



Freedom2Act

Board Strategy Day



Board Strategy Day

- Sikrer øget profitabilitet
- Web-baseret værktøj effektiviserer faktaindsamling
- 360 graders eftersyn af en virksomhed
 - Avanceret SWOT analyse
 - Udførlig tilstandsrapport
- Genvej til hurtige operationelle resultater
- Overblik over strategiske muligheder
- Skaber enighed om virksomhedens “NU” situation
 - Igangsættelse af initiativer, der øger virksomhedens robusthed



Agenda

- **Situation**
 - Nogle få facts
 - Eksempler på ikke-finansielle sårbarheder
- **Hvilken forskel en dag kan gøre**
 - Forstå virksomhedens forretning bedre
 - Bedre rådgivning
- **Opsummering af fordele**
- **Virksomhed og referencer**
- **Baggrundsmateriale**
 - Metode
 - Eksempler på resultater



Nogle få facts ...



Ernst & Young

- 61% af de største tab af værdi skyldes **strategiske risici** og 33% **operationelle risici**.
Alligevel er fokus oftest på finansielle og forsikringsbare risici!

CBS undersøgelse

- Halvdelen af større danske virksomheder oplevede større "overraskelser" de seneste 5 år!

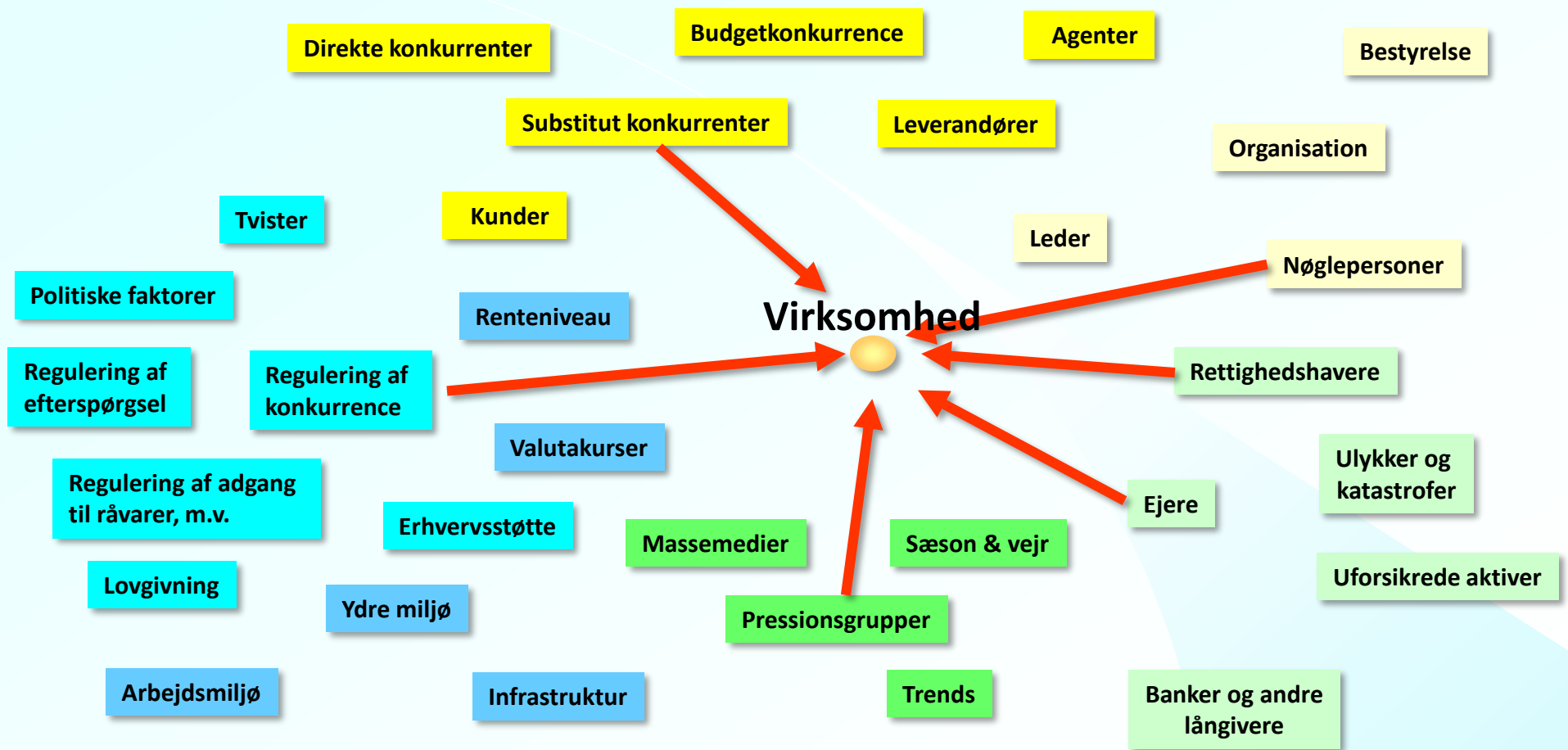
Andersen&Partners

- 2/3 af 70 udspurgte store virksomheder havde ikke fod på, hvad deres kunder efterspørger!

