



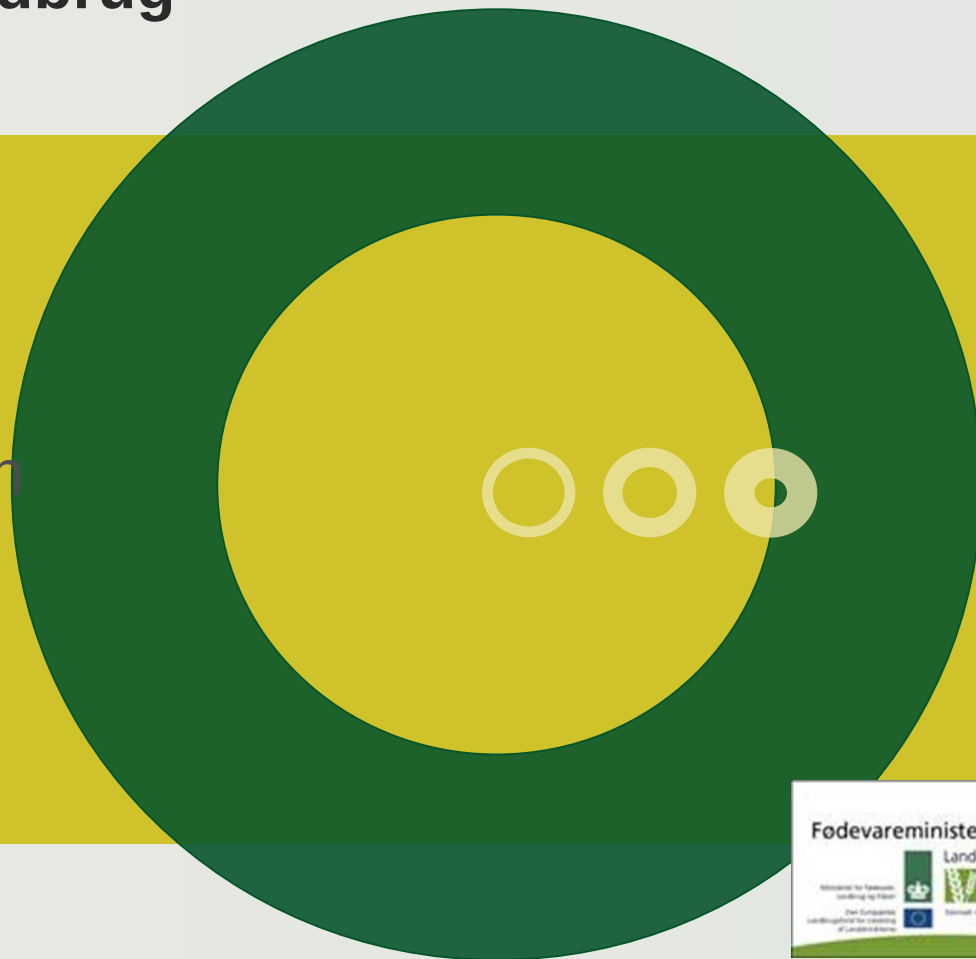
Turn Around

- Mulighed for at udbrede anvendelse bredere indenfor dansk landbrug

Løft bundlinjen –
Økonomistyring

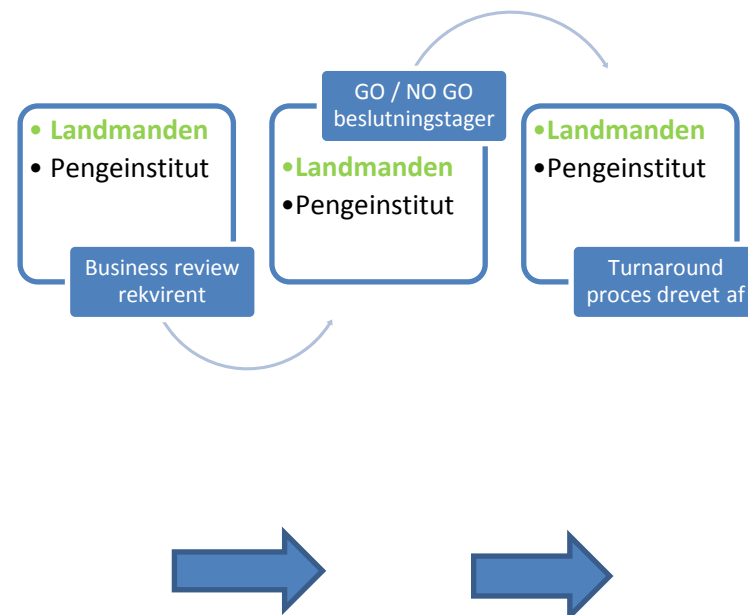
Oplæg og præsentation

17. Januar 2013



Projektets formål:

