

Freedom2Act™ Strategiefersynet er en hurtig og effektiv metode til at gennemføre et systematisk 360 graders strategicheck, fx som led i en strategiproces eller som en del af risikostyring. Processen skaber klarsyn og enighed hos ledergruppen om virksomhedens NU-situation.

I forlængelse af strategiefersynet benyttes en effektiv metode til at håndtere de fundne udfordringer og trusler. Disse gøres konkrete, prioriteres og behandles, så der hurtigt skabes resultater. Virksomheden får således et effektivt værktøj til at håndtere alle udfordringer og trusler fremover.

Gennemførelsen er systematisk, intensiv med højt tempo og skaber enighed blandt deltagerne om mål og midler. Processen åbner op for nye strategiske perspektiver på alle områder, ligesom der fås resultater, der medvirker til at skabe større vækst og forøget lønsomhed.

TYPISKE ANVENDELSER

Strategiprocesser

- Fælles erkendelse af NU-situation
- Effektiviserer strategiplanlægningsprocessen
- Situations-, risikoanalyse og SWOT i én proces
- Håndtering af betydende forretningsmæssige trusler

Risikostyring

- Identifikation og afdækning af betydende trusler
- En velafprøvet systematik og metodik, der let integreres med strategiplanlægningsprocesser

Salg of marketing

- Identifikation af homogene kundesegmenter
- Overblik over konkurrencesituation og -parametre

Bestyrelsesarbejde

- Platform for strategi-weekend med ledelsen
- Effektiv metode til at overføre viden om virksomheden

Generationsskifte og M&A

- Synliggør virksomhedens kompetencer
- Hurtig identifikation af betydende problemområder
- Accelerering af integrationsprocesser

Freedom2Act ApS
Snekkevej 10
DK-4040 Jyllinge
Danmark

tel: +45 4673 0799
e-mail: info@freedom2act.com
www.freedom2act.com

REFERENCER

Adm. direktør, dansk højteknologivirksomhed

"Vi valgte metoden, fordi den på en hurtig og konsistent måde kunne foretage en klinisk, eksternt baseret situationsanalyse af vor virksomhed. Resultaterne af processen dannede grundlag for nødvendige strategiske beslutninger baseret på en bedre forståelse af virksomheden og dens markedsposition."

Group President, Int'l Shipping Service Company

"After the first analysis, I was very impressed. I found the processes you are using down-to-earth, very commercially minded, driven by reality rather than by theories. That was the reason why we decided for an audit of the remainder of the company involving the management team of the whole group. I'm equally happy and impressed with the processes after this second time. The mindset of myself and my management team have changed somewhat after these last three days."

Adm. direktør, norsk rederi

"Processen gav mig mere end jeg oprindeligt forventede; det er altid sundt at se sit selskab med nye øjne og på nye måder. Her falder man ikke i søvn – jeres spørgsmål er direkte og relevante. I har givet os et fælles udgangspunkt for beslutninger, som vi vil fortsætte at arbejde med."

Chief Internal Auditor, Major Railroad Group

"Using this method in our internal auditing Process helped us focus directly on areas where we needed to take action. We have been able to increase the precision in our work, while at the same time saving 75 per cent of our work time."