Eksempler på ikke finansielle sårbarheder

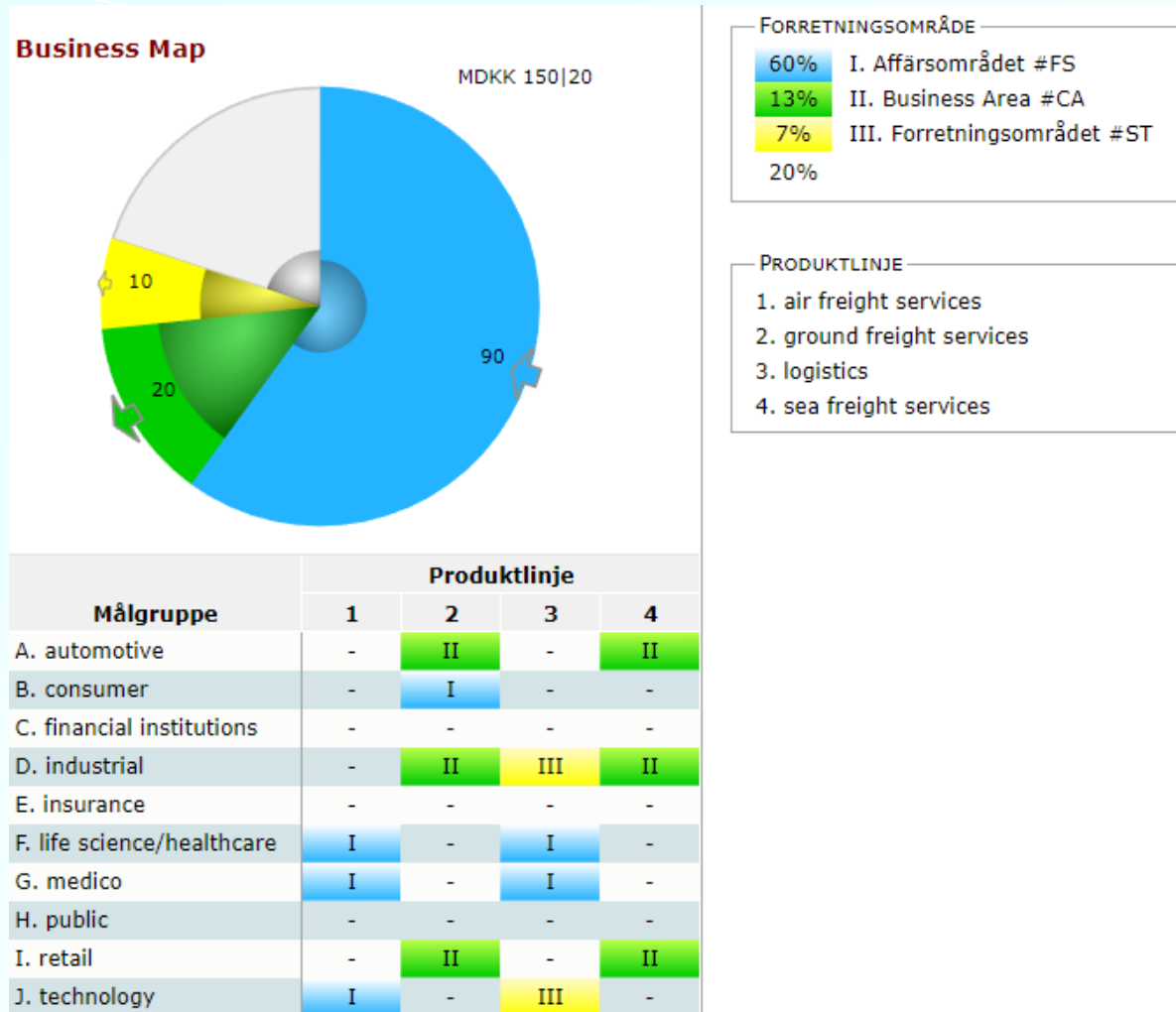
- Virksomheden har få store kunder/kontrakter.
- Virksomheden opfylder ikke kundernes krav fx til kvalitet og miljø.
- Kunderne vurderer, at konkurrentens tilbud bedre opfylder deres "Unique Buying Points™".
- Virksomhedens produkter mister markedsandel til leverandører med en alternativ løsning.
- En nøglemedarbejder kan uden større problemer sige op og samtidig tage kunder med til en konkurrent.
- Udlejers opsigelse af lejekontrakt medfører uoverstigelige omkostninger.

