



REALISÉR
POTENTIALTIL ULTIMATIV
VÆRDISKABELSE

STRATCON RÅDGIVER INDENFOR

- > Koncernstrategi
- > Forretningsstrategi
- > Fusioner & opkøb
- > Forretningsmæssig tilpasning
- > Projektporteføljestyling
- > Interim ledelse

INDUSTRI- OG SEKTOR- ERFARING

- > Banksektor
- > Pensionsbranchen
- > Forsikringsbranchen
- > Energisektoren
- > Transportsektoren
- > Servicesektoren
- > Offentlig virksomhed

SAMARBEJDE OG SPARRING I PROCESSEN

STRATCON leverer strategisk rådgivning indenfor strategi og forretningsudvikling i tæt samarbejde med kunden. Projekterne tilrettelægges med fokus på løbende involvering og sparring for at sikre nødvendig vidensdeling og hurtig overdragelse

> KONCERNSTRATEGI

> FORRETNINGSSTRATEGI

> FUSIONER & OPKØB

> FORRETNINGSMÆSSIG TILPASNING

> PROJEKTPORTEFØLJESTYRING

> INTERIM LEDELSE

KONCERNSTRATEGI

Koncernstrategi angår den langsigtede værdiskabelse for virksomhedens samlede aktiviteter og koncernens overordnede retningslinjer og prioriteter

Koncernstrategien skal fastlægge mere end blot koncernens overordnede vision og strategiske retning, koordinering af fællesfunktioner og ordinær ressourceallokering. Koncernstrategien bør fokusere på realisering af synergipotentialer mellem forretningsenhederne og løbende optimering af den samlede portefølje af forretningsområder ud fra en vurdering af deres strategiske og finansielle værdiskabelse. I naturlig forlængelse heraf, indgår en vurdering af koncernens langsigtede investeringsprogrammer – og dermed planer for akquisitioner og frasalg af forretningsområder (1)

Mange koncerner realiserer ikke det fulde potentiale af deres strategiarbejde på grund af begrænset fokus på operationalisering og reel implementering af strategien. Succes i strategiprocesen forudsætter, at der er skabt "alignment" – i form af samordning af forretningsenhedernes strategiske mål og aktiviteter – gennem eksplicit nedbrydning af de overordnede koncernmålsætninger til de enkelte enheder (2). Herudover, at der er etableret en styringsramme som sikrer løbende prioritering og opfølgning på de tværgående strategiske initiativer som skal realisere strategien (3)

Koncerners ultimative mål for succes er deres evne til at skabe værdi for dets aktionærer. Shareholder value-principper indgår derfor som et naturligt og integreret element i STRATCON's tilgang og leverancer.

UDVALGTE AKTIVITETER OG LEVERANCER

- > Sparring og review af koncernstrategier
- > Design og facilitering af koncernstrategiprocesser
- > Analyse og vurdering af eksterne markedsforhold og interne organisatoriske forhold
- > Vurdering og [re]definering af koncerners mission, vision, og målsætninger
- > Udarbejdelse og vurdering af porteføljestrategier – herunder eventuel M&A-strategi¹
- > [Re]organisering og dimensionering af koncernenhedsfunktioner

1) SE > FUSIONER & OPKØB

2) SE > FORRETNINGSMÆSSIG TILPASNING

3) SE > PROJEKTPORTEFØLJESTYRING

> KONCERNSTRATEGI

> FORRETNINGSSTRATEGI

> FUSIONER & OPKØB

> FORRETNINGSMÆSSIG TILPASNING

> PROJEKTPORTEFØLJESTYRING

> INTERIM LEDELSE

FORRETNINGSSTRATEGI

Forretningsstrategi handler grundlæggende om "hvor" og "hvordan" virksomheden vil konkurrere – og dermed skabe værdi for sine aktionærer, kunder og medarbejdere. Det drejer sig om strategiske beslutninger om til- og fravalg af markeder, produkter og kundesegmenter, opfyldelse af kundebehov, opnå konkurrencemæssige fordele mv.

