



Freedom2Act

Strategiefuturesyn

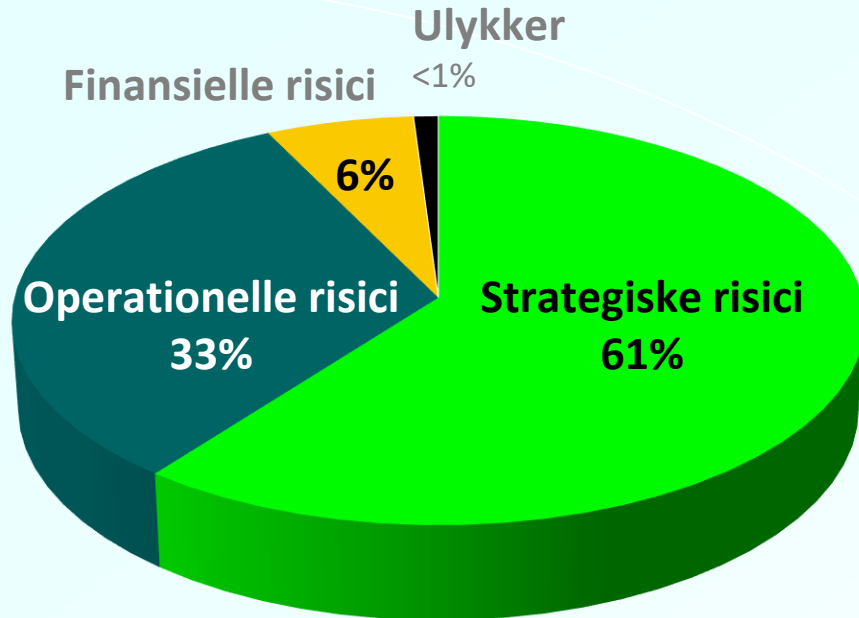


Freedom2Act™ Strategiefetersyn

- Sikrer øget profitabilitet
- Sundhedscheck af virksomhed
- Genvej til hurtige operationelle resultater
 - Skaber en “roadmap” til fremtiden
 - Mere robuste forretningsområder
 - Større handlefrihed
 - ... og øget indtjening



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!

