

Turn-Around Management

Naar een financieel gezonde en vitale organisatie en het bevorderen van ondernemerschap en innovatie door netwerken en verbeterslagen: Turn-Around Management, een complete aanpak in 'Durven, Denken en Doen'.

Turn-around management is noodzaak, waarbij werkelijke groei en winst alleen dan te behalen vallen wanneer wij onszelf verantwoordelijk stellen voor het ontstaan van die noodzaak.

Ons onderscheidend vermogen

In turn-around managementtrajecten identificeren wij samen met u innovatieve wegen, constructieve implementaties en duurzame veranderingen. Turn-around management wordt niet alleen gezien als een laatste redmiddel, maar *juist* ook als een kans om tijdig inzicht te krijgen in *early warning signs*, de status van ondernemerschap binnen de organisatie én de innovatiekracht.

We werken in twee fasen:

1. Corporate Recovery Assessment & Turn-around
2. Corporate Restructuring & Business Development

Beide fasen worden benaderd vanuit het uiterst krachtige OPERA-consultancy model.

Uw organisatie bestaat uit mensen en al die mensen samen functioneren als een organisme. Het **OPERA-consultancy model** is ontwikkeld in de praktijk en benadert turn-around management vanuit dit organische perspectief (de 'O' van OPERA). Wij analyseren de nood en co-creëren een plan van aanpak vanuit een conventioneel analytisch (A) perspectief, met ook een scherp oog voor de psychologie (P) binnen het organisme, de uitdaging om samen te groeien in specifieke businessprocessen (de E van educatie), evenals de noodzaak om de kwaliteit van onderlinge relaties (R) tussen mensen en afdelingen te bewaken en te verbeteren. Elk businessplan valt of staat met de kwaliteit van het team. In turn-around management is het niet anders.

De eerste fase van elke *turn-around* kenmerkt zich door crisis, het terugkeren naar de kernactiviteit en het zoeken naar cashflowversnellingen. Aan de hand van de **Business Case-analyses in slagvaardig ondernemen**, de **Total Cost of Ownership methodiek** en de **Cycle Approach** kan kordaat worden ingegrepen, wat al meteen weer lucht geeft. Maar... kosten besparen en het stimuleren van cashflow kan iedereen, of liever: zou iedereen moeten kunnen. Winst op het vlak van efficiency en cashflowversnelling alleen schept geen blijvend strategisch voordeel. De dynamiek binnen uw organisatie moet weer creatief en innovatief worden. Relationele en psychologische blokkades moeten worden geïdentificeerd en geslecht. Uw mensen moeten weer scheppers worden van nieuwe ideeën en producten, betere methodes en een scherpere aanpak.

Wij noemen dit graag als eerste, omdat dáár uw toekomst ligt. Daarnaast brengt Business Spirals de competentie in huis om uw organisatie *lean on the bone* te maken en zich te richten op die zaken die in de verschillende fasen van belang zijn. Overbodige kosten en inefficiënties worden geïdentificeerd en in co-creatie geherstructureerd.

De tweede fase, van Corporate Restructuring en Business Development, werkt aan de commerciële slagkracht van de organisatie, het ketenmanagement, het meten van de kritieke prestatie-indicatoren (Asset Management Control), het zoeken naar **value leakage** met de **House of Procurement methodiek** en het zoeken naar strategieën met *double digit growth* (**Viable Vision methodiek**). Alle specifieke producten van Business Spirals komen samen in deze complete turn-around management-aanpak.

Ons team - aangevuld met key-experts - roept al het bovenstaande niet als 'gebakken lucht' marketingkreet. Het is wie wij zijn en vormt de kern van onze passie en competentie.

CO-CREATORS

Doelgroep

Organisaties die sterk moeten concurreren of die vanuit hun ondernemerschap moeten handelen en scoren; organisaties die zich niet meer optimaal weten te onderscheiden en die door prijsdruk of ongewenste diversificatie worden gedwongen om nieuwe wegen te vinden; organisaties die grote veranderingen moeten ondergaan.

Industries: procesindustrie; telecommunicatie- en IT-bedrijven; midden- en kleinbedrijf, familiebedrijven; franchiseorganisaties (waaronder huisartspraktijken en notariskantoren); participatiemaatschappijen.

Noot: Het midden- en kleinbedrijf, familiebedrijven en franchiseorganisaties onderkennen de early warning signs vaak niet. Juist deze organisaties hebben een verhoogd risico om in financiële problemen te komen. Turn-around management is voor hen noodzakelijk om de levensvatbaarheid van de organisatie beter te kunnen waarborgen.

Tools

Fase 1: Early Warning Signs evaluaties; Business Case analyse; Cycle Approach; Total Cost of Ownership methodiek; Quinn analyses; House of Procurement methodiek; Value Leakage theorie; Viable Vision methodiek.

Fase 2: Afzonderlijke Business Spirals methodieken, waaronder Commerciële Slagkracht Vergroting, Supply Chain Management; Competentiemanagement; Procurement. Zie relevante Business Spirals Whitepapers.

Experts

Business Spirals onderhoudt samenwerkingsverbanden met de volgende content experts:

Turn-around experts prof. drs. P. Doeve en Albert 't Hart MBA

Familiebedrijfexperts drs. J. Wijers RA en prof. dr. R. Flören

Faillissementexperts prof. mr. S. Kortmann (Radboud Universiteit) en mr. A. Leuftink (voormalig curator Fokker).

Mediation-expert: Steve Whittaker (Lime Tree).

Opleidingen

Onze dochterorganisatie EIMD verzorgt geaccrediteerde Master of Business Administration (MBA) en Bachelor of Business Administration (BBA) -opleidingen die - waar relevant - kunnen worden geïntegreerd. EIMD verzorgt tevens korte, maar uiterst krachtige cursussen creatie/relatie-dynamics, die het scheppend vermogen van uw team tot bloei brengen. Deze cursussen zijn gestoeld op meer dan twee decennia research en bewezen resultaat binnen een professionele niche.

Business Spirals heeft in co-creatie de knowhow verder ontwikkeld en het cursusmateriaal daarop gebaseerd.

Resultaat

Herstel van een gezonde cashflow (*CASH is KING*); vergroting van uw organische efficiëntie én uw scheppend vermogen door revitalisering van de psychologische en relationele dynamiek; co-creatie van innovaties en het vinden van financiering voor deze innovaties; Groei van uw vaardigheden in het omgaan met key-business processen; co-creatie van scherp gefocuste 100-dagen plannen; co-creatie van herstructureringsplannen voor de langere termijn; het scheppen van nieuwe samenwerkingsmodellen.

BusinessSpirals:

CO-CREATORS

Gooische kaai 1a 1141 TV Monnickendam
Tel +31 (0)299 405 890 Fax +31 (0)299 652 375 www.BusinessSpirals.com

CO-CREATORS