Mange virksomheder oplever, at strategiarbejdet alene udmøntes i forkromede strategiplaner, og at mobiliseringen af strategisk handlekraft – og derved reel strategieksekvering – udebliver. Årsagen hertil, er typisk at strategiplanen ikke i tilstrækkelig grad er operationaliseret gennem nedbrydning af strategien fra virksomhedsniveau til afdelings- og medarbejderniveau i form af klart definerede målsætninger, projekter og aktiviteter (1,2). Herudover, at ledelsen ikke i tilstrækkelig omfang har været personligt involveret i processen

STRATCON fokuserer på etablering af realistiske og direkte eksekverbare strategi og handlingsplaner, konkretiseret gennem strategiske initiativer og projekter – og ikke omfattende strategirapporter. Processen er ofte workshopbaseret for sikre involvering og ejerskab til strategien

UDVALGTE AKTIVITETER OG LEVERANCER

- > Sparring og review af strategi og handlingsplaner
- > Udarbejdelse og konkretisering af strategi og handlingsplaner
- > Design og facilitering af strategiproceser
- > Analyse og vurdering af interne organisatoriske forhold og hovedprocesser
- > Udarbejdelse af performance- og benchmark-analyser
- > Gennemførelse af markeds- og konkurrentanalyser
- > Udarbejdelse af produktporteføljeanalyser
- > Implementeringsplanlægning

1) SE > FORRETNINGSMÆSSIG TILPASNING – PERFORMANCE MANAGEMENT

2) SE > PROJEKTPORTEFØLJESTYRING

> KONCERNSTRATEGI

> FORRETNINGSSTRATEGI

> FUSIONER & OPKØB

> FORRETNINGSMÆSSIG TILPASNING

> PROJEKTPORTEFØLJESTYRING

> INTERIM LEDELSE

FUSIONER & OPKØB [1:2]

Fusioner og opkøb [M&A] udgør et naturligt element i virksomhedens værksstrategi, på trods af de signifikante risici der er forbundet hertil i forhold til organisk vækst

Internationale undersøgelser viser, at op mod 70% af alle akkvisitioner ikke realiserer de forventede resultater. De typiske årsager hertil er bl.a.: manglende klarhed om strategisk rationale, teoretisk tilgang til vurdering af synergipotentialer, begrænset integrationsplanlægning og kommunikation, samt manglende opfølgning på realisering af synergier. Uanset virksomhedens størrelse, kompleksitet mv. er omfattende analyse og planlægning af processen et afgørende element i at forbedre chancen for succes

STRATCON yder rådgivning indenfor følgende hovedområder i forløbet med gennemførelse af fusioner og opkøb:

> M&A STRATEGI

M&A-strategien udgør et væsentligt element i virksomhedens vækststrategi, og fastlægger bl.a. antallet af nødvendige akkvisitioner, deres timing, foretrukne geografiske område mv., og er derfor et retningsgivende og bærende fundament for gennemførelsen af akkvisitionen

UDVALGTE AKTIVITETER OG LEVERANCER

- > Vurdering og prioritering af vækstmuligheder, samarbejdsmodeller mv.
- > Analyse og vurdering af "hvor" virksomheden skal investere
- > Fastlæggelse af akkvisitionsforløb – herunder størrelse, timing mv.

> TARGET SCREENING

Med udgangspunkt i virksomhedens vækst- og M&A-strategi, fastlægges kriterierne for prioritering og selektion af potentielle opkøbskandidater

UDVALGTE AKTIVITETER OG LEVERANCER

- > Fastlæggelse af screenings- og selektionskriterier ifht. M&A-strategien
- > Screening og udvælgelse af targetselskaber
- > Udarbejdelse af investeringscases for udvalgte targetselskaber
- > Planlægning af forløb for henvendelse mv. til udvalgte opkøbskandidat

> KONCERNSTRATEGI

> FORRETNINGSSTRATEGI

> FUSIONER & OPKØB

> FORRETNINGSMÆSSIG TILPASNING

> PROJEKTPORTEFØLJESTYRING

> INTERIM LEDELSE

FUSIONER & OPKØB [2:2]