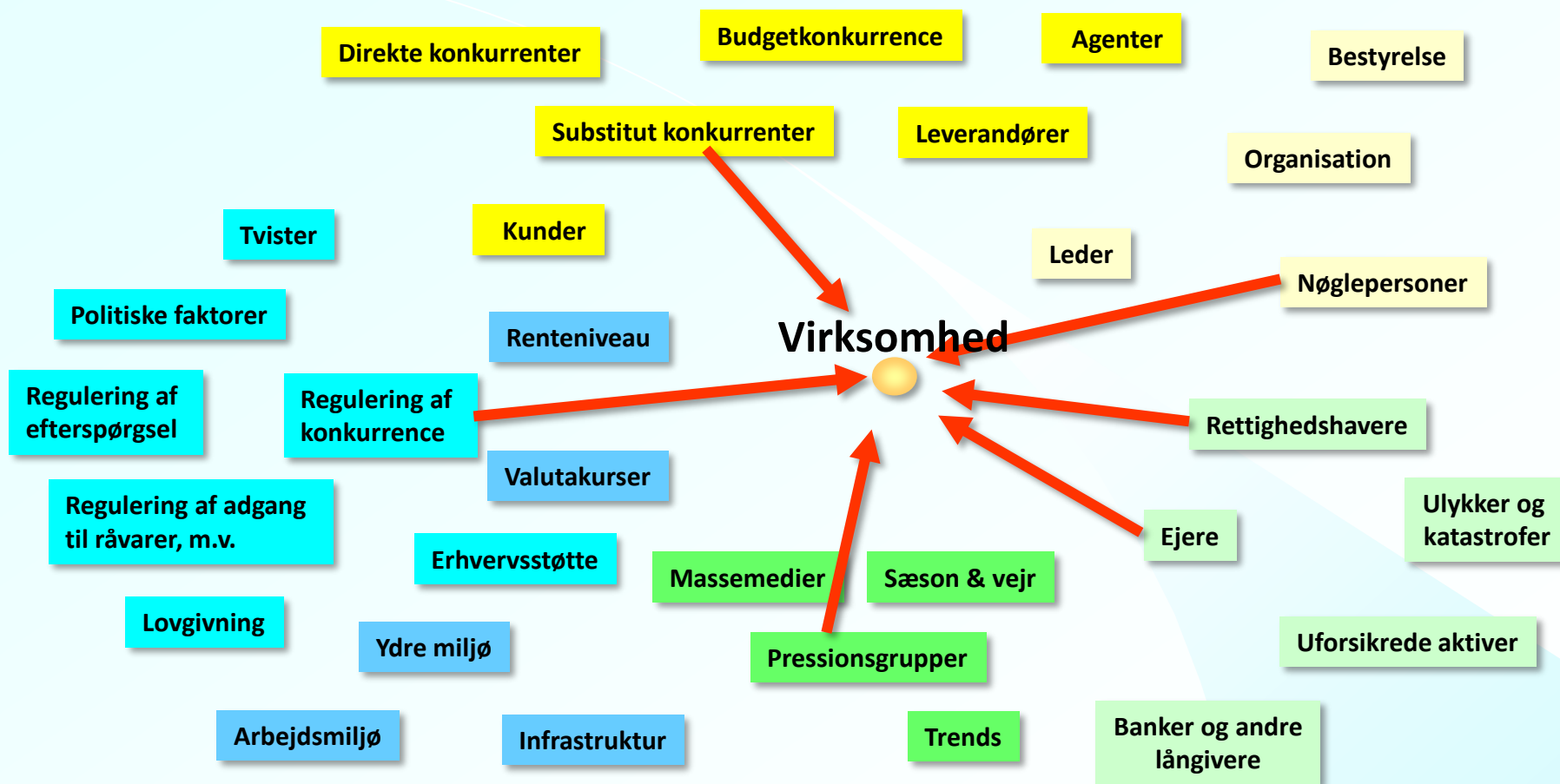
CBS undersøgelse

- 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!

Risici kan komme fra mange kilder



Problem

Chancen for at overleve i krig afhænger ikke kun på styrken og skarpheden af den enkelte krigers våben i forhold til sine modstandere, men lige så meget på robustheden af hans rustning.

En rustning har stærke og svage områder. Enhver svagt område i rustning kan føre til krigerens død eller at han bliver alvorligt såret.

“Din “hær” består af et eller flere forretningsområder.”

“Dine forretningsområders ”rustning” består af 149 forretningsmæssige faktorer fra marked, ressourcer, myndigheder og andre stakeholdere.”



Mål

” En virksomheds strategi bør også indrettes på at reducere dens sårbarhed overfor omverdenen og derved øge dens handlefrihed!”

Stor handlefrihed giver:

- Øget overlevelsessevne
 - Virksomheden overlever chok udefra
 - Ingen enkeltfaktor fra omverdenen kan ryste virksomheden
 - Robusthed
- Øget vækst
 - Mange alternativer
- Øget lønsomhed
 - En stærk forhandlingsposition
 - ”The Power of Good Bye”



Værktøj og metode

Freedom2Act Commercial Analysis™

- *Et web-baseret værktøj til hurtigt og effektivt at identificere strategiske, operationelle og finansielle risikoområder, som kan forhindre en virksomhed i at realisere dens vision og nå sine langsigtede finansielle mål.*

