to be there for me; to check if what I was doing was correct and correct me if there were any issues, but I also needed someone to do a histori-

cal clean-up of Balance Sheet & P&L errors, including booking Fixed Assets, Accruals, VAT, and setting up processes to keep the Finance team under control moving forward, as well as communication with external auditors. I needed Michael," Ege says with a smile.

### The exactly right consultant at the right time at the right price

When you sit with Ege and Michael, there is no doubt that the match between them is good. They complement each other, joke around, and share personal jargon. "There has always been great chemistry between me and Michael, both professionally and personally. We got to know each other on a personal basis, and that makes

everything easier when you have a great dynamic between two people. We complemented each other very well, and that's made us a great team, which is awesome," says Ege, smiling, to which Michael adds: "Being someone's mentor sounds so nice. I'd never tried that before, but having the opportunity to share my knowledge and witness his growth into the CFO role has been a truly rewarding experience for me. It's especially meaningful to support someone as good and capable as Ege".

But the chemistry goes beyond the personal level. Ege describes Syntese's finance department – after the cleanup work – as "a pile of historical mess," but emphasizes that Michael quickly identified the problem areas and asked the right questions, creating security and trust in the department: "I needed the exactly right consultant at the right time at the right price – and that was Michael. He knew exactly where to look and always asked the right questions to get the full picture. Michael heard the stories and addressed the existing challenges at first, but after a significant clean-up, he also pinpointed new errors that needed to be solved. He has been the exact right consultant from the start with his experience, can-do attitude, and likable personality," Ege explains.

Michael played a crucial role in achieving the company's goals by both cleaning up historical errors and identifying new areas that needed attention. He prioritized the most urgent needs and developed processes that ensured control and continuity – and this is reflected in the results: "We have created an extensive controlling file together that reconciles all our Balance Sheet & P&L accounts, as well as providing specifications for each account," Ege says proudly, and elaborates: "We surely managed to not only clean it up but also put in processes and controls so that I can sleep comfortably even after Michael leaves us. With Michael, I had the confidence to take on the CFO role on a permanent basis."

### A close collaboration with both consultant and partner

The collaboration between Right and Syntese arose due to a recommendation from a colleague in the industry. It became clear that part-

nering with Right allowed Syntese to access highly experienced talents at a competitive rate compared to other market providers, which ultimately influenced their decision to engage with Right.

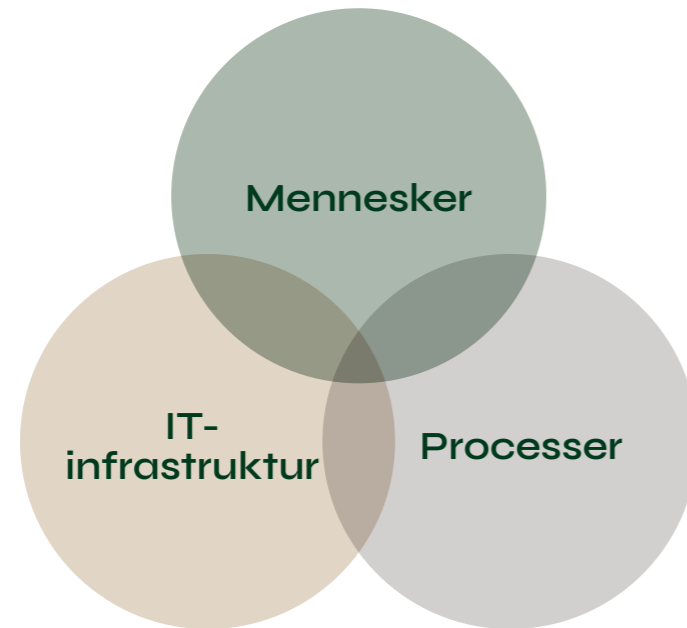
But it wasn't just the price that made the collaboration stand out. Value, partner engagement, and competencies also played a significant role: "The partner David and I have developed a strong rapport based on trust and consistently delivering robust results – I was never pushed into buying; instead, I was offered more than I could have asked for", Ege notes, and adds: "Right has been the perfect match with the challenges we have seen, and the improvements we needed to make, to strengthen the Finance organization. Michael prioritized our urgent needs and addressed the burning platforms while resolving the old issues one by one.

Every time we corrected a historical mistake in our books, Michael also developed a process to make sure we stay under control," Ege explains, continuing: "Honesty and transparency have been the remarkable values of our cooperation with Right – they possess highly experienced consultants who have solved many similar problems in their careers, they go straight to the job instead of trying to upsell any unnecessary services, and the prices are the best in terms of value for money compared to industry peers and what you receive in return. Right has always been understanding and flexible with the contract extension of Michael's services and prioritizing our needs before leaving for another client."

The collaboration between Syntese and Right – and especially between Ege and Michael – underscores the importance of daring to use experienced profiles to learn and grow both as an individual and as a company. It can be the key to solving complex challenges and ensuring strong future development.