Risici har mange kilder

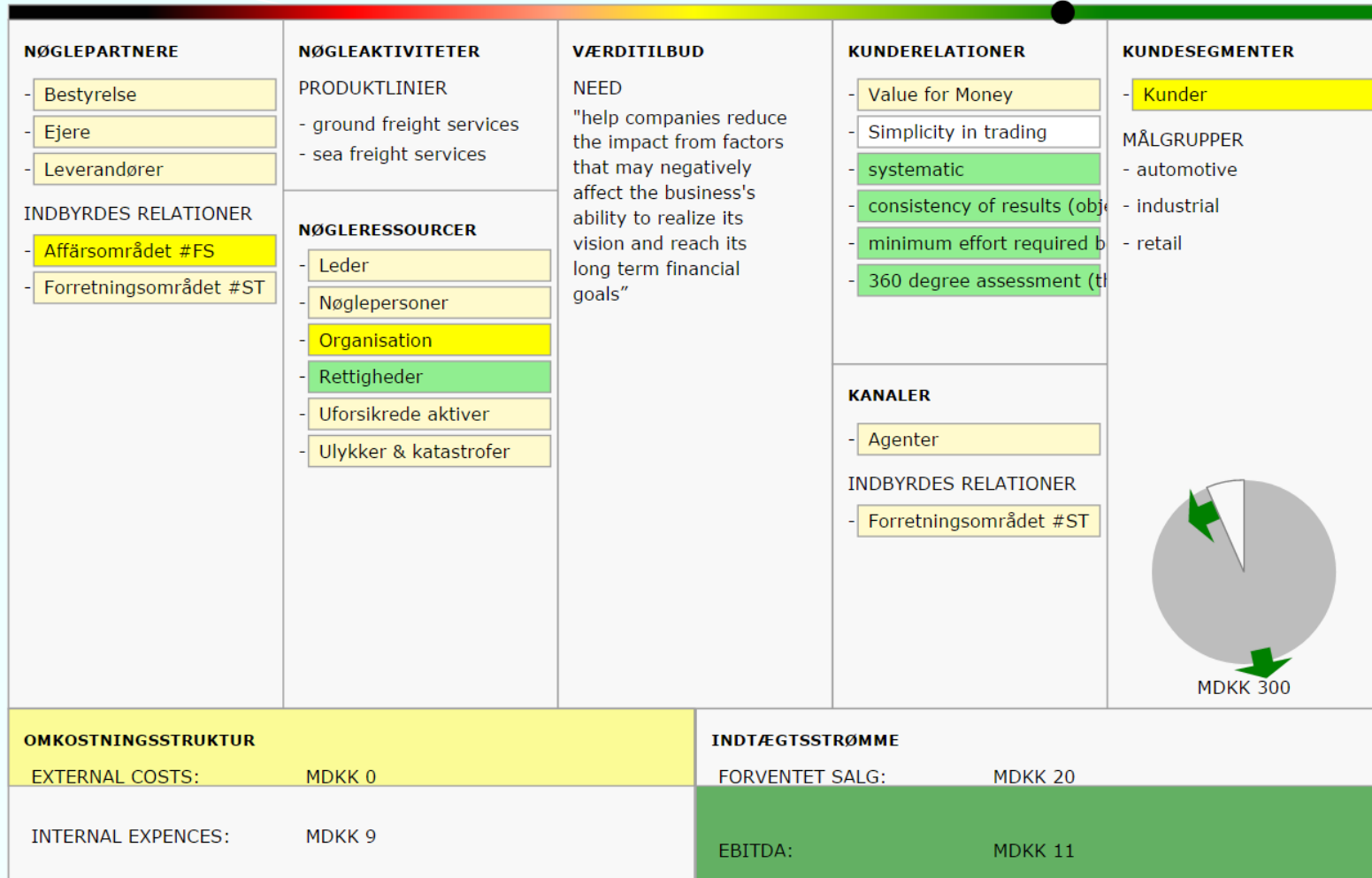


Hvilken forskel få timer kan gøre

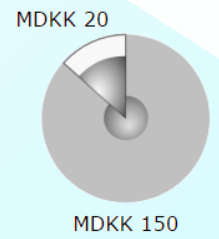
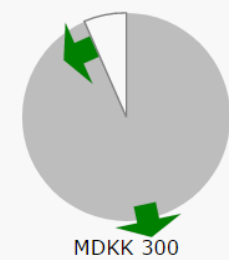
Overblik over forretningsområder



