

Case study

Sådan leverer Næsbjerg Rådgivning & Revision bedre rådgivning med Karnov Business Optimiser



Næsbjerg Rådgivning & Revision er et revisionsselskab med vægt på rådgivning.

Som indehaver ønsker Christian Jørgensen at være kundens mand i det arbejde, der drejer sig om at "holde kundens virksomhed på sporet", som han udtrykker det. Helt konkret drejer det sig om at være en sparringspartner, der sikrer, at virksomheden løbende har det nødvendige fokus på styringsopgaverne og dermed lykkes med sin forretning og sine mål.

Christian Jørgensen vil hjælpe sine kunder med at forholde sig til udviklingstendenser og nøgletal: Hvor går det frem, og hvor er der "pil ned"?

Løsningen

Næsbjerg Rådgivning & Revision har derfor valgt Karnov Business Optimiser som deres digitale rådgivningsværktøj, der giver professionel:

- > Nøgletalsrapportering
- > Budgetopfølgning
- > Budgetsimulering
- > Værdiansættelse

Hvad er resultatet?

Hvilken effekt har Karnov Business Optimiser haft for Næsbjerg Rådgivning & Revision? Læs casen, og få Christian Jørgensens egen vurdering af det digitale rådgivningsværktøj.





Christian Jørgensen

Registreret revisor og indehaver af
Næsbjerg Rådgivning & Revision



Indhent data



Analysér nøgletal



Download rapporter



Rådgiv strategisk



karnovgroup.dk/kbo

Mere værdi i rådgivningen

Spørgsmål

Hvordan tilfører Karnov Business Optimiser værdi i din rådgivning?



Karnov Business Optimiser tilfører værdi både for revisor og kunden i flere trin. Det første er, at der hurtigt kan **produceres kvalificerede nøgletalsrapporter**. Det andet er, at jeg hurtigt når til den fase, hvor rapporterne kan analyseres og anvendes i et **værdiskabende rådgivningsforløb**.

Det er min erfaring, at mange kunder i SMV segmentet skal hjælpes lidt for at komme i gang. Til gengæld vil de som regel opleve, at de via et rådgivningsforløb er væsentligt bedre klædt på til at agere i deres forretning og i en foranderlig verden.

For mig som revisor betyder det over tid en **væsentlig meromsætning** i kundeforholdet afhængigt af det omfang, opgaverne får. På kundesiden betyder det en oplevelse af værdi, som måske ikke umiddelbart er til at sætte kroner og øre på, men som reelt flytter kundens virksomhed med rettidig omhu. Rådgivningsdelen er desuden en effektiv løftestang for at styrke den kommercielle relation mellem kunden og revisionsvirksomheden.

Åbner dialogen med kunden

Spørgsmål

Hvordan virker værktøjet i mødet med kunden?



Rapporterne er grundlaget for dialogen

Karnov Business Optimiser er mit grundlag for at forsyne ledelsen med overskuelige og let tilgængelige rapporter og nøgletalsanalyser. Rapporterne afdækker virksomhedens evne til at præstere og tilpasse sig. Min erfaring er, at rapporter i Karnov Business Optimiser åbner for en kvalificeret og værdifuld dialog med kunden – om både det drifts- og forretningsmæssige – og de forhold i årets løb, der har medvirket til udviklingen. Og ikke mindst, hvordan analyserne kan udnyttes i et fremadrettet perspektiv.

Det er oplagt, at nøgletal fra Karnov Business Optimiser og de tilhørende analyser også anvendes i virksomhedens kommunikation internt over for bestyrelse, ejerkreds mv., og eksternt over for f.eks. kreditgivere. Nøgletallene udgør også et virkelig godt grundlag for benchmarking med andre virksomheder i branchen.

Se ind i kundens fremtid

Med hensyn til det fremadrettede har Karnov Business Optimiser brugervenlige muligheder for at simulere effekten af at "skrue på" forskellige knapper i virksomhedens økonomiske styring. Jeg kan herefter umiddelbart aflæse den effekt, som ændrede forudsætninger har på bl.a. omsætning, indtjening og likviditet mv. Denne dynamiske og interaktive funktionalitet giver både kunden og mig mulighed for at teste effekten af relevante og realistiske tilpasningsmuligheder for virksomheden. Tests, der efterfølgende kan være et grundlag for det videre arbejde med udvalgte scenarier for en kommende budgetperiode.

Beregn virksomhedens værdi

Det er også et stort plus, at Karnov Business Optimiser kan beregne virksomhedens værdi via et Discounted Cash Flow set-up (En DCF-model). Konkret er der tale om en værktøjsfacilitet, hvor en fremtidig pengestrøm fra virksomheden kan fastlægges via en 5-årig budgetfremskrivning. På dette grundlag kan der, med givne forudsætninger, foretages et estimat for virksomhedens værdi. Igen et værktøj, der anvendes med henblik på at simulere et fremtidigt scenarie og den afledte værdiskabelse. Kort sagt medvirker Karnov Business Optimiser til, at virksomhedens ledelse får evalueret sine præstationer og bliver mere klog på sin forretning.



karnovgroup.dk/kbo





Login med din e-conomic
bruger for at aktivere
import af data.

Login

Resultater DKK

	Målsætning Scenarie	Realiseret
Nettoomsætning	20.485.679	20.485.679
Bruttoavance	12.291.487	11.385.679
Indtjeningsbidrag (EBITDA)	3.009.268	2.100.000
Pengestrømme fra driften i alt	3.814.647	1.000.000

25000000

20000000

15000000

10000000

5000000

0

Nettoomsætning

● Målsætning ● Realiseret

Optimering af driftsomkostninger

Nettoomsætning (Vækst)

Vareforbrug mv.