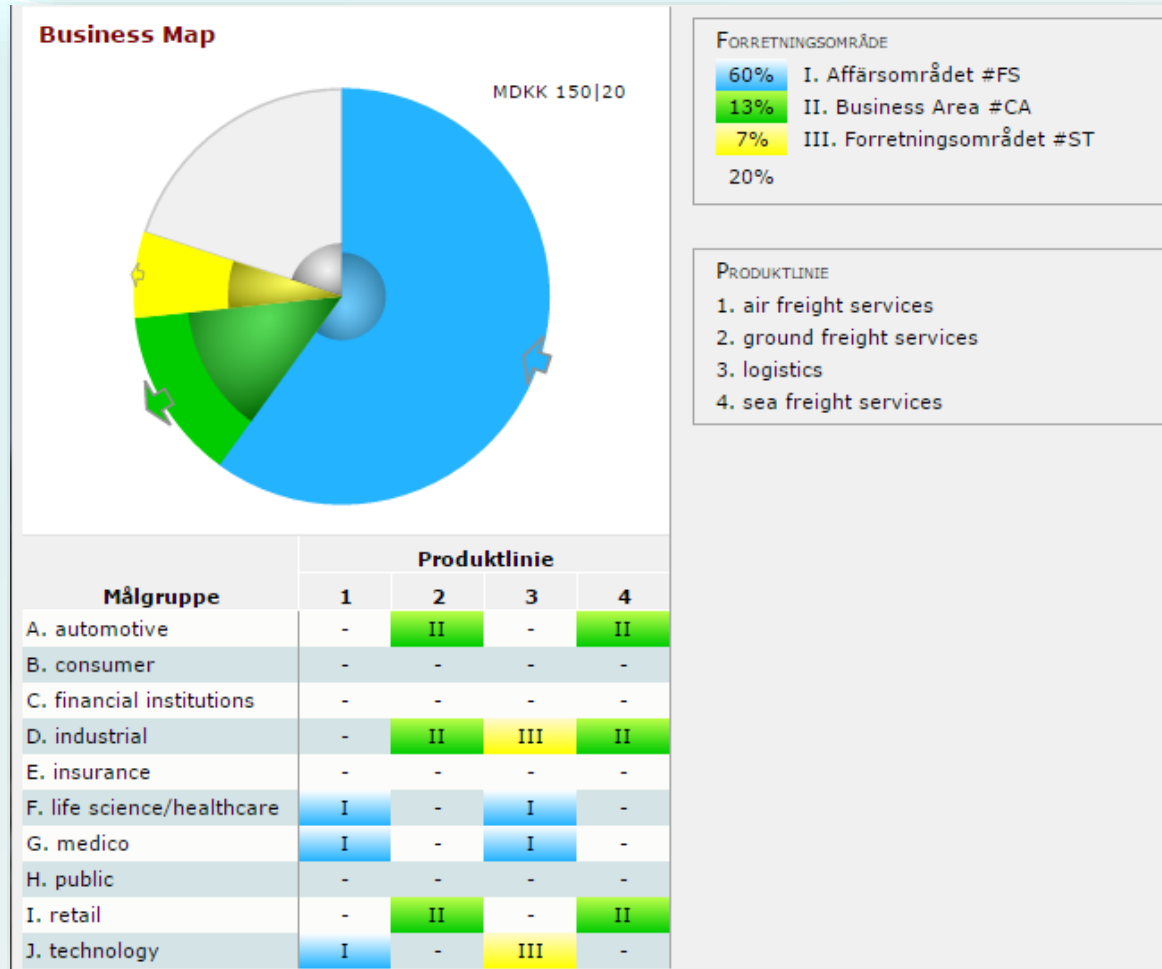
Freedom2Act Strategy Review™

- *En effektiv metode til at identificere en virksomheds kritiske risikoområder samt hurtigt at igangsætte initiativer, der afdækker disse gennem workshops med ledergruppen fordelt over få dage.”*

