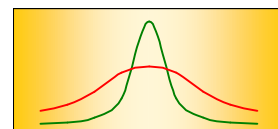


Kend dit beslutningsgrundlag...! - tør du sige nej til det?



AXCO VærdiBeregneren

AXCO Partners' VærdiBeregneren er et støtteværktøj der - på et meget tidligere tidspunkt end traditionelt - skaber velkvalificeret klarhed og overblik over de væsentligste risici i projekter og processer og samtidig fremhæver områder med potentiale for værditilvækst og forbedring. Metoden kan også bruges omvendt, hvor vi fokuserer på værditilvækst og muligheder, og samtidig tager hensyn til risici.

VærdiBeregneren kan bruges til at analysere projekter og forretningsprocesser af stort set enhver art, og det vil føre for vidt at remse en masse muligheder op her. Vi har derimod erfaring for, at den bedste måde I kan vurdere *VærdiBeregnerens* effektivitet på, er ved selv at opleve den både strukturerede og kreative analysemetode - og ikke mindst dens resultater.

I løbet af kun en halv til en hel dag vil I få meget bedre klarhed over både muligheder og risici samt tid og økonomi i det projekt / den proces vi tager under behandling. Det eneste vi skal bruge er et mødelokale med PC-projektor og internetadgang, samt den *viden og erfaring* som I allerede har - dvs. en mindre analysegruppe fra jeres egne rækker. *VærdiBeregneren* tager også højde for alt det I normalt *ikke* tænker på, fordi vores konsulent stiller både kritiske og anderledes spørgsmål.

Resultater	Muligheder	Risici
Projekter	<ul style="list-style-type: none">• Lavere pris• Sikker pris• Hurtigere tilbud	<ul style="list-style-type: none">• Mindre risiko• Hurtig reaktions- evne v. afvigelser
Processer	<ul style="list-style-type: none">• Bedre ressour- ceudnyttelse• Optimalt flow	<ul style="list-style-type: none">• Minimeret spild• Indbygget fokus på risikofaktorer

- tør du sige nej til det ...?

Det internetbaserede analysemodul - *VærdiBeregneren* - har gjort ovennævnte værdi- og risikoberegning både hurtigere og væsentligt billigere end hidtil, hvor en analyse kunne tage op til flere dage. Vi vil gerne besøge jer, hvor vi kan lave en demonstration af *VærdiBeregnerens* anvendelse i netop jeres virksomhed. På næste side kan du desuden se et par eksempler, som viser hvad I kan forvente at opnå.

Du er altid velkommen til at ringe til undertegnede for en afklaring af, om *VærdiBeregneren* kan anvendes på jeres aktuelle problemstillinger.

Med venlig hilsen,
Erik Nielsen
Virksomhedsrådgiver

Eksempler på, hvor *VærdiBeregneren* kan forbedre jeres overblik, klarhed og beslutningsgrundlag.

Eksempler	Situation	VærdiBeregning	Resultat
<p>Salgs-, projekterings- og indkøbsprocesser</p> <p>(Projekt-virksomheder)</p>	<p>Virksomheder der sælger og projekter industrialanlæg, maskiner, bygninger, vejanlæg, skibe og andre projektbaserede produkter, skal i sagens natur kende til kompleksiteten af sine egne forretningsområder, samt være klar over hvilke faldgruber og succeskriterier der skal fokuseres på i de mange faser frem til ordren er i hus, - og helt frem til levering og installation.</p>	<p><i>VærdiBeregneren</i> bruger jeres egen viden til at blive bedre til det I gør! Ved, f.eks. at værdiberegne jeres salgs- og projektrelaterede nøgleprocesser, kan disse forbedres, så I får et afgørende tidsmæssigt og økonomisk forspring i forhold til jeres konkurrenter i salgs- og forhandlingsfasen. Disse kan være afgørende faktorer som gør, at I vinder ordrene, - oven i købet på et velbegrundet, sikkert og prioriteret kalkulationsgrundlag. Analysen sikrer også, at I vil få et godt beredskab overfor ubehagelige overraskelser undervejs i projekternes gennemførelse, herunder i forhold til</p>	<p>Resultatet af <i>VærdiBeregner</i>-analysen er en større hit-rate på udsendte tilbud samt bedre indtjening på projekterne ...!</p>
<p>Tilbudsgivning og kontraktforhandling på en konkret sag</p> <p>(Leve- randører / Entreprenører)</p>	<p>Projektvirksomheder står ved hver eneste tilbudsgivning og efterfølgende forhandlinger med de samme problemstillinger. Hvem er konkurrenterne og hvilken løsning tilbyder de, hvilke tekniske parametre lægger kunden vægt på, har vi tid og kapacitet til at nå leveringstiden og meget mere. <i>Hvor sikker er I på de antagelser der ligger til grund for både tilbuddet og de efterfølgende forhandlinger med kunden?</i></p>	<p><i>VærdiBeregneren</i> bruger jeres egen viden til at blive meget mere sikker på grundlaget for tilbudskalkulationerne! <i>VærdiBeregneren</i> kan give jer et afgørende tidsmæssigt og økonomisk forspring i forhold til jeres konkurrenter i salgsfasen, men det handler også om at kende de konkrete risici og muligheder der er i projektet.</p>	<p>Resultatet af <i>VærdiBeregner</i>-analysen er en væsentlig større sikkerhed for at afgivne tilbud er holdbare med hensyn til både tid, økonomi og ressourcer. Et værdiberegnet tilbud ruster jer desuden til at kunne reagere meget hurtigere på ændrede forudsætninger fra både kundens og leverandører...!</p>
<p>Planlægning og styring af priser</p> <p>(Bygherrer og entreprenører)</p>	<p>Bygherrer og entreprenører i byggebranchen samt andre virksomheder som styrer entrepriseprojekter, skal så tidligt som muligt i projektet vide, hvilke priser og risici de står over for. Denne viden er væsentlig allerede i kontraktfasen.</p>	<p><i>VærdiBeregneren</i> giver - selv på et meget løst skitsegrundlag - et overblik over hvilke problemer og muligheder projektet indebærer. Disse er oven i købet prioriteret, så I undervejs i projektets gennemførelse kan fokusere på de områder, hvor risikoen er størst. Desuden finder vi frem til en realistisk anlægspris, som baserer sig på analysegruppens viden og erfaring.</p>	<p>Resultatet af <i>VærdiBeregner</i>-analysen er, at projektets risici og fokusområder identificeres allerede før det sendes i udbud. Hertil kommer, at I på forhånd ved, hvilke priser der må forventes fra underentreprenører...!</p>

Vi kunne give mange flere eksempler, men måske er det også godt for Dem at vide, at vi har ca. 15 konsulenter der hjælper mange forskellige virksomheder med værdiberegner-metoden, samt at der gennem tiden er blevet beregnet projekter med en samlet værdi på over 1.000 milliarder kroner.

Referencerne tæller bl.a. DSB, Banedanmark, L.M.Ericsson, Mærsk Contractor Services, Norsk Hydro, Volvo, Airbus, BP petroleum, en lang række Amter og Kommuner, Storebæltsforbindelsen, Øresundsforbindelsen og mange flere.