

Jes Anker Batting

Turnaround- og Transformationsleder

Mandat-drevne turnaround- og transformationsforløb i teknisk komplekse virksomheder

jes@batting.dk | +45 22 70 17 11 | København
batting.dk • linkedin.com/in/jesankerbatting

Executive Teaser – Turnaround & Transformation

Når kompleksiteten er høj – og konsekvenserne reelle

Jeg hjælper bestyrelser, ejere og CEOs med at genvinde kontrol og skabe varig fremdrift i teknisk komplekse virksomheder – ofte kapitaltunge, men også software- og teknologibaserede – hvor værdi står og falder med, at teknik, totaløkonomi og kommerciel styring hænger sammen i praksis.

Mine opgaver opstår typisk i situationer præget af pres, mange interessenter og reelle trade-offs, hvor beslutninger ikke kan udskydes, og hvor eksekvering er afgørende.

Hvad jeg konkret bliver hentet ind for

Jeg påtager mig mandat-drevne opgaver, typisk med direkte forankring hos CEO og eventuelt bestyrelse, inden for blandt andet:

- **Turnaround og stabilisering**
(økonomi, governance, leveranceevne og ledelsesstruktur)
- **Kommercielt performance-løft**
(salg, prisstruktur, value capture og commercial governance)
- **Omkostningsreduktion og total cost-optimering**
(engineering- og kommercielt drevet, med fokus på økonomiske trade-offs)
- **Industrial scale-up og design one – build many**
(replikerbarhed, risiko, time-to-market og through-life performance)
- **Megaprojekter og teknisk-kommerciel governance**
(ansvarssnit, kontraktstruktur og beslutningshastighed)
- **Tværgående transformationer**
(adfærd, beslutningslogik og operating rhythm)

Udvalgte dokumenterede resultater

- **Power-to-X / eFuel:**
Industrial scale-up fra first-of-a-kind projekter til produktbaseret master-design med ambitiøse mål for reduktion af omkostningsniveau, time-to-market og risici (ca. 11 pct LCoM-reduktion leveret).
- **Software-SME:**
Fuldt CEO-mandat efter konkurs og ejerskifte; turnaround fra flere års underskud til 6 pct EBITDA i år 1 og 12 pct i år 2, afsluttet med exit-readiness.
- **EPC / O&M:**
CEO-nær eksekvering af turnaround med kombineret salgspromis-løft, engineering cost-out og porteføljebeslutninger, der bragte forretningen tilbage til ca. 10 pct EBIT.

Min tilgang

- Mandat før metode – kontraktformen er sekundær
- Tværgående eksekvering med klar forankring på topledelsesniveau
- Hands-on og eksekverende arbejde under reelt økonomisk pres og vedvarende beslutnings- og leverancekrav – typisk i mandat-drevne opgaver af ét til få års varighed
- Teknisk og kommerciel troværdighed – uden buzzwords

Baggrund (kort)

- 25+ års erfaring med turnaround, transformation og strategieksekvering
- Executive og CEO-mandater i teknisk komplekse virksomheder
- International management consulting (PA Consulting, Implement, Deloitte, Booz & Company)
- MBA (University of Bath)
- Ingeniør (DTU)

Hvornår giver det mening at tale sammen?

Når udfaldet reelt betyder noget, når teknikken er afgørende, men ikke må styre beslutningerne alene, og når der er behov for klarhed, tempo og gennemslagskraft i eksekveringen.