- En evaluering af produktet "Turnaround" afdækker problemstillingerne:
- Rådgiverne har konstateret et behov for Turnaround-løsninger, hvor pengeinstituttet fungerer som beslutningstager via indledende screening & som katalysator for processens delelementer
- Rådgiverne har konstateret et mismatch mellem nuværende produktindhold og pengeinstituttets behov
- Rådgivernes succes med salg af Turnaround-produktet som det kendes, har været begrænset

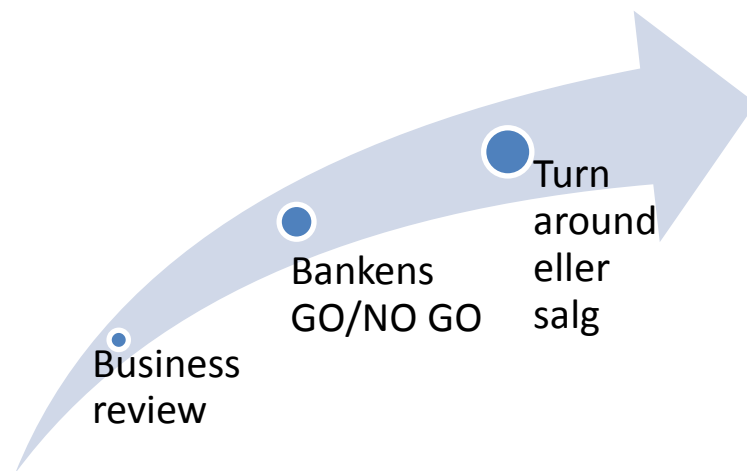


Definition af Business review:

- Uafhængig vurdering af en virksomheds aktuelle situation og den fremtidige bæredygtighed overfor nøgleinteressenter
- Lægger vægt på evnen til at generere tilstrækkelige likvider på kort sigt for at honorere kreditorer og at holde virksomheden i drift

Pengeinstituttet som rekvirent - model:

- Den indledende del bestående af et Business review rekvireret af banken
- Få, men meget konkrete aktiviteter sættes i gang.
- Løbende evaluering af resultater
- Løbende, nye aktiviteter
- Pengeinstituttets accept af Turnaround-proces eller aftale om salg af bedrift





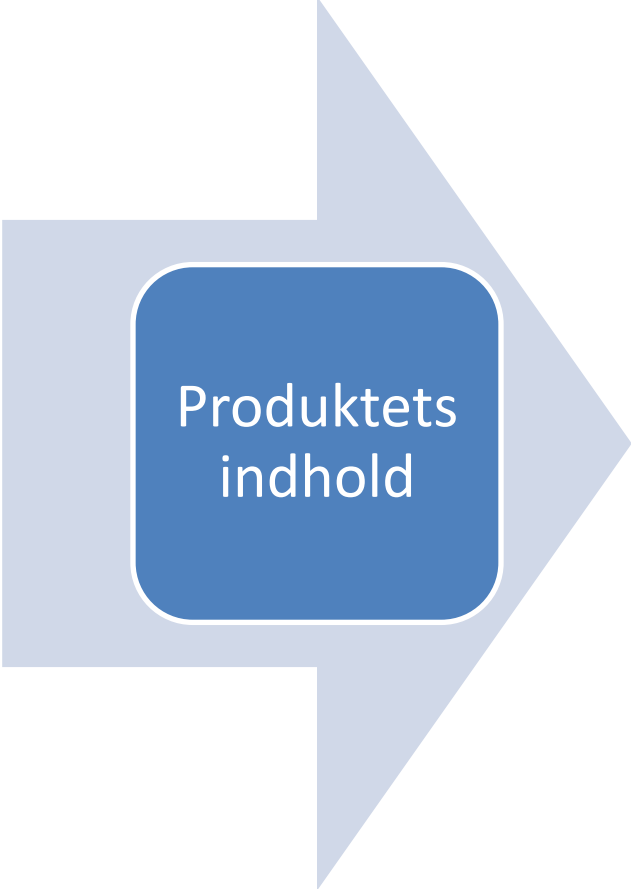
Vor målsætning:

Vi vil være garanter for seriøs rådgivning i forhold til pengeinstituttet.