"Everything has exceeded our expectations, the only bad part is that I will not be able to work with Michael at the office once he departs," concludes Ege.

right



## De tre handlingsparametre

Nøglen til en succesfuld finansafdeling ligger i samspillet mellem mennesker, processer og IT-infrastruktur. Tilsammen danner de grundlag for en velfungerende finansafdeling.

### Mennesker:

Det er dit finasteams erfaring, viden, kompetencer og engagement, der sikrer, at du opnår de ønskede resultater.

### Processer:

Dine processer er med til at øge produktiviteten, reducere fejl og sikre strømlinede arbejdsgange.

### IT-infrastruktur:

Dit teknologiske fundament sikrer pålideligt datamanagement, automatisering og datadrevne beslutninger, der højner effektiviteten og nøjagtigheden i afdelingen.

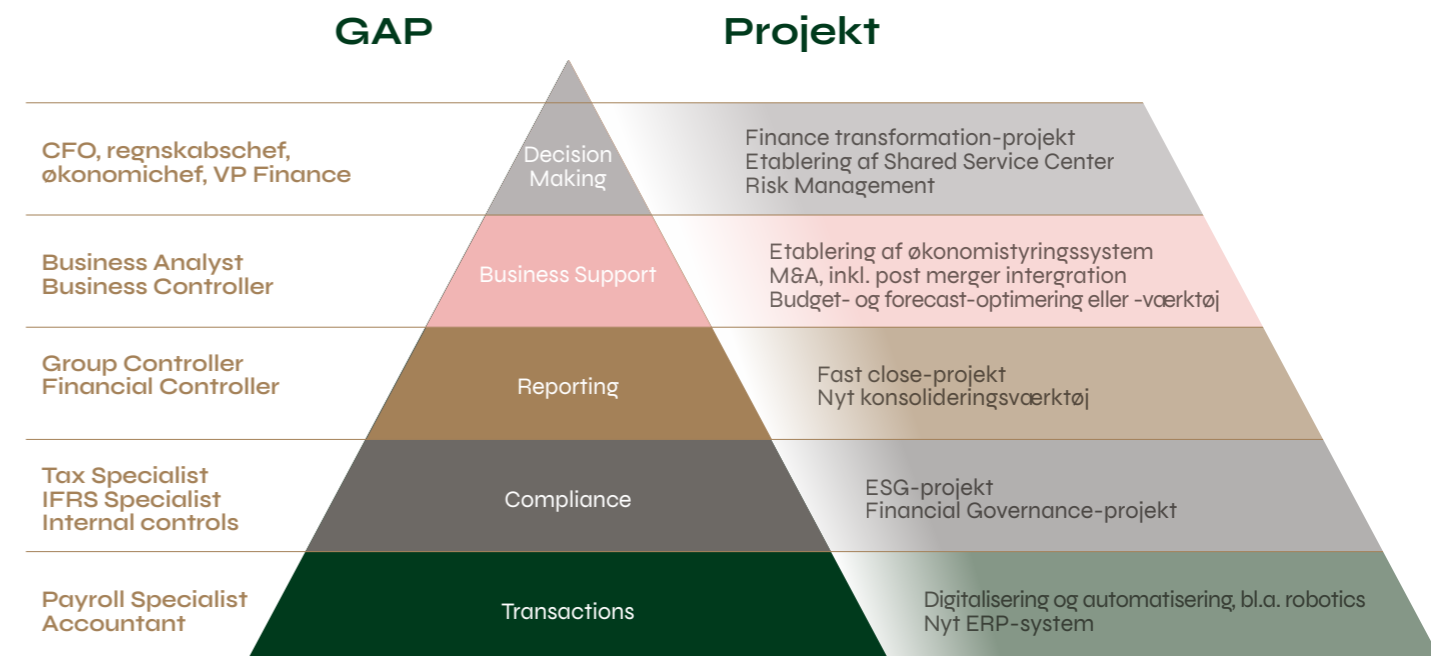
### Med andre ord:

Du kan have de nyeste systemer og mest effektive processer, men hvis du ikke har erfaringen og de rette kompetencer til at bruge værktøjerne, får du ikke bygget et solidt hus, der holder, når vinden tager til.

## Vi skelner mellem gap og projekt, når vi leverer interimsydelser

Behovet for interimsløsninger kan opstå pludseligt eller være forankret i et projekt, der kræver styring og løsning af en erfaren profil. Fælles er, at interimsløsninger skal afhjælpe et øjeblikkeligt behov samtidig med, at de skal skabe mærkbare resultater.

Så hvordan skelner vi mellem interimsydelserne?



# Interim

## En transparent forretningsmodel

Vi gør, hvad vi kan for at drive en forretning, som alle har lyst til at være del af. Kollegaer såvel som konsulenter og kunder såvel som kandidater.

Derfor tror vi ikke på stjerner eller betingelser med småt. Vores forretningsmodel er altid 100 % transparent for alle involverede parter, og vores konsulenter er hverken låste af klausuler eller udsat for en skæv fordeling af honorar. De får 70 % af timesatsen.

Hos Right belønner vi arbejdsindsats og initiativ. Det sikrer, at vores konsulenter føler sig respekteret, involveret og forstået, hvilket fremmer tilfredshed og højt engagement, når de løser opgaver hos kunderne.

