



Samarbejde forpligter

Det er ingen hemmelighed, at 2008 var et hårdt år for Bøg Madsen koncernen, der i forbindelse med det netop offentliggjorte regnskab må konstatere, at resultatet simpelthen er utilfredsstillende. Det giver anledning til at spørge, om årets udfordringer kunne have været tacklet anderledes.

- Der er mange årsager til det dårlige resultat, men det er ikke dem alle, vi selv som dansk virksomhed har haft indflydelse på. Markedssituationen er presset på grund af den økonomiske krise. Bøg Madsen er fx stærk på de østeuropæiske markeder, hvor kursudviklingen har været katastrofal, og det afspejler sig selvfølgelig hos os. En situation der forstærkes af, at vi ikke længere kan få de nødvendige eksportkreditforsikringer. Det betyder faktisk, at vi må opleve, at vi har både kunderne og de varer, de vil købe, men at vi kan ikke sælge på grund af risikoen for tab. Det er en uholdbar situation. Samtidig skal det siges, at vores regnskab også påvirkes af tab på værdipapirer, der således ikke er realiserede tab, påpeger Hans Schultz.

Fusioner sætter spor

Regnskabsåret har desuden budt på en række fusioner, der sætter sig spor i regnskabet. Nødvendige skridt, der skal være med til at fremtidssikre virksomheden, lyder det fra direktøren.

- Vi har fusioneret Daniber og Florea ind i Bøg Madsen, og det påvirker regnskaberne. Det vi har lært er, at det i dag er nødvendigt at have en vis størrelse for at kunne have gennemslagskraft i markedet. Markedssituationen er simpelthen blevet skrappere. Der er krav på finansieringssiden, IT koster, og markedet forventer, at du kan tilbyde meget mere end blot at handle, siger Hans Schultz.

Fusionerne afspejler sig i regnskabet som en forøgelse af omsætningen, uden at indtjeningen har kunnet følge med. Målet er selvsagt at sikre en fremtidig profitabel omsætning takket være de rationaliseringsgevinster, der ligger i fusionerne.

Bøg Madsens overtagelse af Floravision er i den sammenhæng et kapitel for sig, der har kostet dyrt. Det eneste område, hvor Hans Schultz i bagklogskabens klare lys vurderer, at virksomheden kunne have handlet anderledes.

- Vi overtog mere end 30 medarbejdere med de forpligtelser, der følger, og det har kostet en del. Omvendt er det så positivt, at gartnerne slap for at have den byrde også som følge af Floravisions konkurs, pointerer Hans Schultz.

Bliver i Holland

Hans Schultz mener til gengæld ikke, at situationen omkring Bøg Madsens hollandske selskab kunne have været tacklet anderledes.

- Vi var kommet til en skillevej. I mange år har Ikea været en væsentlig kunde, og som alle ved, giver meget store kunder også stor sårbarhed. Det Ikea havde brug for var en rendyrket logistik udbyder. Udviklingen gik den vej, men det er jo slet ikke det, Bøg Madsen er. Derfor måtte samarbejdet stoppe. Det negative er så, at det giver regnskabsmæssige konsekvenser. Det positive er, at det giver anledning til at se nærmere på, hvad det egentlig er, Bøg Madsen som virksomhed er og vil være, understreger Hans Schultz.

Det ligger lige for at spørge, om det så bliver enden på Bøg Madsens aktiviteter i Holland. Svaret på det spørgsmål er et rungende nej.

- Bøg Madsen er fast besluttet på, at virksomheden skal være til stede i Hol-

land. Hvis vi vil stå stærkt på afsætning af danske produkter – og det vil vi – er vi nødt til at have en international platform. Så enkelt er det. Danske varer er en vigtig del af sortimentet, og vi er og bliver en dansk virksomhed. Der står ligefrem i Bøg Madsens Fondens fundats, at vi skal arbejde for de danske gartnere. Men det danske sortiment kan ikke stå alene, og det kan hverken det hollandske, tyske eller italienske for den sags skyld, siger Hans Schultz.

Styrket kategori

Efter et turbulent år er tiden inde til at se fremad. Og heldigvis er der god optimisme at spore hos Hans Schultz, der ligefrem forventer, at planter som varekategori i detailhandlen kan komme styrket gennem krisen.

- Blomster og planter hører til livets små glæder. Et impulsprodukt, du til hver en tid kan tillade dig. Det har vi glæde af nu, og det får vi glæde af i fremtiden. Butikkerne ved, at her er en varekategori, de kan tjene penge på. Det skal vi hjælpe dem med fx ved at udvikle salgskoncepter målrettet til butikkerne, der kan bidrage til, at de tjener endnu flere penge og dermed prioriterer kategorien endnu højere, siger Hans Schultz, der vil gå langt for at hjælpe butikkerne med at sælge blomster og planter. Produkter, der har stort potentiale for at sikre såvel indtjening som kundestrøm, når de eksponeres optimalt impulsalt.