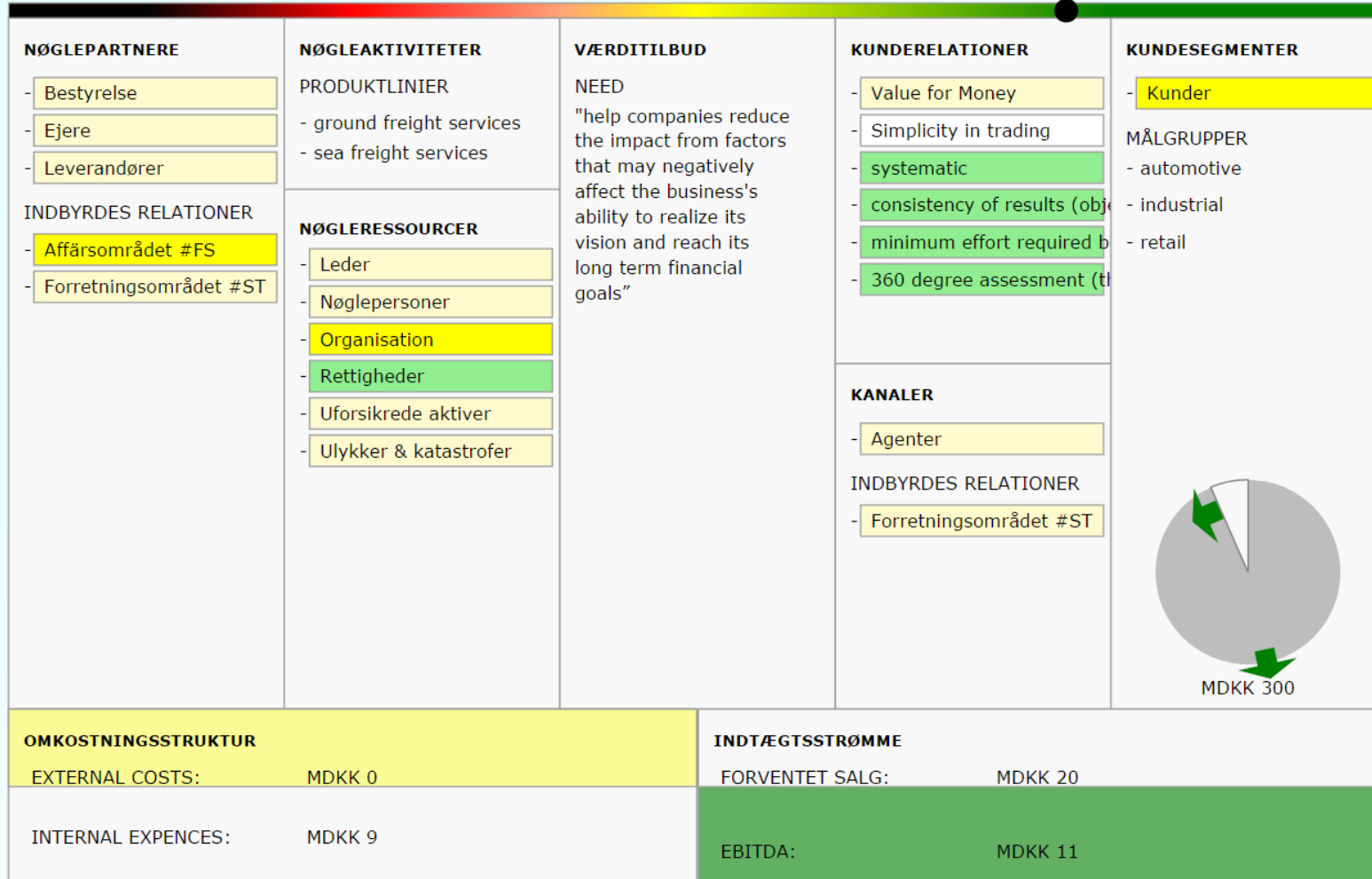


Hvilken forskel få timer kan gøre

Overblik over forretningsområder



Business Model Canvas



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

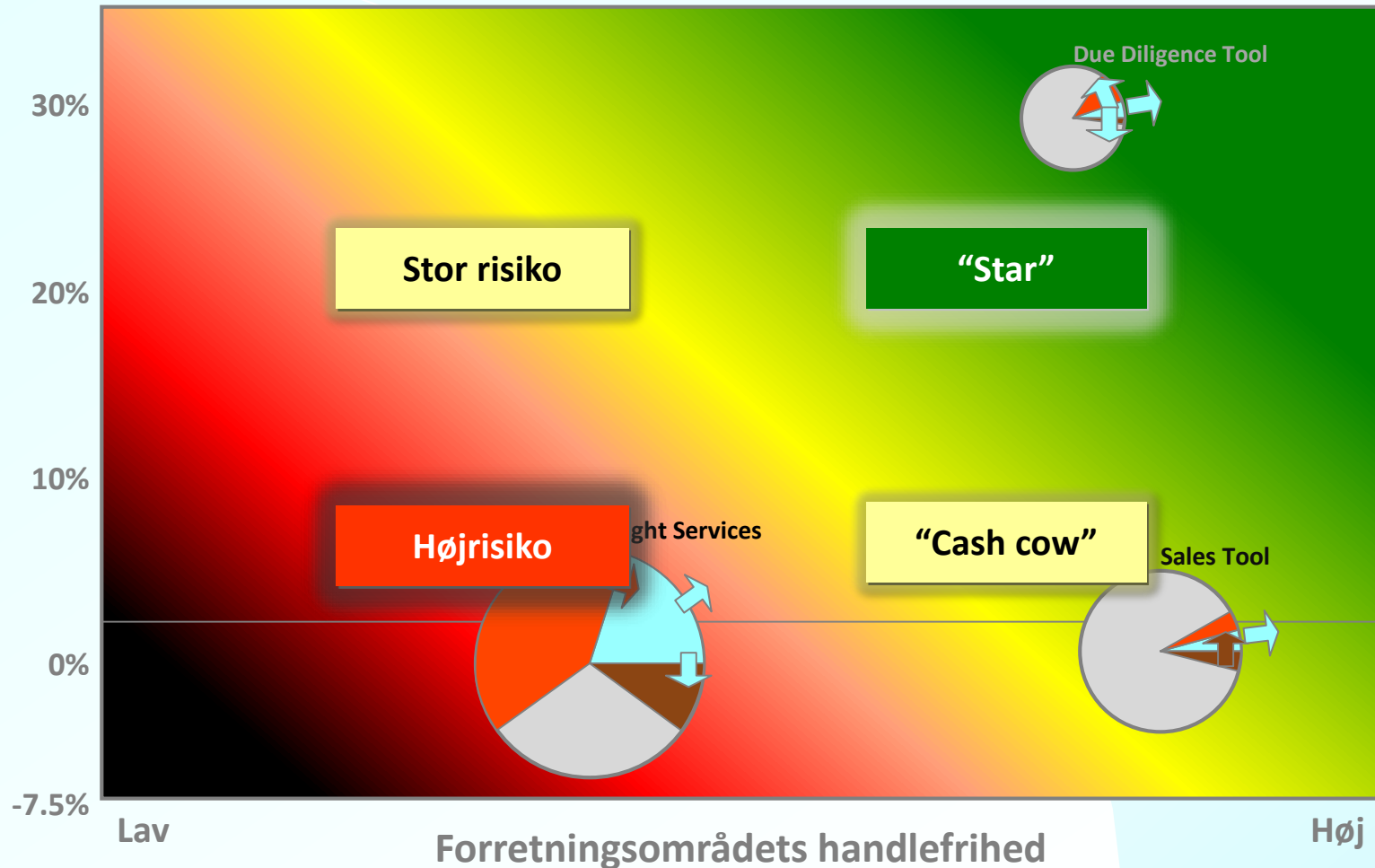