Director, Risk Management and Internal Audit, Finnish EUR 7.5 billion Enterprise

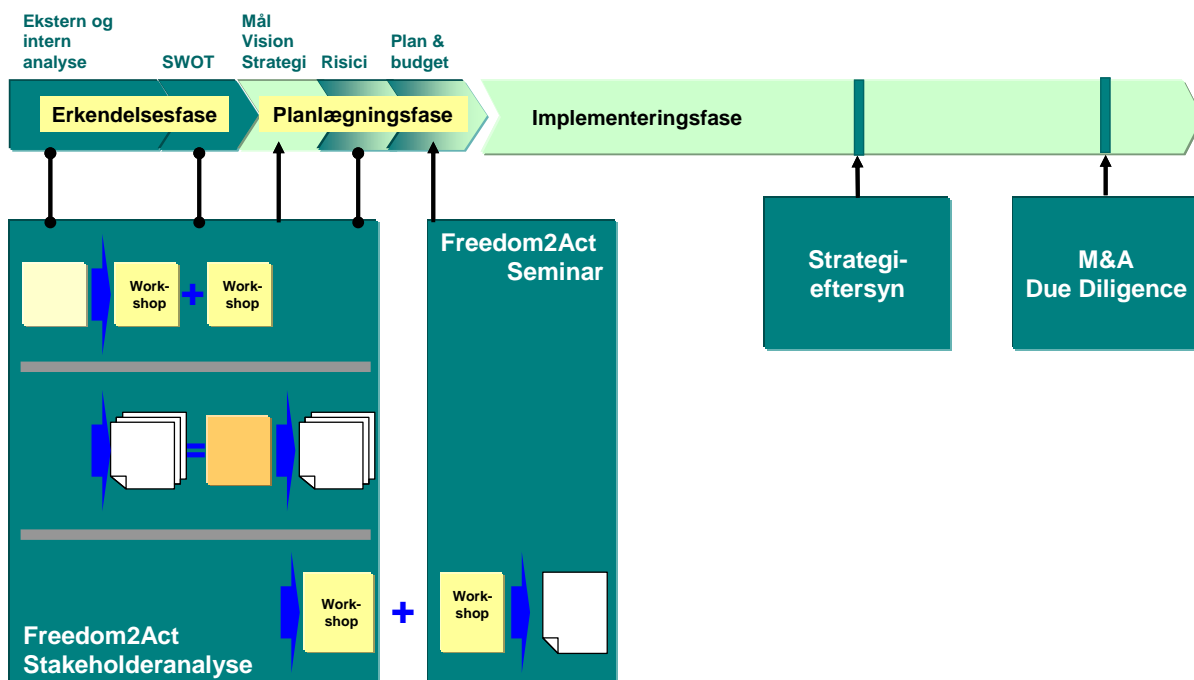
"We have used the method for risk assessment and to integrate risk management with strategic planning for 18 different divisions and units.

Having used the method we consider the way of thinking and the analysis model to be a practical and useful instrument for identification of an organization's risks and for improved control. Further, it's a good group tool."

CEO, Swedish Automotive Parts Supplier

"This year's process was even better than last year's. It was easier for me to assimilate and I found it easier to realize where we stand. I only regret that we did not include our chairman from the beginning. Our risks and

Strategisk planlægning og risikostyring med Freedom2Act



Et typisk forløb af en Freedom2Act™ Strategisk Proces er illustreret ovenfor.

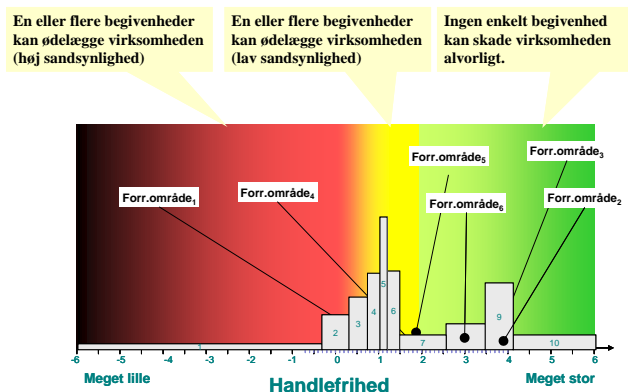
De anvendte processer er "down-to-earth", meget forretningsorienterede, styret af realiteter snarere end teori. Gennem få intensive workshops med ledergruppen gennemføres en intern/ekstern situationsanalyse af de væsentligste forretningsområder. En avanceret SWOT identificerer og vurderer styrker og svagheder i forhold til virksomhedens finansielle og konkurrencemæssige styrke.

Sammen udarbejdes en handlingsplan, der åbner op for nye strategiske perspektiver.

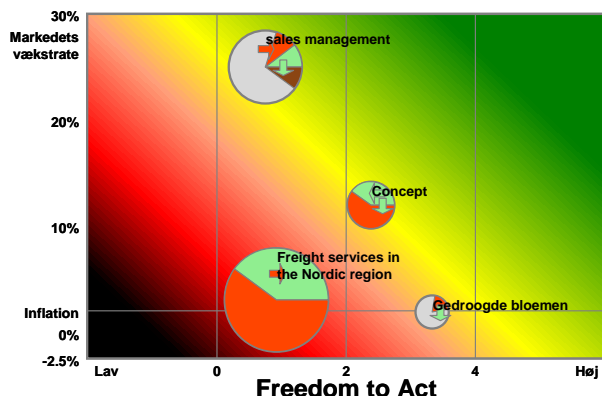
Den indledende workshop skaber et samlet overblik over en virksomheds forretningsgrundlag, konkurrencesituation og strategiske muligheder. De igangsatte forbedringstiltag fokuserer på afdækning af identificerede betydende trusler. Desuden fås en række værktøjer til en mere effektiv kommunikation med ejere, bestyrelse, ansatte og andre stakeholdere.

