

Rådgivning til hele erhvervslivet

LandboMidtØst har mange kunder uden for landbrugserhvervet – og satser på at få endnu flere

LandboMidtØst – et rådgivningsselskab for landmænd. Korrekt! Men med denne tilføjelse: Og sådan set for alle andre erhvervsdrivende. Det er i hvert fald hensigten, at LandboMidtØst skal brede sine ydelser og tjenester ud til hele erhvervslivet. Det har bestyrelsen i samarbejde med chefgruppen skrevet i visioner og målsætninger for det nye, store rådgivningsselskab.

At man skriver det ind i de officielle ledelsesstrategier, er ikke revolutionerende i sig selv. For der har lige så længe, nogen kan huske tilbage, været en fraktion af kunderne, som ikke har noget med landbruget at gøre. Lige nu har LandboMidtØst ca. 550 byerhvervs-kunder. Et tal, som er stigende.

En af byerhvervs-kunderne er Preben Nedergaard, som er indehaver af PS-tryk – et profil- og arbejdstøjfirma på Ærøvej i Viborg. Her fortæller han, hvordan han blev kunde i det daværende landbrugsrådgivningsselskab, Landbo Midt:

»Min tidligere kompagnon er i familie med regnskabsassistent Karin Kristensen, som er ansat i det, der nu hedder LandboMidt Øst, og da vi skulle starte virksomheden op, var det helt naturligt, at vi trak på hendes ekspertise. Via hendes netværk på arbejdspladsen fik vi adgang til al den viden, vi havde brug for, da vi skulle i gang. Og det var god og solid rådgivning, vi fik, så derfor var det helt naturligt, at landbrugsrådgivningen fik opgaven med at tilse vores bogholderi og afslutte årsregnskaberne, da vi kom ind i driftsfasen.«

Preben Nedergaard tilføjer, at han selv stammer fra landet, så derfor har han aldrig skænket det en særlig tanke, at det for nogen kunne tage sig ud som en lidt usædvanlig konstellation. For ham er de rådgivere, som landmænd har til rådighed, fuldt ud i stand til at håndtere et serigrafisk foretagende som hans. Ja, faktisk er han mere tryk ved dem end så mange andre, for han har kendt folkefærdet lige siden barndommen.

To kundesegmenter

I dag bruger han LandboMidtØst på to fronter: Dels lejer han en firmasekretær til



Indehaver Preben Nedergaard og revisor Karina Theil har samarbejdet i halvandet år nu, og på den tid har LandboMidtØst-rådgiveren fået dyb og fortrolig indsigt med Preben Nedergaards blomstrende virksomhed, PS-tryk, på Ærøvej i Viborg.

den daglige bogføring, og den opgave tager Karin Kristensen sig stadigvæk af, dels opgaven med at revidere årsregnskabet med tilhørende skatterådgivning. Denne ydelse leveres af revisor, cand. merc. aud., Karina Theil, der efterhånden er kommet til at kende Preben Nedergaard og PS-tryk særdeles godt. Hun siger:

»Når vi ikke allerede har flere kunder som Preben og PS-tryk, så skyldes det, at vi ikke har markedsført os, men kundetilgangen – der er stadig stigende – er alene kommet ved kunder, der selv har henvendt sig til os. Enten pga. relationer til vores medarbejdere eller andre af vore byerhvervs-kunder. I fremtiden vil dette ændre sig. Man vil se os bygge rådgivningsselskabet op om to kundesegmenter, hvor det ene - landmændene – kendetegnes af at blive færre og færre, samtidig med, at deres landbrugs-

bedrifter, som vi skal hjælpe dem med at drive, til gengæld bliver større og større. Det andet segment bliver en broget skare af byerhverv.«

Adgang til specialister

Preben Nedergaard stiller på lige fod med landmandskunderne høje krav til sine rådgivere. Han har eksempelvis udtrykkeligt udbedt sig Karina Theil som strategisk og taktisk sparringspartner. Preben Nedergaard siger:

»Jeg har brug for en kompetent person som Karina til at sparre med, så jeg har nogen der kan kommentere mine ideer. Jeg stiller også mange spørgsmål, som kræver et svar, før jeg kan træffe mine beslutninger. Og på hele skattesiden er jeg simpelt hen nødt til at bruge en rådgiver som Karina. Det system er så kompliceret, at en person med den baggrund, jeg nu har, skal bruge alt for meget tid på at sætte mig ind i disse ting. Nej, så vil jeg hellere bruge min tid på forretningen og drøfte skattestrategi med en ekspert som Karina. Det er en fin arbejdsdeling, synes jeg.«