”

Hos Right får du glade, dygtige konsulenter. De er enormt glade for at være en del af Right, og det smitter af på løsningerne hos os som kunde.

Lina Persson, Director Fund Controlling, Urban Partners



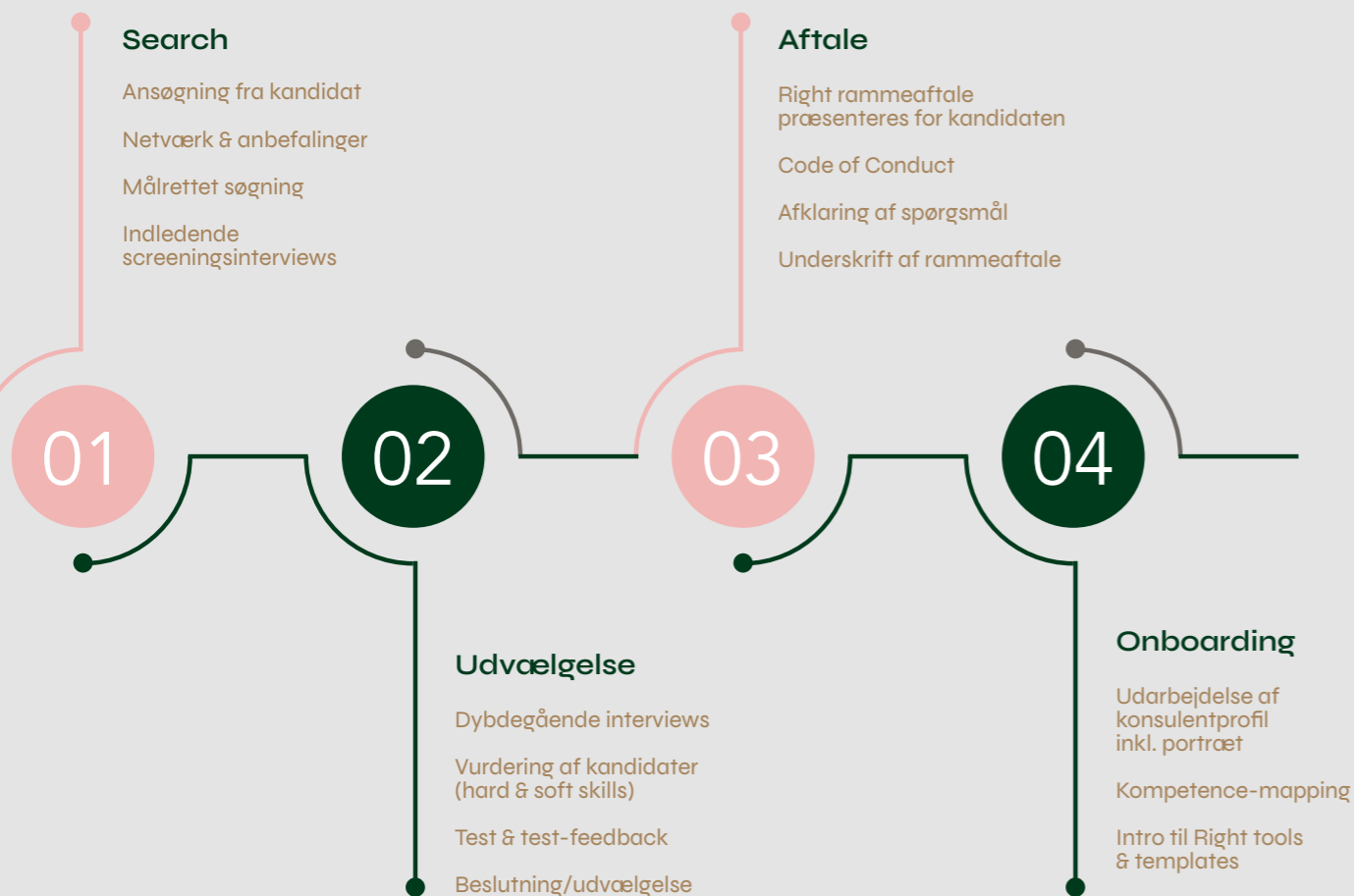


# Interim

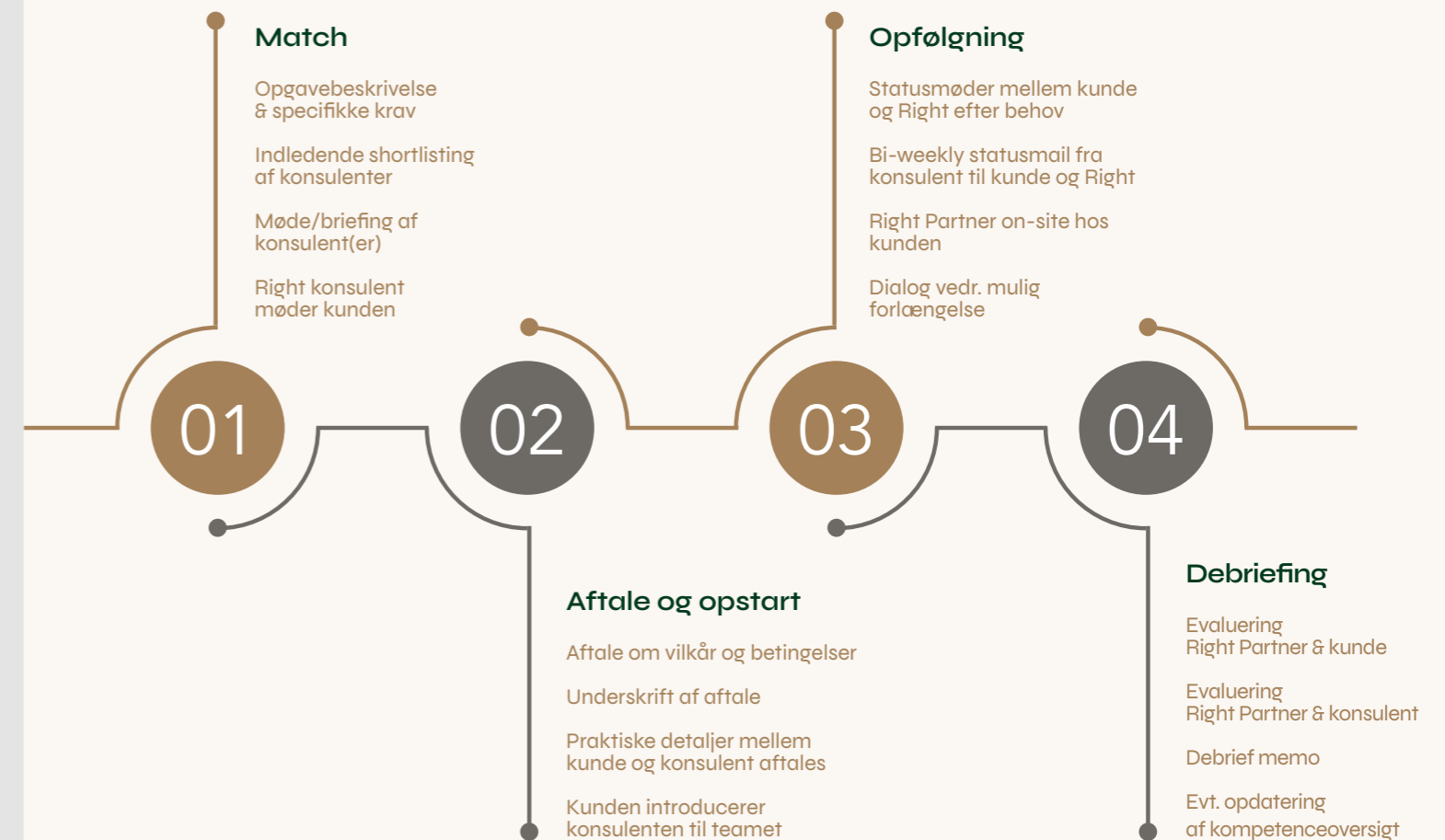
## Vores proces er altid tilpasset dit behov

Ligesom når vi rekrutterer til faste stillinger, indeholder interimprocessen behovsafdækning, screening, kemimøder, opstart og løbende opfølgning. Men hvor lang tid processen tager, om det er en uge eller en måned, afhænger af dit behov.

### Search & Selection



### The assignment





”

**Right har nærværende partnere, som har stort fokus på kundens behov. I min optik er det en styrke, at Right er dedikeret til finansfolk. Det giver mig en tryghed at vide, at de er specialister på deres område.**

Mads Tocado-Dybbro, Vice President,  
Business Finance & Indirect Procurement, Orifarm

r\_ight