Bruttoavance

Øvrige variable omkostninger

Personaleomkostninger

Nøgletalsanalyse

2016

Nøgletal (KPI'er): Sammenlignet med sidste år

Nettoomsætning 20.485.679 DKK Δ 2.246.217 DKK	Bruttoavance 11.385.679 DKK Δ 490.856 DKK	Driftsresultat 1.527.129 DKK Δ -389.371 DKK	Arbejdskapital 2.877.627 DKK Δ 1.633.365 DKK
---	---	---	--

	Ændring ift. 2015	Vægtning
Nettoomsætning	12,3 %	100,0 %
Vareforbrug mv.	23,9 %	44,4 %
Øvrige variable omkostninger	16,7 %	0,5 %
Personaleomkostninger	11,6 %	31,5 %
Salgs- & markedsføringsomkostninger	3,1 %	4,8 %
Lokaleomkostninger	12,1 %	5,8 %
Administrationsomkostninger	6,3 %	2,9 %
Øvrige driftsomkostninger, netto	0,0 %	-0,2 %
Af- & nedskrivninger	0,4 %	2,8 %
Immaterielle anlægsaktiver	-16,7 %	0,1 %
Materielle anlægsaktiver	0,9 %	13,4 %
Varebeholdninger	56,0 %	0,3 %
Tilgodehavender fra salg	71,2 %	4,2 %
Andre tilgodehavender	32,0 %	0,2 %
Leverandører af vare- & tjenesteydelser	-48,9 %	2,2 %
Anden driftsgæld	-81,3 %	0,5 %

Overskudsgrad (EBIT-margin)	
2015	2016
7,9 %	5,7 %

Afkastningsgrad	
2015	2016
22,8 %	18,1 %

Aktivernes omsætningshastighed	
2015	2016
2,878	3,17

Effektiv brugerflade

Spørgsmål

Hvordan effektiviserer Karnov Business Optimiser din rådgivning?



Selve importen af data er enkel og overskuelig, hvad enten den foretages manuelt eller automatisk. Du kan derfor som revisor koncentrere dig om kvaliteten i inputdata. Skal der f.eks. korrigeres i talstørrelser af hensyn til sammenlignelighed, eller skal der i analyserne tages hensyn til, at virksomheden har ændret regnskabspraksis?

Frigør tid til bedre analyse og dialog

Er kvaliteten af inputdata i orden, giver brugen af Karnov Business Optimiser vished for, at de nøgletal der beregnes, er retvisende. Som rådgiver kan du koncentrere dig om **fortolkning af nøgletal**, om sammenhænge og om overblikket. Tiden kan i langt højere grad anvendes til det analytiske og i den videre rådgivning og dialog med kunden.

Alt samlet ét sted

Karnov Business Optimiser giver også mulighed for **budgetopfølgning**. Det betyder, at der på mange felter kan arbejdes inden for samme værktøj og platform til løsning af flere opgavetyper.

Budgetsimuleringen i Karnov Business Optimiser giver både rådgiver og kunden et second-to-non værktøj til at afprøve forretningsmæssige initiativer og deres effekt på resultat, balance og likviditet. Med meget få indtastninger får man meget hurtigt en indikation af den økonomi, der kan være i at "stramme op", foretage rationaliseringer, ændre salget, sætte nye skibe i søen osv.

Vil I løfte jeres økonomiske rådgivning?

Se, hvordan Karnov Business Optimiser kan skabe resultater for jer på karnovgroup.dk/kbo.

Har du nogen spørgsmål, er du velkommen til at kontakte os på 33 74 07 00 eller kundeservice@karnovgroup.com



✓ Nøgletalsanalyse

Tag din analyse til et nyt niveau med en visuel nøgletalsrapport.

Få komplet overblik over vækst, rentabilitet, risiko og likviditetsudvikling. 'Thumbs down' og 'Thumbs up' ud for de enkelte nøgletal viser, om driften er forværret eller forbedret sammenlignet med de forrige år.

- › Få et lynhurtigt visuelt overblik over regnskabet
- › Spot de vigtigste tendenser og faresignaler for kunden
- › Giv kunden hele analysen som en ledelsesrapport

✓ Budgetopfølgning

Gør status for virksomheden, og udpeg de bedste forslag til forbedringer.

Med budgetopfølgningsrapporten kan du give dine kunder perfekt overblik over driften og det forventede resultat (budgettet).

I rapporten ser du:

- › Afvigelser mellem budget og realiserede tal
- › Post for post afvigelser for resultatopgørelsen og balancen
- › Realiserede vs. budgetterede nøgletal for vækst, rentabilitet og risiko

✓ Simulering

Opstil scenarier for din kunde, så I sammen kan lægge en strategi for næste år.

Simuleringsværktøjet påviser her og nu, hvordan konkrete tiltag på driften vil påvirke omsætning, bruttoavance, likviditet og indtjening.

Simuleringen viser for eksempel:

- › Hvordan salgsvækst påvirker likviditeten
- › Hvor stor gevinsten er, hvis bruttoavancen forbedres
- › Hvad færre lager- eller debitor dage betyder for likviditeten

✓ Værdiansættelse

Giv din kunde et sikkert og effektivt svar om virksomhedens værdi.

Du budgetterer nogle få value-drivers, og herefter beregnes værdien med DCF- og EVA-modeller. Vi samler alt i en rapport med følsomhedsanalyse, implicitte multipler mv.

Rådgiv om blandt andet:

- › Køb og salg af virksomhed
- › Ind- og udtræden af en ejerkreds
- › Finansiering, generationsskifte, skilsmisse, bodeling mv.

Træf bedre beslutninger,
hurtigere.

karnovgroup.dk

 **KARNOV**
GROUP