



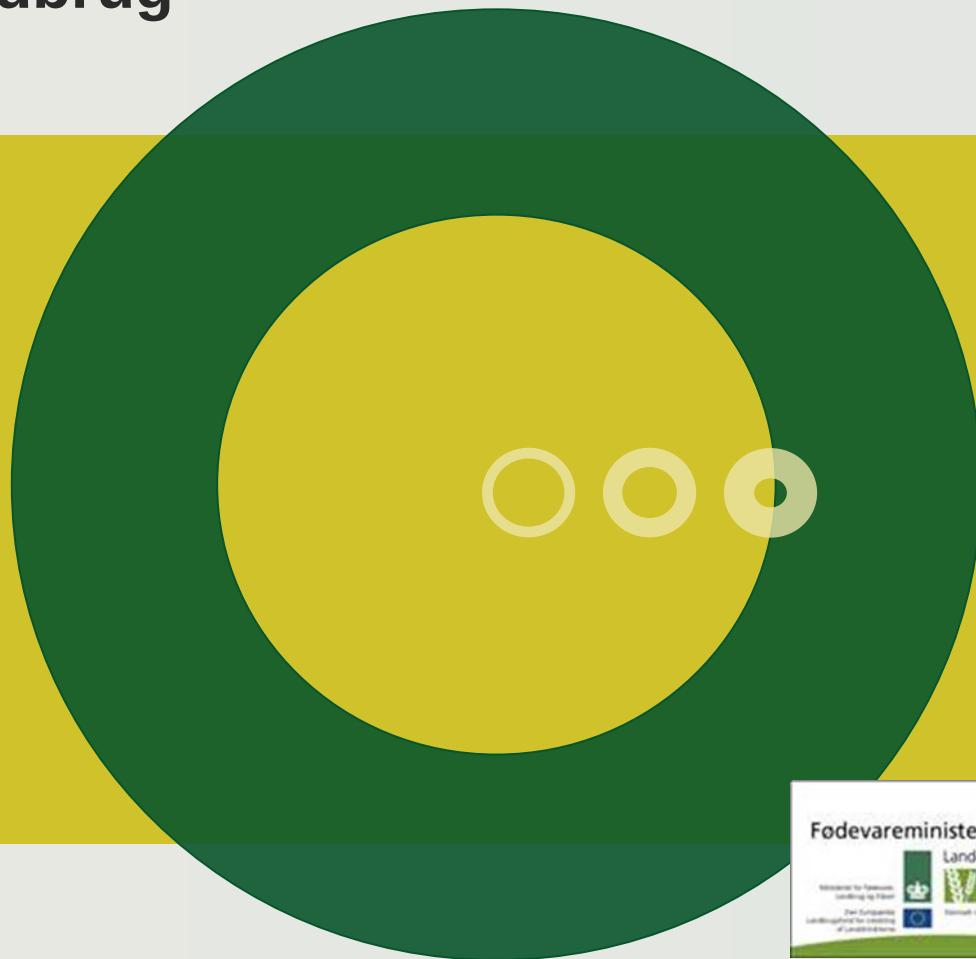
Turn Around

- Mulighed for at udbrede anvendelse bredere indenfor dansk landbrug

Løft bundlinjen –
Økonomistyring

Metode og Status

17. Januar 2013



Forløb TA -Q4 2012

Oprindeligt initialiseret af tilbagemeldinger fra DLBR vedrørende utilfredsstillende forløb i afholdte Turn Around-processer.

1. Afholdelse af telefonsamtaler med repræsentanter for ovenstående



hovedproblemet var krav fra pengeinstitutterne

2. Pengeinstitutter kontaktes. Krav og forventninger fra pengeinstitutter beskrives.



Konstatering af behov for tillæg af Business Review-proces i TA-forløb samt revurdering af TA proces

3. Efter afholdelse af fælles møde, besluttet kontakt til Gefion, AgriNord & Jysk, der er interessant i forbindelse med TA, og som har været i dialog med VfL vedrørende TA-uddannelsen og/eller problematikker i TA-proces.



Afholdelse af møder med Per Meinert, Bjarke Poulsen, Mike Timmermann.

4. Konklusioner på møder med PM/BP er ønske om tilretninger af TA-uddannelsen. Endvidere konstateres høj grad af ekstern konkurrence på TA-rådgivning.

5. Afholdelse af fælles møde hvor især konkurrencesituationen blev drøftet og hvor der blev diskuteret niveauet for TA-uddannelsens certificeringsgrad



Aftalt udarbejdelse af mulige udviklingsveje TA-rådgivning/ TA-uddannelse i markedsperspektiv

ANALYSE AF NUVÆRENDE TURNAROUND-PRODUKT OPSAMLINGSARK

Styrker at bygge på

1. DLBR har eksisterende samarbejde med pengeinstitutter (PI)
2. PI anerkender DLBR kompetencer
3. Knowhow findes i DLBR
4. Positive referencer findes
5. Stort uddannelsessystem

Svagheder at adressere

1. PI er katalysatorer i processen
2. TA-produkt ej defineret
3. Manglende uvildighed jf. PI
4. Overordnede beslutninger i PI vs. lokale aftaler
5. Gennemførte TA mangler kvalitet
6. Manglende markedsføring & salg

Sikre usikkerheder

1. Nødvendigt samarbejde mellem DLBR er ikke tilsted
2. Erkendelse af, at ikke alle centre kan levere kvalificeret TA rådgivning
3. PI opfattelse af, at DLBR har andel i landmandens situation

Vigtige forandringer

1. Ændring af uddannelsesindhold (mere procesorienteret; mindre tal mere psykologi)
2. Ændret målgruppebeskrivelse

Muligheder at kapitalisere

1. Stort potentiale internt i DLBR kundebase (50%)
2. Mange spin off muligheder

Trusler at minimere

1. Konkurrence fra eksterne (Nielsen & Rudolph/FBM A/S)
2. DLBR prioriterer eksterne frem for interne DLBR
3. DLBR opnår ikke status som uvildig

Bastioner at forsvare

1. DLBR som den primære kilde til rådgivning indenfor landbrug nu & i fremtiden
2. DLBR unikke, faglige knowhow
3. DLBR egen kundebase

Områder at aflære

1. Markedsføring & salg – def. af vigtige parametre for PI.
2. Prisfastsættelse
3. Kompetencer indenfor TA
4. Styring af TA-proces organisation

Top 3 udfordringer

1. Identifikation af valgkriterier hos primær målgruppe
2. Udvikling af ensartet koncept – herunder intern organisering
 - produktindhold - & afgrænsning
 - uddannelsens indhold (tilpasning)
3. Fastlæggelse af ønsket kvalitetsniveau & accept fra direktørniveau om fælles gatekeeper-funktion
4. Markedsføring overfor PI

Top 3 potentialer

1. Danske Bank
2. Nordea
3. mfl.