Business Model Canvas



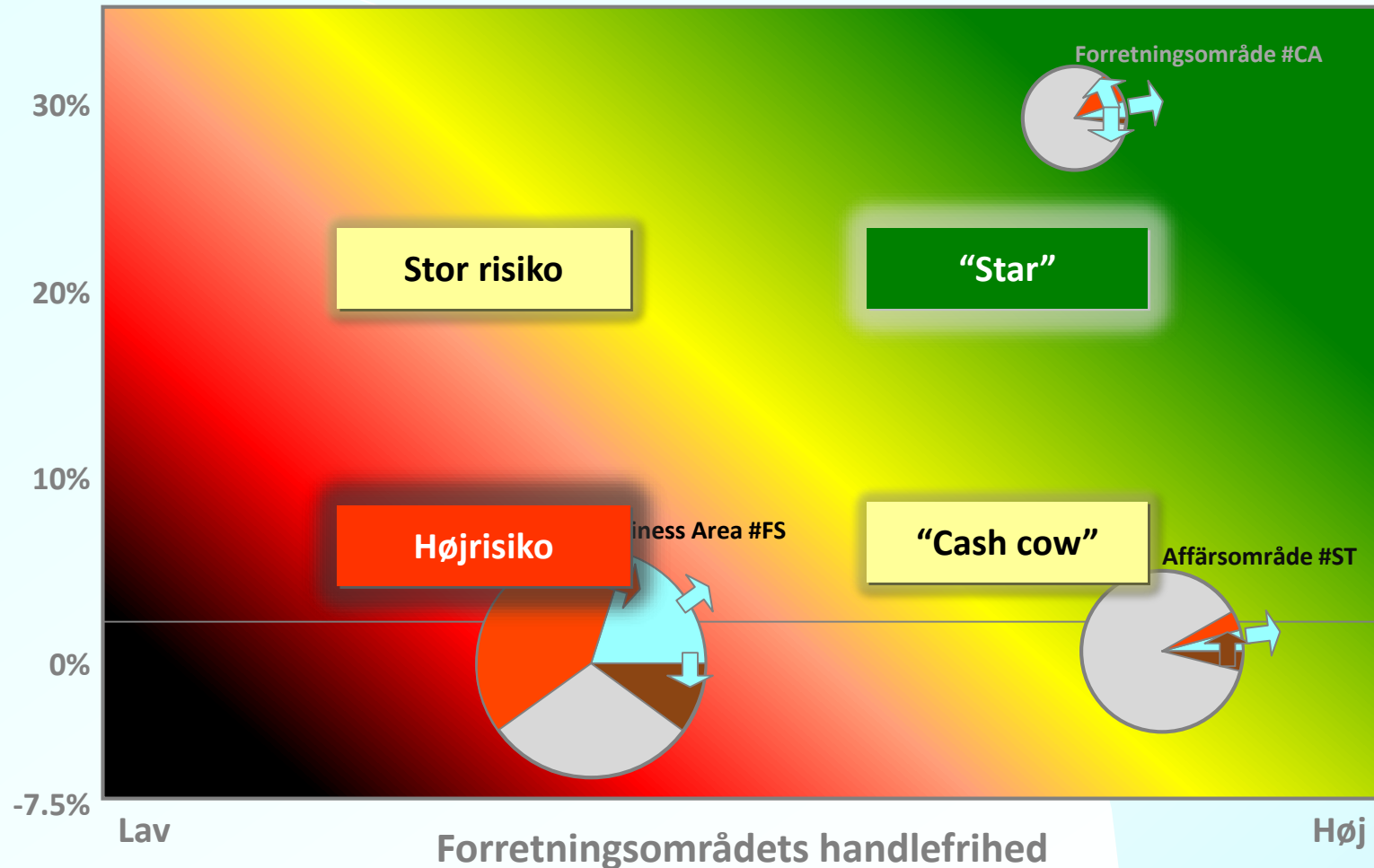
- {A|D}{2|3}
- {A|C|D|U}1
- U2, C{2|3}
- U3
- NA



Hvilken forskel en dag kan gøre

Overblik over strategiske muligheder og svagheder

Markedets vækstrate



Forstå virksomhedens forretning bedre

- Multiple choice test
- Spørgsmål tilpasses automatisk ud fra tidligere svar
- ”Spørgsmål er nede på jorden”
- ”Meget kommerciel tilgang”
- ”Styret af realiteter snarere end teori”

Forretningsområde: Commercial Due Diligence (20 | 20 | 11) XYZ Inc

Uforsikrede aktiver

UFORSIKREDE AKTIVER
Hvor stort er det største enkelte uforsikrede aktiv benyttet af forretningsområdet, som kan forekomme de næste 12 måneder?

EKSEMPLER: summen af alle kundefordringer til den samme virksomhed; summen af aktier, fordringer og andre værdipapirer i et andet selskab; utilstrækkelig transportforsikring.

1. Det største enkelte uforsikrede aktiv er mindre end MDKK 2.2.
 2. Det største enkelte uforsikrede aktiv er mellem MDKK 2.2 og 20.
 3. Det største enkelte uforsikrede aktiv er større end MDKK 20.