Resultaterne af et strategiefiersyn er skarpt billede af virksomhedens "business case" og et mål for dens *Handlefrihed*, dvs. dens evne til at overleve, vokse og være lønsom.

Benchmark



Strategiske muligheder



Freedom2Act Strategiefiersyn

Freedom2Act AS-IS Seminar

Første del af workshoppen er en Business Map proces, hvor vi sammen identificerer de vigtigste forretningsområde og deres forretningsgrundlag udefra-og-ind, dvs. *baseret på kundernes behov og deres vigtigste beslutningskriterier og ikke på, hvem eller hvad de er.*

Segmenteringen gennemføres med udgangspunkt i kundernes perspektiv. Resultatet er en række forretningsområder, der hvert adresserer homogene behovsbestemte markedssegmenter. For mange af vores kunder har dette givet dem et klarsyn på markedet samt afdækket nye muligheder og mere effektive måder at organisere salg og interne processer på og dermed skabe mere værdi for kunderne.

Anden del består af et intensivt interview, hvor der gennemføres en koncentreret og systematisk dataindsamling. For hvert forretningsområde indsamles data for 140 forretningsmæssige aspekter om marked, ressourcer, myndigheder og øvrige stakeholdere. Formålet er at samle information for at kunne identificere og vurdere de faktorer, som kontrollerer og begrænser virksomhedens muligheder for at udvikles.

Processen understøttes af et videnbaseret IT-system, som automatisk tilpasser de stillede spørgsmål til virksomhedens finansielle og konkurrencemæssige situation. Brugen af IT garanterer en helhedsdækkende og en hurtig og effektiv datafangst. Samtidig opnås en reduktion af den tid, det tager at indsamle data, med en faktor 5-10 sammenlignet med traditionelle metoder; dette uden at gå på kompromis med kvaliteten. Desuden bidrager processen en stor deling af viden blandt deltagerne.

Business Map

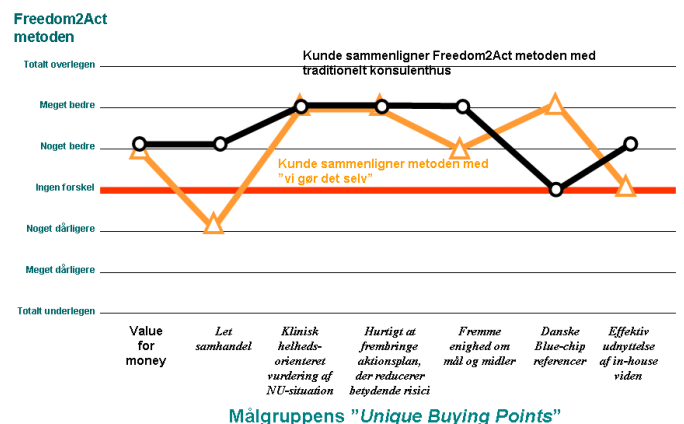
Produkter	Målgrupper		
	person, eget brug	person, som gave	virksomhed, som gave
Guld fyldepen	Personlig ... få et brugsredskab, der på samme tid sender kraftige signaler	Gave ... give en gave, der kan bruges af modtager i det daglige og som samtidig sender signaler om ejers sociale status	
Guld kuglepen			
Guld stiftblyant			

Diagnostisering med et 360° perspektiv



Konkurrencesituation

ledelsens behov er at få reduceret virksomhedens sårbarhed overfor omverdenen og øge indtjening



Freedom2Act Seminar

Den anden workshop er en fokuseret brainstorm. Det består af en afrapportering og en efterfølgende fastlæggelse af en handlingsplan. Workshoppen skaber en "roadmap" til fremtiden.

Processen fører til enighed om de resulterende ændringstiltag. Blandt deltagerne opstår en bredt forankret fælles forståelse for baggrunden for problemstillingerne af hvert enkelt forslag og deres effekt på virksomheden.