Produktets konkrete indhold kan være:

En værktøjskasse bestående af:

- Viden om pengeinstitutters økonomiske kriterier for analyse og vurdering af emner til Turnaround-processer
- Viden om analyse af regnskabsdata
- Viden om pengeinstitutters overordnede målsætninger for samarbejde om turnaround
- Viden om de psykologiske adfærdsmønstre ved en landmand i krise
- Viden om indsættelse af ny ledelse på en bedrift
- Viden om kriserådgivning



Produktets
indhold

Rådgiverens mål & resultater:

Mål:

- Imødekomme behov for tilpasset rådgivning
- Imødekomme krav fra pengeinstitut mht. rådgivningens indhold
- Imødekomme krav fra pengeinstitut mht. forventningsafstemning forud for turnaround
- Kunne genskab tro & tillid på at pengeinstitutts pant kan sikres gennem turnaround
- Afdække behov for turnaround på et tidligere tidspunkt

Resultater:

- Bedre & positiv dialog mellem interessenterne
- Lettere & hurtigere overgang til Turnaround
- Færre "røde" landmænd
- Positivt image hos pengeinstituttet

Konkrete
mål &
resultater

Hvordan?

Sikrer vi os at rådgivningen får det blå stempel

- Som et minimum etablering af et DLBR-rejsehold indenfor business review & turnaround
- Udpegning af kandidater til rejseholdet med kvalifikationer på baggrund af pengeinstitutternes forventninger
- Fremtidigt sikre, at hvert DLBR-center har et kvalificeret medlem af rejseholdet

Konkrete
mål &
resultater



Turn Around

- Mulighed for at udbrede anvendelse bredere indenfor dansk landbrug

Løft bundlinjen –
Økonomistyring

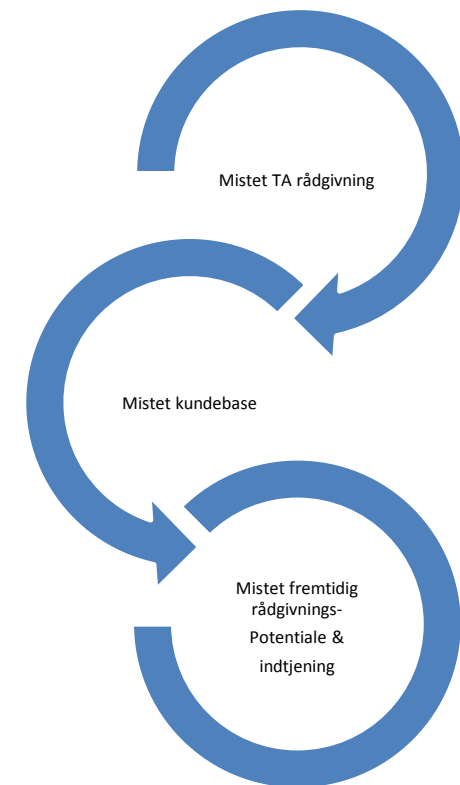
Præsentation for
Økonomiforum den 7.
marts 2013



Rådgivningsprodukt – Turnaround (TA)

Status:

- Pengeinstitutterne (PI) er primære katalysatorer til & facilitatorer i TA-processen
- Rådgivningsbehov indenfor TA er i stærk vækst
- Stor andel af rådgivning indenfor TA er overtaget af aktører udenfor DLBR – f.eks. Future Business Management, Nielsen & Rudolph mfl.
 - FBM har indgået samlet aftale med LFB mht. Business Reviews.
 - Nielsen & Rudolph er Nordeas primære partner i TA-opgaver, gårdråd & bestyrelser.
- Primære årsager til mistet TA-rådgivning i DLBR:
 - Manglende, fælles koncept indenfor DLBR
 - PI ønsker overordnet et kendt og kvalitetsstempelt produkt
 - Manglende markedsføring overfor PI



Fremtidig rådgivning - DLBR

Trusler:

- FBM overtager øvrig, driftsøkonomisk rådgivning af landbrugssegmentet. Medfører fremtidig manglende indtægtsgrundlag for DLBR indenfor rådgivningsprodukterne. Tilbage vil være prispressede basisydelser.
- De enkelte DLBR-centre mister status som landbrugssegmentets primære, uvildige driftsøkonomiske rådgivere – hos pengeinstitutterne & hos landmanden. Medfører fremtidig manglende indtægtsgrundlag for DLBR
- De enkelte DLBR-centre samarbejder hellere med eksterne aktører end på tværs af DLBR. Medfører *i dag* stor, mistet indtjening.