## Prioritering af værdier, kemi og kultur sikrede Urban Partners en succesfuld interimsløsning

Værdier, arbejdskultur og et tydeligt formål er i højsædet, når kandidater skal tiltrækkes og samarbejdspartnere vælges. Hvor Urban Partners, en investeringsvirksomhed med fokus på bæredygtig byudvikling, førhen blev spurgt ind til karrieremuligheder, læring og lønniveauer, er det nu trivsel, værdier og formål, der dominerer samtalerne i rekrutteringsprocesserne – og det stiller ikke kun krav til dem som arbejdsplads, men også til de samarbejdspartnere, der leverer interimsløsninger og anden arbejdskraft til virksomheden.

### Et akut behov for en erfaren konsulent

Som så mange andre virksomheder var Urban Partners en smule tilbageholdende, da det kom til at gøre brug af eksterne konsulenter. Men da de pludselig stod med en sygdomsmedling i et meget lille team, opstod der et akut behov for ekstra ressourcer: "Situationen var ret uheldig. Jeg stod som leder for to personer, hvoraf den ene var nyansat, og den anden blev langtidssygemeldt. Det blev hurtigt tydeligt for os, at vi havde brug for en erfaren konsulent, der også kunne assistere med ledelse", fortæller Lina Persson, Director Fund Controlling hos Urban Partners, om den situation, de stod i tilbage i sommeren 2023.