- Det er vigtigt, at vi indgår i tætte samarbejdsrelationer med butikkerne. God dialog er forudsætningen for at vide, hvad butikkerne har brug for. I det hele taget er det i tider, som dem vi oplever nu, vigtigt, at vi alle rykker tættere sammen. Vi opfatter gartnerierne som vores produktionsapparat, og det kræver selvsagt god dialog at få det til at fungere optimalt, siger Hans Schultz.

Der findes ingen anden varekategori i detailhandlen, der kan tjenes så meget på som planter. Samtidig er forbruget af planter ikke påvirket af den aktuelle økonomiske krise. Hans Schultz, der er administrerende direktør for Bøg Madsen koncernen, forventer, at planter som varekategori i detailhandlen, vil komme styrket gennem krisen

Find balancen

Når afsætningen knirker, opstår spørgsmålet, om en virksomhed som Bøg Madsen løser sin opgave godt nok.

- Et relevant spørgsmål, men det samme er så, om produkterne bliver tilpasset markedet godt nok?. Det handler jo i al enkelthed om at finde balancen mellem produktion og afsætning. Det kan vi kun i tæt dialog. Tidligere opstod der en ny eksportvirksomhed, hver gang der var afsætningsproblemer. Men sådan er tiderne ikke længere. Derfor er det så vigtigt, at vi intensiverer samarbejde og dialog, understreger Hans Schultz.

- Det har været god latin blandt gartnerne at nævne detailhandlen som kunder. Men vi er også gartnerierne kunder. Og hvad gør man med kunder? Man går i dialog og betragter dem som partnere. Det er vigtigt at forstå det her. Vi har brug for tæt samarbejde med individuelle gartnerne, der vil være med til at udvikle både deres egen og vores forretning. Omvendt har vi ikke brug for at handle med grupperinger, der agerer som eksportører. Det giver problemer, hvis vi fx ønsker at samarbejde med otte ud af 10 virksomheder i en gruppering. Problemer, der går ud over alle, pointerer han.

- Det, det hele handler om, er en lang række forpligtende samarbejder. Det handler om forpligtelser. Vi kan ikke eksportere, uden at såvel vi som gartnerne forpligter sig, fastslår Hans Schultz.



Efter deadline



Information

Den ændrede markedssituation, kundernes forventninger til deres leverandører samt ønsket om en ny og fokuseret strategi har givet anledning til en optimering af Bøg Madsen koncernens forretningskoncept.

Vor verden, markedet, og kunderne har over tid ændret sig, og specielt de sidste 8 måneder har betydet en ny dagsorden. Dette skal vi reagere på, ligesom vi skal sikre at vor virksomhed udvikler sig til at kunne udnytte de fremtidige markeds- og konkurrenceforhold optimalt. Vi har derfor nu afdækket den sunde kerneforretning samt identificere de krav og muligheder der er i det fremtidige marked.

"Experience our Future" som er titlen på Bøg Madsens nye strategi vil bringe nye indtjeningsmuligheder og være med til at sikre virksomhedens fremtid, kundernes indtjening samt arbejdspladser i virksomheden og blandt leverandører, - primært gartnerier. Strategien indebærer også, at markederne Frankrig og Balkan nedprioriteres.

Analysen har afdækket muligheden for at optimere samhandelsformerne. Dette betyder, at en del af kunderne i fremtiden tilbydes at blive betjent ved andre og mere effektive samarbejdsformer. Og kunderne efterspørger det. Specielt vor E-handelsløsning Greenbiz 24/7 vil bidrage til en større kundetilfredshed. I den forbindelse vil vi i løbet af kort tid introducere 2. generation af denne.

Dette betyder også, at der vil ske en ændring i organiseringen med henblik på at styrke kundeservice og indkøb, ligesom det desværre også betyder at 17 medarbejdere skal fratræde.

De fleste medarbejdere fratræder inden sommerferien, og vil blive tilbudt støtte til at komme videre, bl.a. hjælp til jobsøgning og CV udformning hos Job Centret i Odense samt IT-kurser i Bøg Madsen Academy, - et uddannelsesforløb finansieret af Bøg Madsen Fonden.

Bøg Madsens organisation i Holland er tidligere på året optimeret i forhold den fremtidige strategi, hvorfor der ikke sker organisationsændringer der.

Vi er i ledelsen overbevist om, at vor strategi og organisationstilpasning vil bidrage til at udvikle og styrke Bøg Madsens samarbejde med nuværende og kommende kunder.

Bøg Madsen A/S

Hans Schultz
Administrerende Koncerndirektør

Odense, 17. juni 2009

www.bogmadsen.com

