

Kundehistorie

Når bestyrelsesmedlemmet skaber konkret værdi

Fra rådgivning om ejerudvidelse til langsigtet strategi.



Profil: Tonny Vangsgaard Gravesen

Tonny Vangsgaard Gravesen er i dag professionel bestyrelsesmedlem efter selv at have siddet i direktørstolen i både danske og internationale virksomheder gennem en årrække samt været ejerleder. Den røde tråd i hans bestyrelsesarbejde er fokus på ejerledede virksomheder, typisk med en omsætning på 20-500 millioner kroner. Hvad end han rådgiver, sidder i selskabets advisory board eller indtager en bestyrelsespost, er kommunikationen med ejerlederen altafgørende.



Det professionelle bestyrelsesmedlem

► Udfordringen

Tonny Vangsgaard Gravesen stod med en udfordring som bestyrelsesformand i en ejerledet virksomhed, da der skulle to nye partnere ind i ejerkredsen. Det løste han med Karnov Business Optimiser. Nu bruger han økonomiværktøjet som fast del af sit bestyrelsesarbejde i en række danske virksomheder. Selvom han ikke har økonomisk baggrund, kan han nu rådgive strategisk med udgangspunkt i konkret data, som afdækker de væsentligste spørgsmål:

- › Hvad er virksomheden værd? (Værdiansættelse)
- › Hvor sund er virksomheden? (Nøgletalsanalyse)
- › Hvad er effekten af vores strategi? (Budgetsimulering)



Det lange seje træk

Det lange seje strategiske træk er det, Tonny Vangsgaard Gravesen hjælper med, når han som bestyrelsesmedlem er med til at tegne fremtidens vækstplaner. Det vigtigste er for ham dialogen med ejerlederen og at opbygge fortrolighed i relationen:

“ Som ejerleder, er der bare nogle ting, man ikke kan snakke med sine medarbejdere om. Her er det godt at kunne drøfte vanskelige eller ømtålelige forhold med sådan én som mig. Det stiller et naturligt krav til mig om høj grad af empati, samt at kunne stille de rigtige spørgsmål, og ikke mindst have min egen klare holdning. Et så tæt samarbejde kræver at der tillid og respekt mellem os. Både fagligt og menneskeligt.

Tonny Vangsgaard Gravesen

Det faglige er blevet lettere for Tonny, efter han er begyndt at anvende økonomi- og rådgiverværktøjet Karnov Business Optimiser i sit strategiske arbejde med bestyrelserne. Det var faktisk lidt af et tilfælde, at han stiftede bekendtskab med værktøjet.



Hvad er virksomheden værd?

“ En bekendt gjorde mig opmærksom på Karnov Business Optimiser, da vi i en virksomhed skulle udføre en værdiansættelse, fordi vi ville udvide ejerkredsen med to ledende medarbejdere. Det viste sig at være nemt at hente de historiske tal ind automatisk. Så satte jeg mig med ejerlederen og drøftede, hvordan vi mente de næste 5 år kunne se ud, hvilket vi så tilføjede. Værktøjet klarede beregninger, og pludselig stod vi med et kvalificeret bud på værdien. Tallet var ikke langt fra vores antagelser, men nu var det valideret med anerkendte beregninger bag.

Tonny Vangsgaard Gravesen

Det betød, at Ejerlederen og Tonny havde et objektivt forhandlingsgrundlag, da de efterfølgende holdt det første møde med de to medarbejdere. Det skabte udgangspunkt for en saglig dialog baseret på data, som alle parter kunne forholde sig til. Netop det ser Tonny som værktøjets største fordel:

“ Uanset om man skal købe, sælge eller planlægge virksomhedens strategi, så gør værktøjet det nemt at træffe beslutninger baseret på de økonomiske data, vi i forvejen har adgang til. Det gør, at jeg har et solidt fagligt grundlag at rådgive ud fra. Det er en god hjælp, men der vil altid være nogle forhold, som ikke alene kan eller skal beregnes økonomisk.