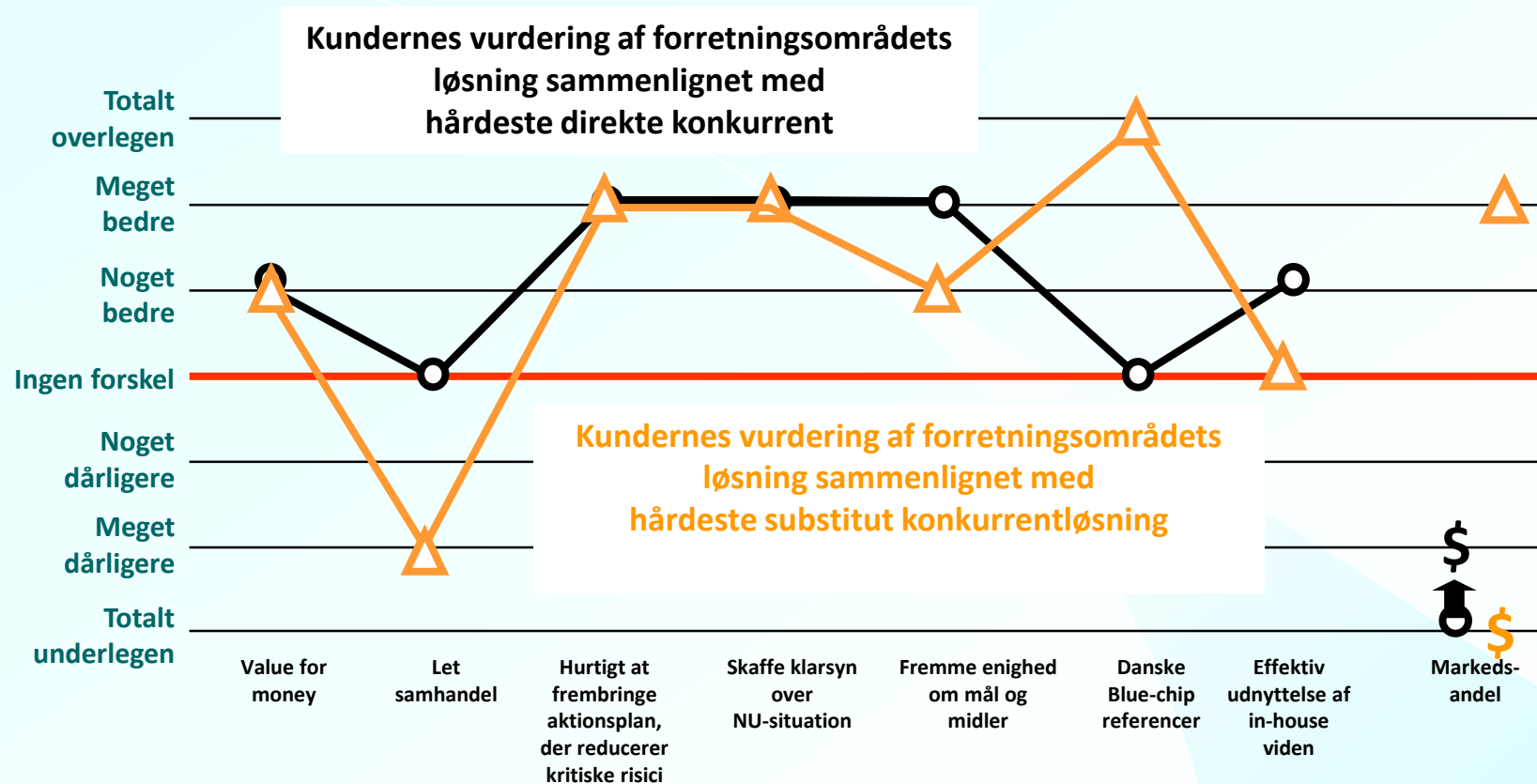
Sæt et "flueben", hvis svaret skal gælde for alle forretningsområder.