Hvilken forskel tre dage kan gøre

Overblik over virksomhedens muligheder og svagheder

Diagnose

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.

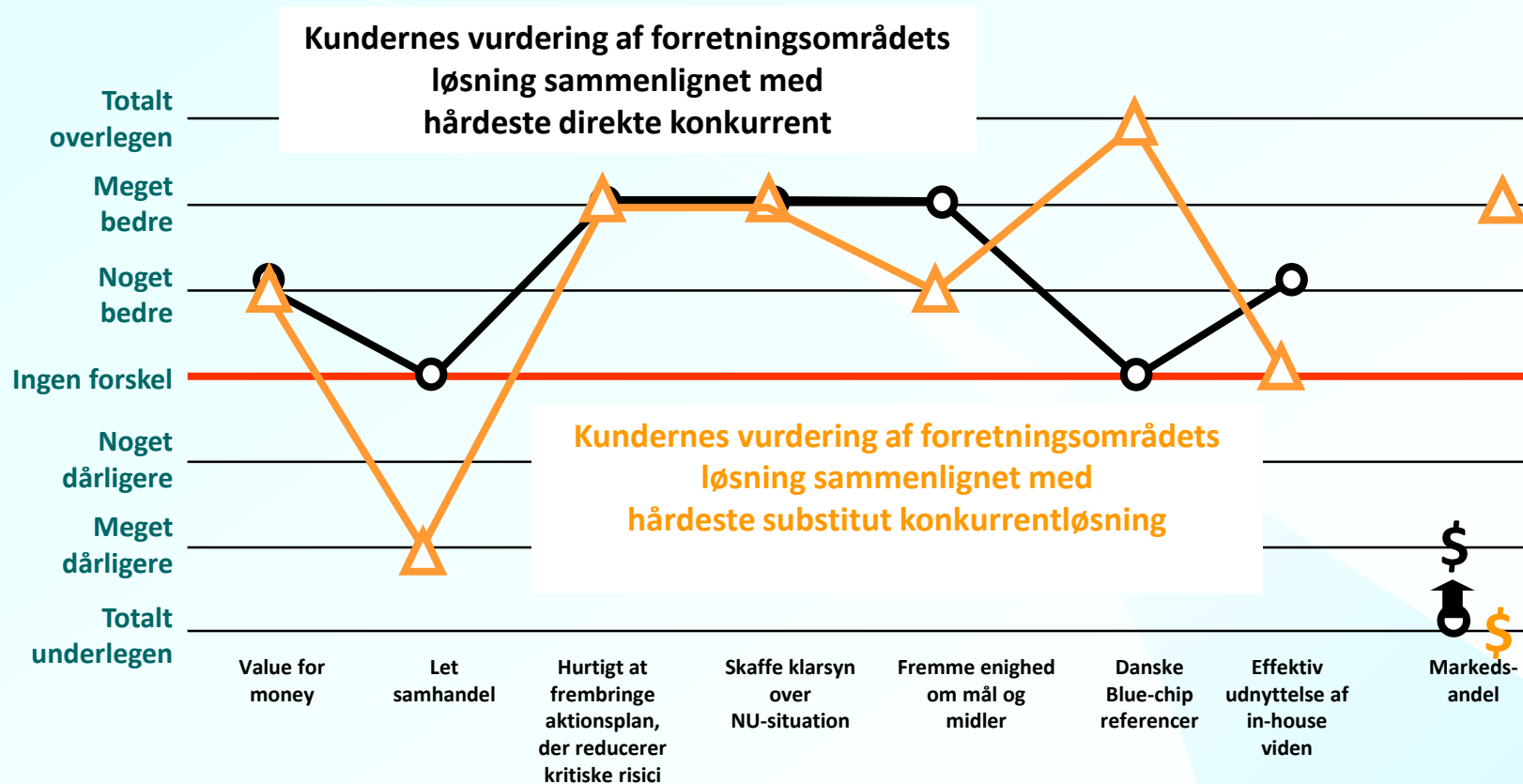
Sæt et "flueben", hvis svaret skal gælde for alle forretningsområder.