Men selvom behovet var akut og løsningen umiddelbar ligetil, stillede Urban Partners høje krav til både kemi, værdier og forretningsindblik hos den leverandør, der skulle levere interimsløsningen: "Selvfølgelig er erfaring og kompetencer det afgørende, men det er samtidigt meget vigtigt for os, når vi bruger interimskonsulenter, at vedkom-

mende vil være en del af kulturen og brænder for at være en del af Urban Partners", forklarer Lina, hvortil Tine Skov Madsen, HR Director hos Urban Partners, supplerer: "Interimsløsninger opstår oftest i situationer, hvor man har brug for en løsning her og nu, og derfor bliver processen ofte forkortet eller presset igennem hurtigere end til faste stillinger. I sådanne situationer er man tilbøjelig til at tage den første konsulent i rækken, og derfor er det vigtigt at have en samarbejdspartner, der kan hjælpe os med at sikre fokus på personlighed, værdier og kultur såvel som erfaring og faglighed".

### Kendskab og empati gjorde udslaget i valget af samarbejdspartner

På interimsløsninger spiller kemi, værdier og kultur en større rolle, fordi konsulenter hurtigere end nyansatte, faste medarbejdere skal være i stand til at afkode de sociale spilleregler på arbejdspladsen samtidigt med, at de skal levere en forretningsmæssig værdi på kort tid.

"Hvis man kan finde personer, der trives i den kultur og sociale sammenhæng, vi tilbyder, så har man også mere ro til at udføre sit job og levere sit bedste. Derfor nytter det ikke, hvis vi får nogle ind, der er fundamentalt anderledes end de mennesker, de skal arbejde sammen med – og det stiller krav til vores samarbejdspartnere, der leverer interimsløsninger til os. Netop fordi kultur er et bærende element i vores rekrutteringer, er det alfa og omega, at vores samarbejdspartnere ikke kun forstår os, men til et vist punkt også selv efterlever de værdier, vi står for. Kun sådan kan de finde de rette personer og på en troværdig måde illustrere, hvem vi er, overfor mulige konsulenter", beskriver Tine.

For at kunne sikre et match mellem virksomhed og konsulent kræver det et dybdegående indblik i virksomhedens målsætninger, kultur og sociale dynamikker såvel som i konsulentens personlighed, erfaring og faglighed: "David kender mig. Han kender vedkommende, der blev sygemeldt. Han kender virksomheden, afdelingen og opgaverne, vi sidder med. Den indsigt er vigtig for at kunne finde en konsulent, der passer ind i kulturen og deler vores værdier og kan løfte opgaverne – og derfor tog det ham kun 15 minutter at finde den rette løsning til os", forklarer Lina og tilføjer: "Han udviste stor forståelse overfor både den situation, vi som virksomhed stod i, men i høj grad også overfor den medarbejder, der var blevet sygemeldt. Han er menneskelig og empatisk, og det gør en stor forskel i en sårbar situation, som en sygdomsmedling er – og så har han en god forståelse for vores forretning, hvem vi er, og hvordan vi arbejder. På den måde kunne Peter [konsulent] også selv vurdere, om han kunne se sig selv hos os".

### En stærk relation skaber et tæt samarbejde

Relationen mellem Right og Urban Partners – og i særdeleshed mellem David, Tine og Lina – går adskillige år tilbage, da David stod for rekrutteringen af Lina til Urban Partners. Den gensidige tillid og forståelse er derfor stærk mellem parterne, og de ved, hvad de kan forvente af hinanden: "Når jeg vælger at gå med interimsløsninger, vægter jeg erfaring hos konsulenten højt. En solid værktøjskasse er et must for at kunne levere fra dag et. Konsulenterne skal kende rammerne, og det ved jeg, de gør, med David som leverandør. Men vigtigst er, at

du hos Right får glade, dygtige konsulenter. De er enormt glade for at være en del af Right, og det smitter af på løsningerne hos os som kunde", fortæller Lina smilende.

"Der gik ikke mere end et par dage, før en af de andre medarbejdere i Finance beskrev Peter med sætningen "han er så nice", hvilket blot understreger, hvordan han bare er blevet en naturlig del af teamet på kort tid. Han falder bare ind og tager fat", fortsætter Lina, hvortil Tine understreger: "Det, der er vigtigt i samarbejdsrelationer er, at det er folk, som vi stoler på, som er fagligt kompetente, men i høj grad også nogle, som forstår vores kultur".

Denne forståelse for kulturelle og værdimæssige aspekter af samarbejdet var afgørende for, at Right kunne levere en løsning, der ikke blot opfyldte Urban Partners' behov, men også styrkede deres organisation og medvirkede til en hensigtsmæssig og rolig genopstart for den sygemeldte kollega: "Genopretningsplanen for den sygemeldte har holdt 120 %. Det har været et godt forløb, og det kan vi delvist takke Peter for. Peter har påtaget sig en ledelsesrolle, uden at have direkte ledelsesansvar, men hans erfaring har gjort, at han har kunne være en støtte i teamet og tage fat i både stort og småt, mens vores kollega kunne starte stille og roligt op igen", fortæller Lina, da vi spørger ind til rollen, Peter besidder i finansteamet. "Vi har selv kunne styre forløbet, og David har været åben overfor at tilpasse interimsløsningen løbende i takt med, at situationen ændrer sig. Netop fleksibiliteten gør, at de høje priser, som interimsløsninger jo har, kan forsvares. Det er op til os selv at få det fulde udbytte af konsulenten, fordi vi som kunde løbende kan tilpasse løsningen til vores behov", afslutter hun.

