

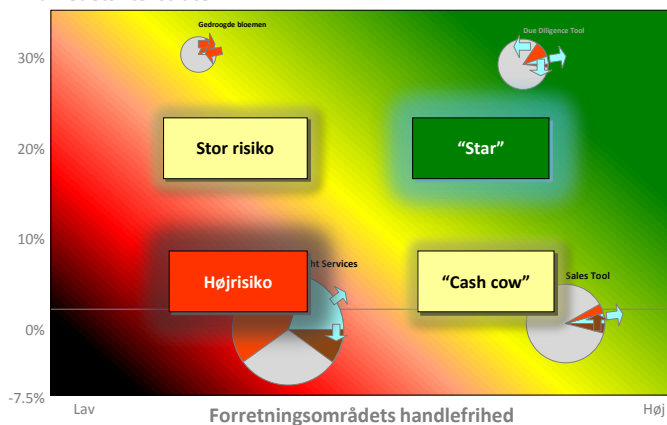
## Forretningsmæssigt virksomhedseftersyn

### Sikrer øget indtjening

... reducer tab fra ikke-finansielle risici

Når en virksomheds strategi fastlægges, er det vigtigt at tage udgangspunkt i en forståelse af dens NU-situation. Herudover er det vigtigt for enhver virksomhed at identificere og afdække faktorer, finansielle som ikke-finansielle, der kan hindre den i opfylde sin mission og at nå sine finansielle mål.

Markedets vækstrate



### Formålet

Formålet med et forretningsmæssigt virksomhedseftersyn er på en tidseffektiv og overskuelig måde at fremskaffe et overblik over en virksomheds NU-situation og herigennem identificere de væsentligste trusler, som den står overfor.

Deltagerne vil være ejer/topledelse/bestyrelse eventuelt suppleret med udvalgte nøglepersoner.

Eftersynet er relevant i situationer, hvor man ønsker et hurtigt overblik:

- Som indledning til strategiproces
- Ved større eksterne ændringer
- Når likviditet og kapital er i fokus
- I forbindelse med manglende vækst
- Ved etablering af nye forretningsspor
- Hvis der overvejes salg (forretningsmæssig due-diligence)
- Ved planlægning af generationsskifte
- Generelt til risikoafdækning eller gennemførelse af sundhedscheck

### Processen og Resultatet

Processen består af en workshop med fokus på faktaindsamling og en efterfølgende workshop, der gør analysens resultater operationelle.

I fællesskab gennemgås forretningsmæssige faktorer af betydning for virksomhedens vigtigste forretningsområder. Alt fra økonomi, markedsforhold, ressourcer til eksterne parametre behandles.

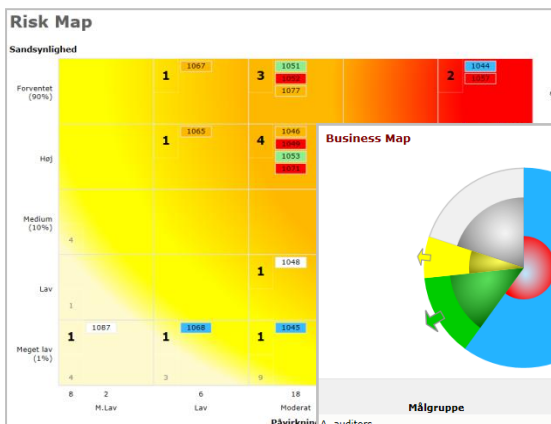
Resultatet er en operationel handlingsplan, der inkluderer forbedringsområder og prioriteringer. Hertil kommer en udførlig tilstandsrapport understøttet af grafiske overblik, der kan danne grundlag for beslutninger om offensive strategiske tiltag.

### Platformen

Processen understøttes af en web-baseret platform Freedom2Act. Platformen er opbygget på baggrund af stor viden omkring de dynamiske faktorer, der spiller ind i forhold til risici, og hvorledes disse kan applikeres.

At platformen automatisk bearbejder input i processen gør, at resultaterne kan leveres i situationen på en overskuelig og nem måde. Den færdige forbedringsliste er første skridt i at værdiforbedre virksomheden.

Metoden og virksomhedsanalyseværktøjet er benyttet på flere hundrede virksomheder, SMVer som enkelte børsnoterede, fortrinsvis i Norden. Kontakt os for at drøfte, hvordan vi kan anvende det på din.



**LEGEND**

**FORRETNINGSOMRÅDE**

- 60% I. Freight services in the Nordic region
- 13% II. Commercial Due Diligence
- 7% III. Sales opportunity management
- 20%

**PRODUKTLINE**

- 1. air freight services
- 2. ground freight services
- 3. web-based Commercial Analysis tool
- 4. web-based sales tool

Målgruppe	Produktlinie			
	1	2	3	4
A. auditors	-	-	II	-
B. Automotive	-	I	-	-
C. commercial banks, M&A and Private Equity	-	-	II	-
D. Consumer	-	-	-	-
E. Industrial	-	I	-	-
F. Life Science/Healthcare	I	I	-	-
G. management consultants	-	-	II	III
H. Retail	-	-	I	-
I. sales directors, business development managers, sales reps	-	-	-	III
J. Technology	I	I	-	-

**Pris**  
Prisen er afhængig af hvor mange forretningsområder, der skal analyses samt antallet af deltagere i workshops.