Luk Gendan Forrige Spring Næste

#2:BalanceItems

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

Se konkurrencesituation med kundernes øjne



Målgruppens "Unique Buying Points"



Hurtig igangsættelse af forbedringer

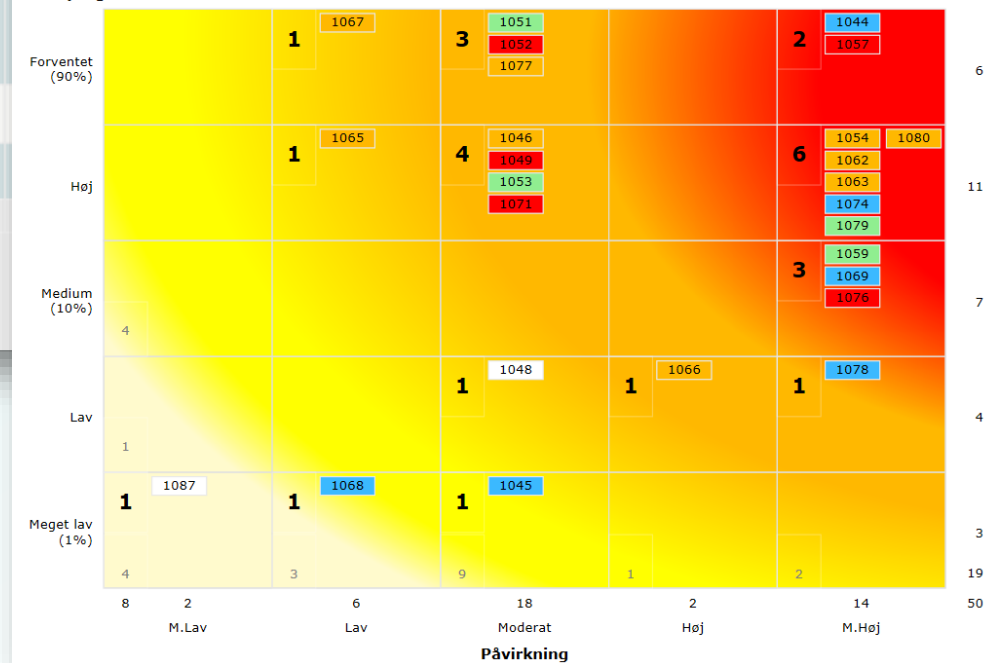
Skab overblik og reducer tab fra ikke-finansielle risici

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	2+m
	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	1					