I et erhvervsliv, hvor værdier, arbejdskultur og formål er blevet centrale i både rekruttering og samarbejdsrelationer, understreger Urban Partners' historie vigtigheden af at prioritere og indtænke kultur og værdier i ansættelser såvel som samarbejdspartnere og leverandører.

Prioriteringen sikrede dem ikke kun en interimsløsning, der opfyldte deres akutte behov, men også et samarbejde, der styrkede deres organisation – både her og nu, men også på den lange bane.



## Rekruttering

Vi formidler mennesker til mennesker, og derfor er det essentielt at bygge relationerne på et solidt fundament, der holder i fremtiden. Det kræver erfaring, integritet og respekt at formidle relationer, der er til gavn for alle parter - og det kræver god kemi at bygge relationer, der skaber langvarig værdi. Derfor tillader vi os at være ambitiøse på dine vegne, når kandidaterne skal findes.

### Det betyder

- at vi ærligt og redeligt vurderer, om vi kan hjælpe dig - og siger nej, hvis vi ikke mener, at vi er de rette til opgaven
- at vi udfordrer dine ønsker og dit umiddelbare behov, så vi rent faktisk sikrer dig det helt rette match fra start
- at du får markedsindsigt og topspecialiserede ressourcer, der kender og forstår dit behov, fordi vi har stået i samme situation
- at du får en erfaren og videnstung sparringspartner, der vægter relationer højere end transaktioner.

r\_ight



”

Når Right rekrutterer faste medarbejdere som mig, stopper de ikke kontakten, når rekrutteringen er løst. De holder kontakten med kandidaterne og følger løbende op på vores situation, trivsel og eventuelle udfordringer.

Simon Hasselberg Pedersen, Director, Head of FP&A, Karnov Group

r\_ight

## Vi har talt med flere end 1000 økonomiprofiler

Derfor har vi valgt at specialisere os i CFO'ens domæne. Med flere end 1000 kandidatsamtaler i bagagen kan vi hurtigt screene profilerne, afgøre næste, gunstige step for deres karriere og spotte et match.

### Fokus på finansfunktioner

Vi beskæftiger os kun med CFO'ens domæne. Det sikrer dig en sparringspartner, der kender markedet, kan tackle forretningsproblemer og finde det rette match.

### Fokus på kandidaterne

Vi skaber de bedste forudsætninger for en succesfuld rekruttering ved at have et konstant fokus på kandidatens ønsker og kompetencer.

### Fokus på erfaring

Vores team består af erfarne searchere og rekrutteringsspecialister, der ved, hvordan man tiltrækker, screener og motiverer de absolut bedste talenter.

### Fokus på kemi

En god kemi mellem dig og kandidaten er essentielt for en succesfuld og effektiv oplevelse og rekrutteringsproces for alle parter.

r\_ight



”

Right oversteg mine forventninger. Deres proces overraskede mig positivt, og derfor har de min fulde loyalitet. Det er ikke bare tilfredshed med ansættelsen; næste gang, jeg skal bruge en økonomiprofil, går jeg med Right som samarbejdspartner. De har vundet min loyalitet på baggrund af hele processen.

Klaus Søren Rylov, CEO, Byggefakta

r\_ight

# Rekruttering

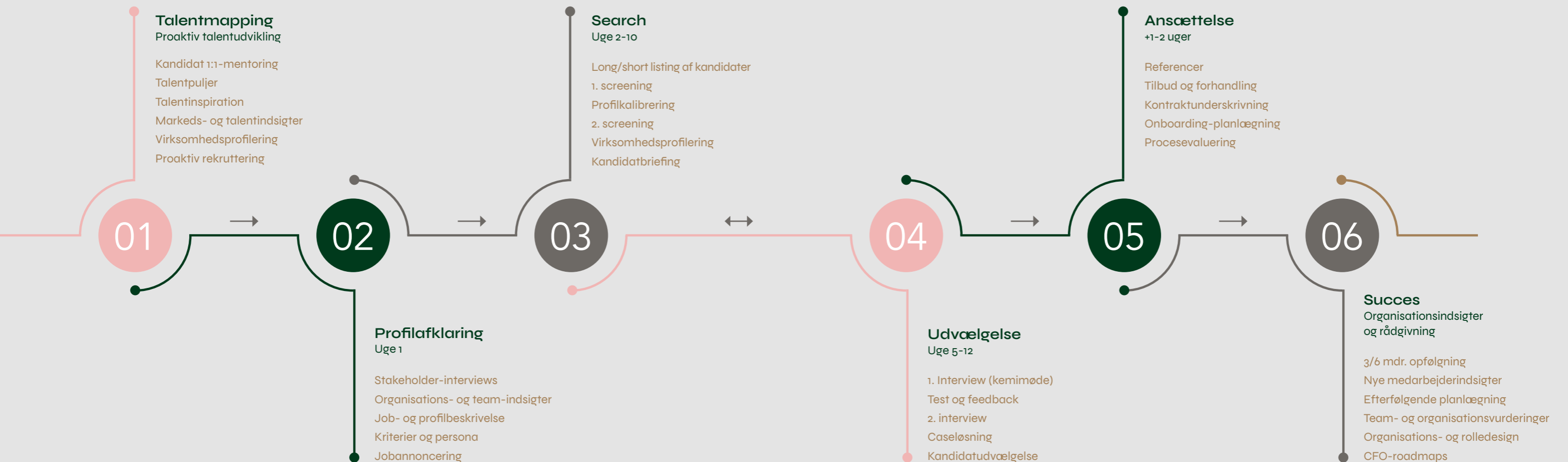
## En proces der understøtter din succes