Fremtidig rådgivning - DLBR

Muligheder:

➤ Etablering af fælles, højt niveau indenfor TA-rådgivning

På kort sigt:

- Kundebasen fastholdes & opgaverne forbliver indenfor DLBR
- DLBR løser landmandens behov
- Indtjeningsgrundlaget forbliver indenfor DLBR

På langt sigt:

- Niveauet for driftsøkonomisk rådgivning hæves generelt
- Høj kvalitet indenfor rådgivning giver positive spin offs i fremtidige rådgivningsmarkedet – også indenfor andre erhverv.
- Forbedret indtjeningsgrundlag og indtjeningsmuligheder

➤ Hvordan?

Udviklingsveje

	Fordele	Ulemper	Konsekvens	Krav
Tilpas certificeringsuddannelsen.	- Kræver ikke enighed eller fælles fodslag - Hvert DLBR-center kan profilere sig - Nemt at få certificeret medarbejdere	- Ingen fælles markedsføring - Ingen fælles kvalitet og indhold - Vanskelig intern oplæring - Succes afhængig af personlige relationer med lokalt PI - PI kender ikke produktindhold - Vanskeligt at opnå erfaringsgrundlag	- Tab af markedsandele til eksterne aktører - Tab af markedsandele på generel rådgivning - Begrænset antal kunder i TA-proces (flaskehals)	- Revurdering af uddannelses indhold - Uddannelsen indgår som en del af rådgiveruddannelsen - Kræver salgsegenskaber i DLBR-virksomheden - Stærk team-leder i DLBR-virksomheden
Fælles team etableret på tværs af DLBR centre.	- Sikring af fremtidig markedspotentialer for hele rådgivningsdelen - Tydeligt koncept & kvalitetsniveau overfor PI - Image styrkes overfor PI & kunder - Fælles markedsføring - Mulighed for sidemandsoplæring på tværs af DLBR - Fælles døråbner overfor PI - Spin off på generel driftsøkonomisk rådgiv.	- Ikke alle DLBR-centre kan levere team-ledere - Samarbejde med teamleder fra andet DLBR-center - Kræver enighed mht. pris, kvalitet, koncept	- Positionering af fælles DLBR som væsentlige rådgivere overfor PI & kunder - Skal konkurrere eksternt - Synliggørelse af stærke rådgivere - Øget markedsandel - Flere landmænd i TA-proces - Konflikt med FBM	Fælles finansieringsmodel

Anbefalinger: Fremfor et tilvalg har vi udført et fravalg.

Uanset at vort fravalg – i vore øjne – er det mest fremtidsorienterede og økonomisk velfunderede samt i øvrigt understøttes af DLBR's målsætning for samarbejde, har vi vurderet det som urealistisk for Videncentret at gennemføre.

Udviklingsvejen "et fælles team" indeholder en lang række fordele, der vil sikre det nødvendige, økonomiske fundament for fremtidens DLBR-forretning, der forventes at ville øge fokus på virksomhedsrådgivning.

Vejen vil opbygge værdifulde barrierer, der kan beskytte mod allerede eksisterende konkurrence fra eksterne virksomheder udenfor DLBR.

Vejen vil – også på kort sigt – genererer øget indtjening til DLBR samlet set.

Det økonomiske potentiale i markedet vurderes til kr. per år og de afledte effekter i form af øget rådgivningsopgaver vurderes til kr. per år.

Årsagen til fravalg af "et fælles team" er primært manglende samarbejdsvilje indenfor DLBR samt en høj grad af intern konkurrence mellem DLBR-virksomhederne. Disse to faktorer vil umuliggøre løsningen af opgaven "et fælles team".

I stedet foreslås løsningen "tilpasning" således at Videncentret stiller en uddannelsesmulighed til rådighed. DLBR-virksomhederne er derefter på egen hånd i forhold til udnyttelse af markedspotentiale, salg & markedsføring samt opbygning af organisatoriske kompetencer.