> STRATEGISK & KOMMERCIEL DUE DILIGENCE

Den strategiske og kommercielle due diligence har til formål, at validere det strategiske rationale for akquisitionen, og derved identificere og kvantificere synergi- og optimeringsmuligheder som grundlag for værdiansættelsen

UDVALGTE AKTIVITETER OG LEVERANCER

- > Analyse og kvantificering af identificerede synergi- og optimeringsmuligheder
- > Fastlæggelse af targetselskabets "stand alone"-værdi
- > Vurdering og kvantificering af forretningsmæssige risici og håndtering heraf
- > Indledende planlægning og fastlæggelse af succeskriterier for integrationsforløb mv.

> INTEGRATION AF SELSKABER

Integrationsforløbet vurderes som den væsentligste faktor i gennemførelsen af succesfulde fusioner og opkøb. Forløbet kræver en klar integrationsstrategi og systematisk planlægning for at sikre en smidig og hurtig transition til det nye setup, så fokus kan fastholdes på realisering af identificerede værdiskabelsespotentialer

UDVALGTE AKTIVITETER OG LEVERANCER

- > Udvikling af integrationsstrategi og -plan
- > [Re]design af organisationsstruktur – herunder mandat, roller og ansvar mv.
- > Udarbejdelse af benefitrealiseringsplan
- > Fastlæggelse af kommunikationsstrategi og -plan
- > Udarbejdelse af principper og plan for integration af virksomhedskulturer

> KONCERNSTRATEGI

> FORRETNINGSSTRATEGI

> FUSIONER & OPKØB

> FORRETNINGSMÆSSIG TILPASNING

> PROJEKTPORTEFØLJESTYRING

> INTERIM LEDELSE

FORRETNINGSMÆSSIG TILPASNING [1:2]

Forretningsmæssig tilpasning og samordning – business alignment.

”Tilpasning” omhandler evaluering og optimering af den underliggende omkostningsstruktur i en strategisk kontekst. Omkostninger og omsætning betragtes under ét – og afdækker dermed også hvilke områder som skal drive fremtidig vækst

”Samordning” angår etablering af en strategisk planlægnings- og styringsramme – typisk via principperne bag balanced scorecard – som anvendes til at ”aligne” de forretningsmæssige aktiviteter til virksomhedens vision og strategi, og samtidig sikre løbende opfølgning på performance i forhold til de strategiske målsætninger

STRATCON yder rådgivning inden for følgende hovedområder relateret til ”forretningsmæssig tilpasning”:

> STRATEGISK TILPASNING & GEARING TIL VÆKST

Omkostningseffektivisering skal levere en signifikant og varig optimering af den underliggende omkostningsstruktur, og samtidig positionere virksomheden til fremtidig vækst. En balanceret tilgang med fokus på både hurtige taktiske reduktioner [optimering af leverandøraftaler, reducere af aktivitetsniveau mv.] og varige strategiske og strukturelle reduktioner [optimering af leverancemodell, forretningsmodell mv.] er afgørende for succes

UDVALGTE AKTIVITETER OG LEVERANCER

- > Analyse og vurdering af omkostnings- og profitdrivere
- > Vurdering og tilpasning af leverance- og forretningsmodell
- > Identificering og vurdering af forbedringsinitiativer og vækstmuligheder
- > [Re]design, dimensionering og implementering af ny organisationsstruktur
- > Analyse og vurdering af forretningsmæssig risici – og plan for håndtering heraf
- > Udarbejdelse af benefitrealiseringsplan

> KONCERNSTRATEGI

> FORRETNINGSSTRATEGI

> FUSIONER & OPKØB

> FORRETNINGSMÆSSIG TILPASNING

> PROJEKTPORTEFØLJESTYRING

> INTERIM LEDELSE

FORRETNINGSMÆSSIG TILPASNING [2:2]

> PERFORMANCE MANAGEMENT

Performance management skal sikre sammenhæng mellem virksomhedens strategi, strategiske målsætninger og mål på tværs af organisationen, og skal nedbrydes i personlige målsætninger og eksekverbare aktiviteter, som medarbejderne kan agere på i deres dagligdag

UDVALGTE AKTIVITETER OG LEVERANCER

- > Vurdering af eksisterende struktur og processer for performance management
- > Identificering og prioritering af primære value drivere
- > Prioritering og selektion af målsætninger og KPI'er
- > Udvælgelse af aktiviteter og projekter til realisering af mål
- > Udvikling af balanced scorecard – herunder rapporteringssystem, datakilder mv.