1 Luk Gendan Forrige Spring Næste

#2:BalanceItems

Citater fra Group President i global shipping, logistics and marine services provider

Forstå virksomhedens konkurrencesituation



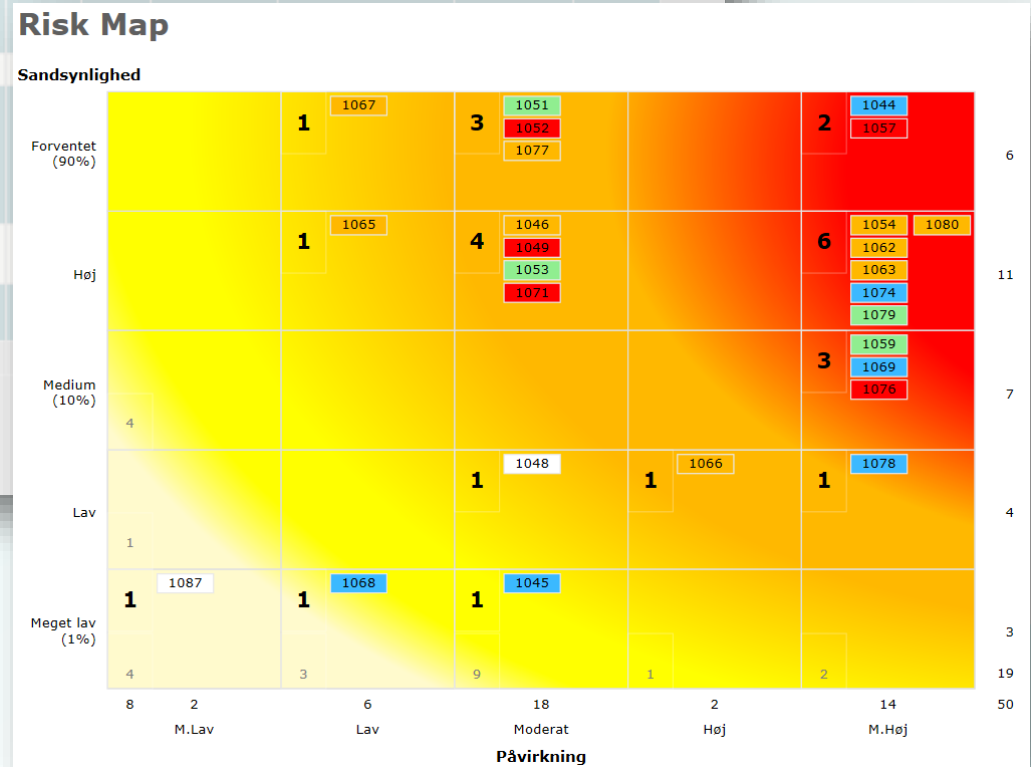
Målgruppens "Unique Buying Points"

Bedre rådgivning af virksomheden

Skab overblik og reducer tab fra ikke-finansielle risici

Milestones												
Ejer	-	Accepted	Tidsfrister for planlægningsfase						Tidsfrister for implementeringsfase			
			Forsinket	0-2 weeks	2-4w	4-6w	6w-2m	2-3m	3+m	Forsinket	0-1 month	1-2m
	1097	1087 1055 1060 1088 1092	1061	1056 1073 1082 1086 1094	1048		1050 1072 1085	1070				
CEO				1077								
FR		1046	1059 1062 1063 1065 1096	1054 1069 1066 1067 1068	1074 1078 1045 1058		1044					
NN		1043 1090	1080	1083 1084								
WHO			1064	1075 1081								
Summary	1	8	8	15	5		4					