Vores proces involverer alle de klassiske elementer: Behovsafdækning, annoncering, search, screening, interviews, test, referencer, tilbud og opfølgning.

Der, hvor vi skiller os ud, er vores forståelse for kemien mellem kunde og kandidat.

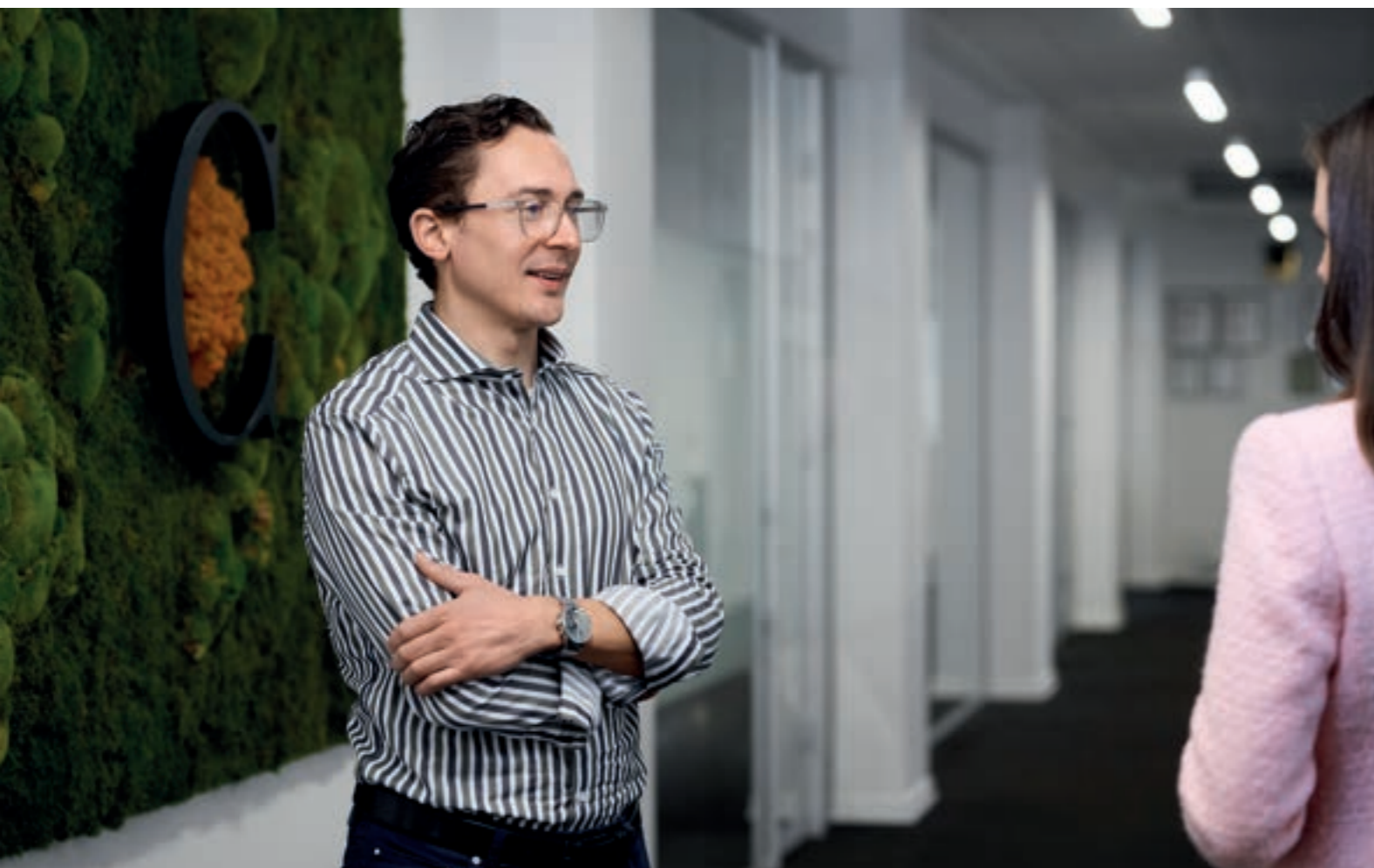
Vi kigger ikke kun på CV'er, men på talentet. Det hele menneske. På den måde sikrer vi et langvarigt match og ikke blot en lukket aftale.