> KONCERNSTRATEGI

> FORRETNINGSSTRATEGI

> FUSIONER & OPKØB

> FORRETNINGSMÆSSIG TILPASNING

> PROJEKTPORTEFØLJESTYRING

> INTERIM LEDELSE

PROJEKTPORTEFØLJESTYRING

Projektporteføljestyring handler om aktiv ledelse og styring af virksomhedens samlede portefølje af projekter for herigennem at sikre:

- at projekterne prioriteres, og ressourcerne anvendes på de rigtige projekter i forhold til virksomhedens overordnede strategi
- at der er fremdrift i porteføljen af projekter – og dermed værdiskabelse
- at der er sammenhæng mellem leverancekapaciteten og arbejdsmængden

Virksomhedsledere har i disse tider ofte flere projekter og initiativer end de har ressourcer til at gennemføre. Samtidig er omkostningspresset intenst og business casene udviser ofte manglende hensyn til langsigtet værdiskabelse. Ledelsen skal prioritere, hvilket kræver en disciplineret proces, forstå de forretningsmæssige mål og balancere flere evalueringskriterier. Målet er en projektportefølje, der opnår den højeste værdiskabelse på tværs af virksomheden og samtidig sikre realiseringen af strategien

For at sikre effektiv styring af projektporteføljen er det nødvendigt, at alle aktiviteterne i processen: fra prioritering og udvælgelse af projekterne til den løbende opfølgning på gevinstrealisering mv. er håndteret optimalt

Afhængig af kundens situation og behov, vil STRATCON vurdere alle aspekter: fra styringsstruktur og programkontor, projektskabeloner mv., prioriterings- og selektionskriterier, opfølgningsprocesser og gevinstrealisering, til ressourcestyring og -planlægning mv.

UDVALGTE AKTIVITETER OG LEVERANCER

- > Indledende vurdering af eksisterende proces, organisering mv. ifht. best practice
- > [Re]design og udvikling af styringsstruktur, processer, værktøjer og skabeloner mv.
- > Mobilisering, implementering og forankring af projektporteføljestyling-setup
- > Prioritering og selektion af fremtidig portefølje af projekter

> KONCERNSTRATEGI

> FORRETNINGSSTRATEGI

> FUSIONER & OPKØB

> FORRETNINGSMÆSSIG TILPASNING

> PROJEKTPORTEFØLJESTYRING

> INTERIM LEDELSE

INTERIM LEDELSE

STRATCON leverer interim management i form af midlertidige ledelsesmæssige ressourcer inden for følgende hovedområder:

> **GENEREL LEDELSE**

Midlertidig varetagelse af ledelsesfunktion, indtil ny leder er rekrutteret og tiltrådt den faste stilling

> **FORRETNINGSUDVIKLING**

Opgaverne og ansvarsområderne kan variere fra gennemførelse af omkostnings-effektivisering og omstrukturering, til etablering af nye forretningsområder mv.