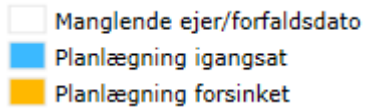
Risiko				
-	Lav	Moderat	Høj	Kritisk



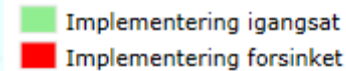
Fremdrift i implementering

■ Overblik

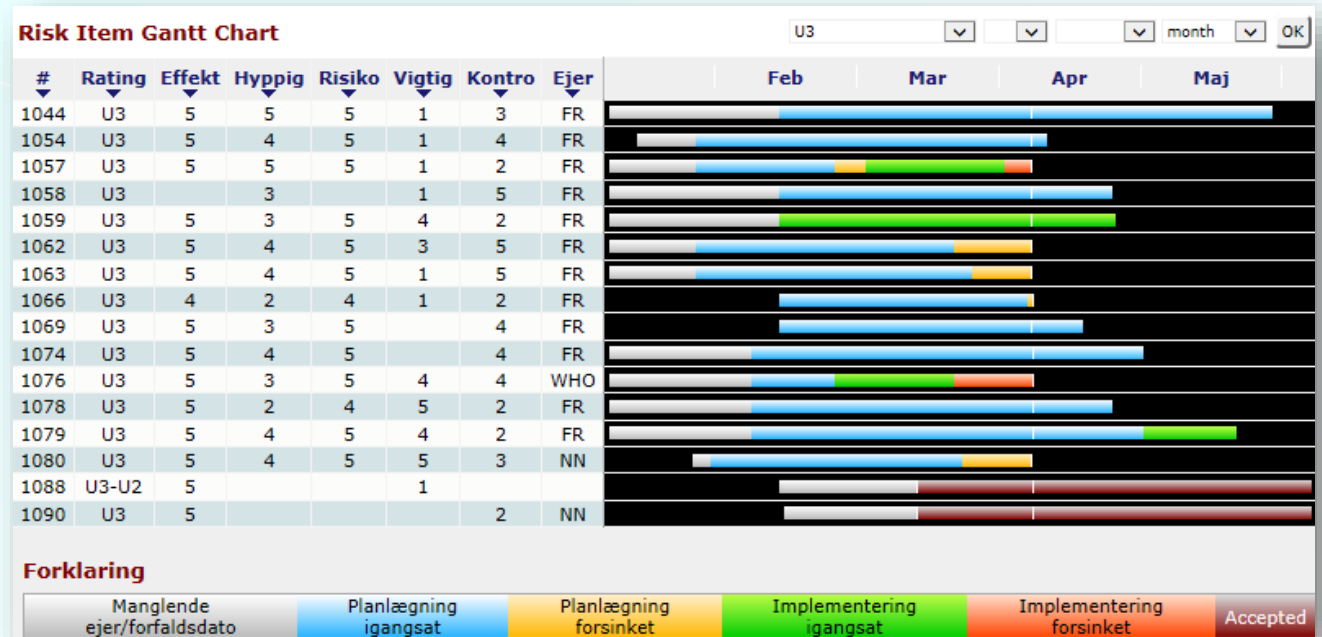
■ Planlægning



■ Implementering



■ Hurtig identifikation af forsinkelser



Freedom2Act Strategy Review™

“The road to achieve goals is paved with stones, some small, some large, some boulders

.....removing large “stones” increases the success rate!”

”Quick and efficient generation of a ‘Roadmap’ to the future”

Citation: Johan Mellin, Commercial Risk Manager, TeliaSonera



Proven Technology

**Benyttet på mere end tusinde virksomheder
store som små i Nordeuropa**



Udvalgte referencer og testimonials



Johan Mellin, Commercial Risk Manager, TeliaSonera:

“Fast and efficient generation of a “Roadmap” to the future.”

SVP, International Fire Service, Falck:

“Contains what is required to analyze a company and come to concrete actions.”

“The analysis is based upon internal knowledge.”

“Provides a more strict business case.”

“Visibility on competences.”

“Rapid identification of problem areas.”

“Good to jumpstart integration processes.”

“May affect multiplier from 6½ to 7.”

Senior Director, Novozymes :

“A tool that is very relevant in companies that do not master strategy processes.”

“Extremely useful for commercial due diligence processes in acquisitions.”

“Quick and effective transfer of knowledge from the acquired company to purchaser.”



Hvem er vi?

Freedom2Act ApS

- Stiftet 2001
- Strategieftersyn
- Commercial due diligence
- Risiko identifikation og vurdering
- Portføljeoptimering

Finn Ritslev, stifter og CEO

- Civ.ing. fra DTU, PED fra IMD
- Udvikling, projektledelse, marketing, salg, forretningsudvikling og strategiplanlægning

Autoriserede partnere

- Bluecon, Danmark
- IIB Executive Konsulenter



**Hvis du vil vide mere
så send en e-mail til
freedom2act.com**