- Derfor afholder vi kemimøder tidligt i forløbet for at sikre, at matchet kan udvikle sig fra gnist til flamme.
- Derfor følger vi op hos både kunde og kandidat både før, under og efter kandidatens opstart.
- Derfor følger vi processen helt til dørs og kommunikerer fremgang hver eneste uge.



Ugentlige statusmails til kunden samt statusmøde med kunden efter 4-6 uger





## Partnerinvolvering, engagement og kemimøder ændrede Coors tilgang til rekruttering

### Et akut behov for en erfaren konsulent

Coor, en førende virksomhed inden for Facility Management, stod over for en udfordrende opgave med at rekruttere to Finance Business Partnere, der skulle agere bindeled mellem finans, hovedkontor og produktion. Den ene skulle sidde på hovedkontoret i Herlev og den anden skulle være fysisk til stede i Jylland hos produktionsafdelingerne.

Men i en branche, hvor efterspørgslen overstiger udbuddet, krævede opgaven en leverandør, der havde modet og erfaringen til at investere sig selv i opgaven – velvidende, at det var en svær opgave: "Da vi tog skiftet til Right, havde vi været i gang i knapt 6 måneder, og vi havde set to kandidater, som måske kunne komme på tale på en dårlig dag. Det var mildest talt op ad bakke. Vores største udfordring var at finde en leverandør, der kunne lykkes med opgaven", fortæller Jakob Stig Grau, Interim CFO hos Coor Danmark, og fortsætter: "Jeg fik anbefalet at tage fat i David, fordi han havde den der energi og mod på opgaven, som jeg manglede og behøvede for at komme videre".

### Partnerinvolvering og personligt engagement

Finance Business Partnerne skulle hver især – foruden stærke, faglige kompetencer og en god portion erfaring – have den helt rette personlighed for at lykkes med at bygge bro mellem afdelingerne i Jylland og hovedkontoret i Herlev.

Coor og Right-teamet vurderede hurtigt, at en fysisk tilstedeværelse fra begge parter til de indledende møder med kandidaterne var at foretrække for at understrege vigtigheden i kandidatens rolle – og netop denne personlige involvering og engagement gjorde en afgørende forskel for Coor: "Jeg oplevede et seriøst engagement fra David, og det har gjort den største forskel både for mig som kunde, men også for kandidaterne", fortæller Jakob og fortsætter: "Allerede fra start var der højt engagement. David og teamet gjorde lige det der ekstra; de havde ikke blot skimmet vores hjemmeside, de havde læst og forstået, hvad vi skrev. De havde sat sig ind i os som virksomhed, og det gjorde en stor forskel for relationen og samarbejdet".

### Kemimøder ændrede Coors tilgang til rekruttering

Trods de udfordringer, der forinden samarbejdet med Right var opstået i rekrutteringen af de to økonomiprofiler, formåede Right at præsentere kandidater, der matchede Coors forventninger. For selvom selve rekrutteringsprocessen ikke afveg meget fra den klassiske rekrutteringsproces, var der dog flere elementer i Rights proces, der skilte sig ud, gjorde en betydelig forskel for Coor og ændrede deres tilgang til rekruttering: "Kemimøder har jeg ikke prøvet før – og de fungerede. De er med til at afmystificere hinanden, fjerne den første usikkerhed fra ligningen og afgøre, om der er noget, der er værd at gå videre med. Det er noget, jeg kommer til at holde fast i til fremtidige rekrutteringer", afslutter Jakob.

Fleksibiliteten i processen og kemimøderne bidrog til at afklare, om kandidaterne passede godt ind i virksomhedens dynamik, og efter blot 10 uger kunne Coor underskrive kontrakten med deres nye Finance Business Partner i Herlev og 17 uger (inkl. sommerferie) efter påbegyndt opgave skrev de kontrakten under med den Finance Business Partner, der med base i Horsens skal sikre et gnidningsfrit samarbejde på tværs af afdelingerne.

r\_ight

Mød vores kunder



Connect og kontakt



David Bischoff  
Partner

+45 8181 7081  
david@rght.dk



LinkedIn



Mikael Juhl  
Partner

+45 2016 4595  
mikael@rght.dk



LinkedIn



Per Sørensen  
Director

+45 2727 0760  
per@rght.dk



LinkedIn



Annette Lund  
Recruitment  
Director

+45 2134 7279  
annette@rght.dk



LinkedIn



Linda Götttsche  
Senior Resource  
Manager

+45 2090 2924  
linda@rght.dk



LinkedIn



Philip Nielsen  
Business Develop-  
ment Director

+45 3177 8112  
philip@rght.dk



LinkedIn



Mie Hørlykke  
Senior People &  
Culture Manager

+45 2243 3357  
mie@rght.dk



LinkedIn

r\_ght

**Right A/S**

Lautrupsgade 13  
2100 København Ø

Mariane Thomsens Gade 4B  
8000 Aarhus C.

CVR-nr: 42186708

[rght.dk](http://rght.dk)