> **PROGRAM- & PROJEKTSTYRING**

Varetagelse af program- eller projektledelsesfunktion i forbindelse med gennemførelse af enten foruddefinerede eller kuldsejlede forretningskritiske projekter

Ingen situation er ens – kontakt os derfor om håndteringen af jeres specifikke situation

UDVALG AF OPGAVER OG PROJEKTER DER ER LØST GENNEM TIDEN

- > Design, udvikling og facilitering af koncernstrategiproces, samt nedbrydning til forretningsenheder og stabs- og støttefunktioner, og konkretisering heraf gennem eksekverbare strategi og handlingsplaner på områdeniveau
- > Udvikling, facilitering og implementering af vækststrategier baseret på principperne fra blue ocean strategy
- > Design og implementering af restrukturerings- og omkostningseffektiviserings-programmer
- > Gennemførelse af reorganisering og dimensionering af stabs- og støttefunktioner på koncernniveau
- > Udvikling og implementering af strategisk styringsstruktur på koncernniveau – samt tilknyttet bonusmodel mv.
- > Gennemførelse af merger integration på europæisk niveau
- > Udarbejdelse af akkvisitionsstrategi, strategisk og operationel due diligence, samt integrationsstrategi i forbindelse med opkøb af i alt 8 selskaber
- > Udvikling og implementering af proces for projektporteføljestyling – herunder integration til strategi- og budgetproces, prioritering og selektion af projektportefølje mv.
- > Etablering af governance struktur og proces for projektporteføljestyling – herunder udarbejdelse af selektions- og prioriteringskriterier, strategisk ledelsesrapportering, optimering af ressourcestyring mv.



STRATCON

STRATCON er en managementkonsulent virksomhed med fokus på rådgivning indenfor strategi og forretningsudvikling

Rådgivningen og sparringen sker med udgangspunkt i en omfattende erfaring fra såvel managementkonsulent branchen som fra interne stabsfunktioner med ansvar for strategi og forretningsudvikling. Erfaringen omfatter derved alle aspekter fra udvikling af strategier til reel implementering og forankring i organisationen

SAMARBEJDSFORM

Samarbejdsformen tilpasses den konkrete opgave, og kan således variere fra review af strategi og handlingsplaner til udvikling og facilitering af strategiprocesser mv.

STRATCON tilrettelægger samarbejdet med fokus på løbende involvering og sparring, for at sikre vidensdeling, forankring af løsningen og en hurtig overdragelse

Samarbejdet tager afsæt i en helhedsorienteret og faktabaseret vurdering af jeres strategiske situation, og fokuserer på korte projektføløb med konkrete, målbare og direkte eksekverbare løsninger

NETVÆRK AF SAMARBEJDSPARTNERE

Afhængig af den konkrete opgaves karakter, omfang mv. kan opgaven løses i samarbejde med udvalgte og kendte samarbejdspartnere, for at sikre bedst mulig kompetencematch til udførelse af den specifikke opgave

STRATCON'S VÆRDIER

- > Værdiskabende – indtjening baseret på kundens tilfredshed og merværdi
- > Ansvarlig – ansvarlighed i alle relationer
- > Enkelthed – enkle, attraktive og direkte implementerbare løsninger
- > Indlevelse – indlevelse og tilpasning til kundes situation og forhold

KONTAKT

Kontakt os for en uforpligtende og uformel dialog om jeres muligheder og udfordringer:

Telefon: 2080 0368
Mail: JKH@STRATCON.DK
CVR: 32 720 722



JACOB KRAGH-HANSEN
PARTNER

STRATCON er etableret af Jacob Kragh-Hansen, som har omfattende erfaring med at udvikle og implementere strategi og forretningsudviklingsaktiviteter fra managementkonsulent branchen samt fra positioner i interne stabsfunktioner – herunder blandt andet som executive director, head of strategy & business development i FIH Erhvervsbank

Tidligere har Jacob arbejdet som strategi og managementkonsulent hos PricewaterhouseCoopers, IBM Business Consulting Services, PFA Pension og PA Consulting Group

OMFATTEDE ERFARING INDENFOR

- > Koncernstrategi
- > Forretningsstrategi
- > Fusioner & opkøb
- > Forretningsmæssig tilpasning
- > Projektporteføljestyling

INDUSTRI- OG SEKTORERFARING OMFATTER BL.A.

- > Banksektor
- > Pensionsbranchen
- > Forsikringsbranchen
- > Energisektoren
- > Transportsektoren
- > Servicesektoren
- > Offentlig virksomhed