Tonny Vangsgaard Gravesen



► Nøgletalsanalyse og rapportering

Som bestyrelsesmedlem får du med Karnov Business Optimiser komplet overblik over virksomhedens 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.

- › Skab et lynhurtigt visuelt overblik over regnskabet
- › Spot de vigtige tendenser og faresignaler for virksomheden
- › Del din viden med bestyrelse og ledelse i form af en visuel ledelsesrapport

► Værdiansættelse

Skab en kvalificeret dialog med parterne. Ved at budgettere nogle få value-drivers kan Karnov Business Optimiser give dig et værdiestimat. Beregninger baserer sig på anerkendte modeller, og modulet er udviklet af førende specialister inden for værdiansættelse.

Du får resultatet i en værdiansættelsesrapport, der også indeholder en følsomhedsanalyse. Brug det i din rådgivning om f.eks.

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



Forecast										2016
Virksomhedsværdi										
DKK										
Værdiestimat										5.289.152
Beregning af WACC										Procent
Gældsandel										30 %
Lånerente										4 %
Skattesats										22 %
Gældsomkostninger										0,9 %
Egenkapitalandel										70 %
Ejernes afkastkrav										13 %
Følsomhedsanalyser										
Sammenlign (Y-akse) WACC										
	-2 %	-1,5 %	-1 %							
-2 %	6.577.907	6.610.118	6.646.331							
-1,5 %	6.100.948	6.107.783	6.115.931							
-1 %	5.667.476	5.653.165	5.638.121							
-0,5 %	5.272.092	5.240.096	5.205.801							
0 %	4.910.250	4.863.415	4.813.107	4.758.872	4.700.172	4.636.364	4.566.674	4.490.161	4.405.666	
0,5 %	4.578.088	4.518.775	4.455.097	4.386.504	4.312.350	4.231.871	4.144.149	4.048.083	3.942.329	
1 %	4.272.311	4.202.488	4.127.631	4.047.133	3.960.282	3.866.239	3.764.013	3.652.413	3.530.009	
1,5 %	3.990.089	3.911.403	3.827.192	3.736.813	3.639.519	3.534.436	3.420.534	3.296.592	3.161.149	
2 %	3.728.975	3.642.816	3.550.776	3.452.197	3.346.318	3.232.253	3.108.964	2.975.230	2.829.603	



Forudse effekten af dine beslutninger

Karnov Business Optimiser fortæller ikke kun, hvad værdien er virksomheden er lige nu. Den kan med økonomiske talanalyser også forudse, hvilken effekt dine strategiske dispositioner vil få de kommende år. Det er et aspekt, som Tonny vægter højt i den langsigtede værdiskabende dialog med ejerlederen:

“

Det er eksempelvis ikke sikkert, at det altid er det rigtige at øge omsætningen. Vægtningen af de forskellige nøgletal gør det muligt for os at se, hvor vi skal sætte ind. De ville jo være katastrofalt at vækste virksomheden ihjel, fordi vi ikke havde styr på, at der var kritiske tal i driften. Det er Karnov Business Optimiser med til at spotte, så vi også har en sund virksomhed om fem, ti og femten år.

Tonny Vangsgaard Gravesen

► Simulering af fremtiden

En strategisk fordel for ejerledere og rådgivere er Karnov Business Optimisers simuleringsværktøj. Det gør dig i stand til her og nu at påvise, hvordan dine tiltag vil påvirke f.eks. omsætning, bruttoavance og indtjening.

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





Savner du økonomisk indsigt i dit bestyrelsesarbejde?

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

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



5 grunde til, at bestyrelsesmedlemmer bruger Karnov Business Optimiser

- › Værdiansættelsen er uundværlig ved både køb, salg og langsigtet strategi
- › Nøgletalsanalysen fortæller præcis, hvilke tal du skal holde øje med, og hvad du kan se bort fra
- › Du kan forudse den økonomiske effekt af dine strategiske beslutninger
- › Den spytter svar og rapporter ud, som du let kan kommunikere til virksomhedens interessenter
- › Det er nemt at anvende for bestyrelsesmedlemmer, der ikke er fødte "regnedrenge"