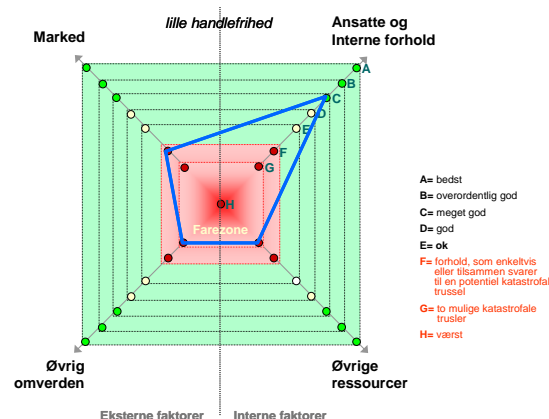
Med Afrapporteringen præsenteres de vigtigste resultater illustreret ved letforståelige grafer jf. denne brochures figurer. Afrapporteringen giver et klarsyn på virksomhedens NU-situation.

Afrapporteringen komplementeres af en detaljeret rapport. Rapporten inkluderer en ekstern og intern analyse af marked, ressourcer, myndigheder og øvrige stakeholdere samt en udvidet SWOT analyse, hvor hvert af de undersøgte aspekter er mærket med effekt på virksomheden, positiv som negativ.

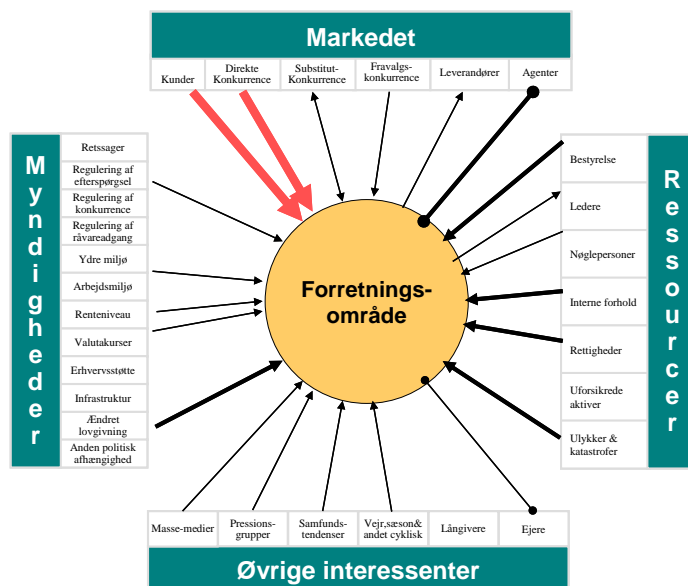
Den fokuserede brainstorm med udgangspunkt i den kortlagte NU-situation. Resultatet er et **Strategisk oplæg** indeholdende en aktionsplan og et strategisk katalog med forbedringsforslag.

Aktionsplanen fastlægger, hvorledes man skal håndtere de strategiske muligheder og betydende risici, som strategiefersynet har identificeret. Det strategiske katalog består af prioriterede forbedringsforslag, der kan afdække de identificerede betydende risici, dvs tiltag, der forbedrer virksomhedens handlefrihed og dermed dens evne til at håndtere fremtidig usikkerhed.

Handlefrihedsprofil



Risikoprofil



Strategisk oplæg – vejen til fremtiden

Betydende trussel	3på12 Aktion	Hvem	Når
<ul style="list-style-type: none"> Afhængighed af den største kunde. Agent bearbejder store kunder. Substitut konkurrence fra store kunder. 	<ul style="list-style-type: none"> Udvikling af nye salgsstrategier i håndteringen af store kunder 	NN	mm-dd
<ul style="list-style-type: none"> Total afhængighed af CEO og nøglepersoner. 	<ul style="list-style-type: none"> Udvælgelse af "standby" Optionsprogram 	NN	mm-dd
<ul style="list-style-type: none"> Store tilgodehavender. Renteniveau. 	<ul style="list-style-type: none"> Refinancier virksomheden 	NN	mm-dd
<ul style="list-style-type: none"> Brand 	<ul style="list-style-type: none"> Aftale om deling af kritiske ressourcer i tilfælde af katastrofe 	NN	mm-dd

2010-07-27