Risiko				
-	Lav	Moderat	Høj	Kritisk

Risk Map




Sandsynlighed





Fremdrift i implementering

■ Overblik

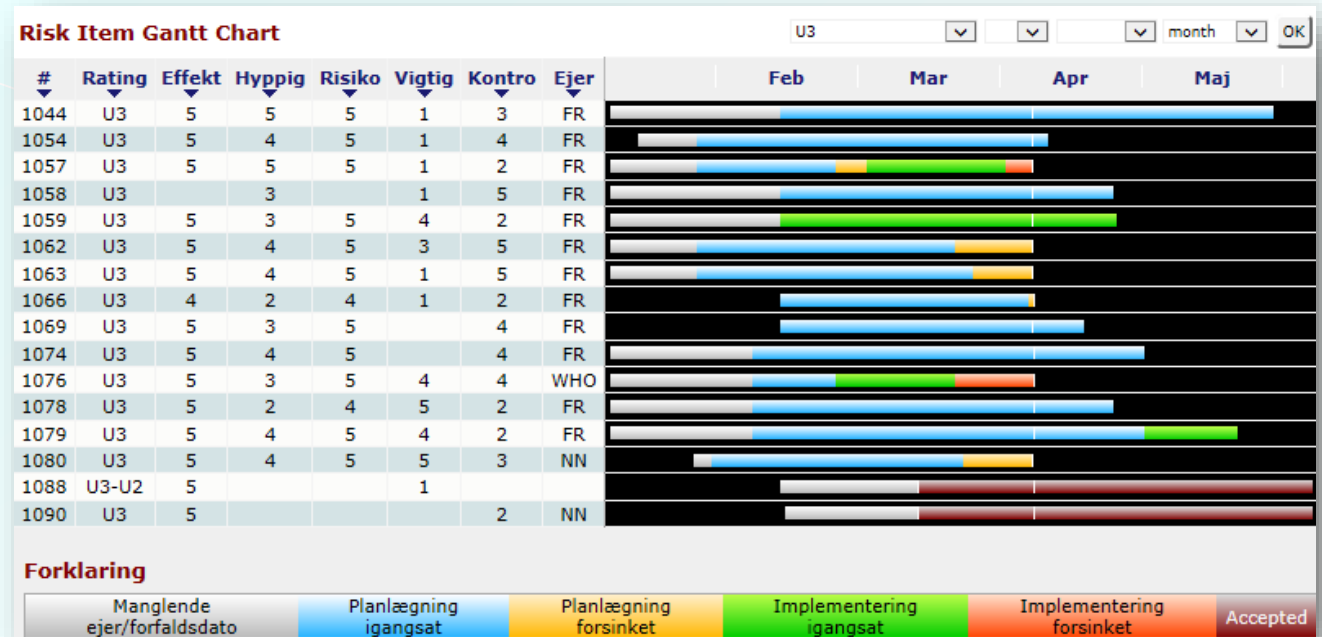
■ Planlægning

-  Manglende ejer/forfaldsdato
-  Planlægning igangsat
-  Planlægning forsinket

■ Implementering

-  Implementering igangsat
-  Implementering forsinket

■ Hurtig identifikation af forsinkelser



Fordele

■ Team building

- Enighed i ledergruppe om virksomhedens NU-situation
- Målbare forandringstiltag, der er organisatorisk forankrede

■ Systematisk

■ Hurtigt

- Samtidig analyse af risici og strategiske muligheder
- Få workshops med ledergruppe
- Operative resultater under en uge
- Store tidsbesparelser for deltagere
- Minimum forberedelse og papirarbejde for deltagere

■ ”Down-to-earth” metode med forretningsrelevante spørgsmål



Fordele

■ **Konsensuskabende proces**

- Forståelse hos alle af mål og midler - samt hvorfor!
- Enighed om styrker og strategiske muligheder
- Fælles holdning til risici og effekt
- Effektiv deling af viden om marked og virksomhed

■ **Veldokumenteret**

- Checkliste med spørgsmål og svar
- SWOT analyse af 149 forretningsmæssige faktorer
- Handlingsplan

■ **Lav risiko**

- Gennemført på mere end tusinde virksomheder



Virksomheden



Udvalgte referencer



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

Partnere

- Bluecon
- IIB Executive Konsulenter

Finn Ritslev, stifter og CEO

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



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

