

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

Mine mandater – udvalgte eksempler

Formålet med mine mandater

Mine mandater etableres typisk i situationer, hvor værdiskabelsen er truet af teknisk kompleksitet, uklare beslutningsstrukturer eller svag sammenhæng mellem strategi, organisation og eksekvering.

Opgaverne er normalt forankret direkte hos CEO (og evt. bestyrelse) og tilrettelagt som tværgående leverancer med fokus på outcome frem for proces.

Power-to-X / eFuel – industrial scale-up

Rolle: Head of Design & Performance Centre

Virksomhed: Liquid Wind AB

Varighed: ca. 2 år (igangværende)

Industrial scale-up fra early first-of-a-kind projekter til produktbaseret master-design (“design one – build many”) med fokus på reduktion af omkostningsniveau, time-to-market og tekniske risici.

- Etablering og ledelse af Design & Performance Centre med CEO-reference
- Samlet master-design på tværs af fire OEM-teknologipartnere
- Leveret ca. 11 pct reduktion i LCoM

Software-SME – CEO-turnaround og exit-klargøring

Rolle: CEO (fuldt mandat med P&L-ansvar)

Virksomhed: Emporio Technologies ApS

Varighed: ca. 3 år

Turnaround efter konkurs og ejerskifte med fuldt CEO-mandat.

- Stabilisering af drift, likviditet og governance
- Genopbygning af leveranceevne, kunderelationer og go-to-market
- Turnaround til 6 pct EBITDA i år 1 og 12 pct i år 2, samt omsætningsvækst
- Exit-readiness gennem styrbar drift og skalerbarhed

EPC / O&M – strategieksekvering og turnaround

Rolle: Director of Strategy Execution (CEO-nær)

Virksomhed: BWSC A/S

Varighed: ca. 2 år

Turnaround i global EPC- og O&M-forretning efter flere års negativ bundlinje.

- CEO-forankret strategi- og eksekveringsmodel
- Kommercielt performance-løft i salgsorganisationen
- Engineering cost-out og porteføljebeslutninger
- Samlet vending til ca. 10 pct EBIT

Procure-to-Pay – governance-løft

Rolle: Engagement Lead (via konsulenthus)

Virksomhed: Stor europæisk energikoncern

Varighed: ca. 3,5 år

Redesign af Procure-to-Pay-governance i decentral organisation med ca. 6.000 medarbejdere og årligt operativt indkøb på ca. 20 mia. DKK.

- Koncernfælles P2P-ramme implementeret uden nyt IT
- Klar governance, roller og KPI-struktur
- Compliance løftet fra ca. 20 pct til 72 pct (84 pct af samlet spend)

Infrastruktur – performance-baseret O&M-løsning

Rolle: Engagement Lead (via konsulenthus)

Virksomhed: Odense Letbane P/S

Varighed: ca. 1 år

Design af performance-baseret O&M-løsning for nyt letbanesystem.

- Outcome-baserede KPI'er der driver den ønskede kundeoplevelse
- Klar ansvarsplacering og back-to-back-kontraktstruktur
- Governance, der sikrer leverbar drift uden ejer-mikrostyring