Som tiden er gået, og fortrolighedsforholdet mellem Preben og Karina er vokset, har revisoren fået flere og flere taktiske opgaver: Hvornår skal man købe en ny tekstiltrykkemaskine? Er der fordele ved at ændre fra et personligt ejet selskab til et Aps eller et A/S? Den slags spørgsmål har hun rådgivet om – og det har gjort, at Preben Nedergaard er blevet mere bevidst om alle de andre rådgivningsprodukter, som LandboMidtØst har på hylderne:

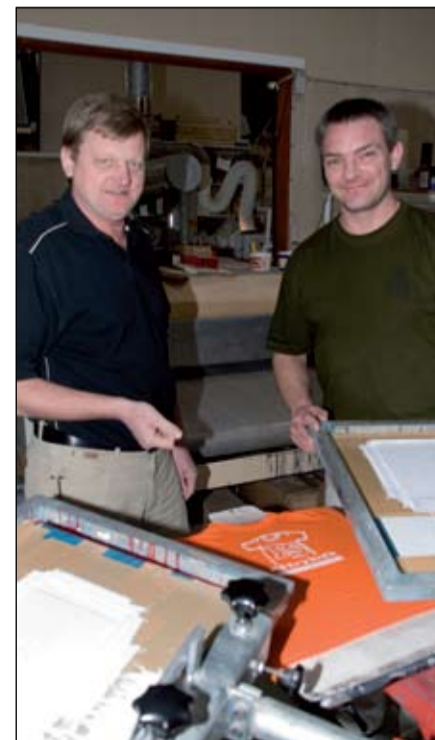
»Karina har fortalt mig om de ejendomsfolk, jurister, socialrådgivere og finanseksperter, der sidder hos LandboMidtØst, og den dag, jeg måtte få brug for specialiseret rådgivning på et eller flere af disse områder, vil jeg da bestemt overveje det seriøst«, siger Preben Nedergaard.

Han understreger, at det ikke har noget med penge at gøre, for på dette felt tror han ikke, at der er nævneværdige forskelle

mellem rådgiverbranchens satser. LandboMidtØst er hverken billigere eller dyrere end så mange andre:

»Men til forskel fra mange andre, er vi så store, at vi råder over en række specialister, som jeg dels kan rådføre mig med, inden jeg taler med Preben, og som jeg dels kan bringe i spil, hvis Preben og jeg bliver enige om, at vi står med et problem, der bør løses af en specialist«, siger Karina Theil.

Hun tilføjer, at byerhvervs-kunderne hos LandboMidt Øst er samlet hos en gruppe, der kalder sig "Andre erhverv", der har folk placeret på alle LandboMidtØsts kontorsteder. Denne struktur er valgt for at kunne specialisere sig indenfor området, så kunderne kan serviceres på bedst tænkelige måde.



Preben Nedergaard og serigraf Ole Grønhøj er i øjeblikket ved overveje al anskaffe en ny tekstiltrykkemaskine.

” Fakta - om kunder i byerhvervene

- LandboMidtØst betjener i øjeblikket ca. 550 kunder i gruppen andre erhverv fordelt på de fem kontorer i hhv. Ry, Silkeborg, Hinnerup, Randers og Viborg.
- Kunderne opererer i mange faggrupper såsom håndværkere, entreprenører, maskinstationer, dyrlæger, vandværker, kirkekasser, flytteforretninger, vognmænd, butikserhvervsdrivende, fysioterapi, salgs- og produktionsvirksomheder, planteskoler, ejendomsrådgivning og udlejning af fast ejendom med videre.
- Kundernes omsætning ligger for de fleste vedkommende under 10 mio. kr., men ca. 15 kunder har en omsætning mellem 15-20 mio. kr. samt en enkelt med godt 50 mio. kr.
- Størstedelen af kunderne driver virksomhed i personligt regi, men LandboMidtØst håndterer også selskaber.
- I andre erhverv tilbyder LandboMidtØst topprofessionel hjælp til: den daglige bogføring (med evt. mulighed for at leje en firmasekretær), til momsopgørelser, fakturering, lønadministration, udarbejdelse af såvel årsrapport som skatteregnskab/selvangivelse, budgetter/likvitetsopgørelser samt andre rådgivningsbehov, kunden efterspørger.
- Hos LandboMidtØst er der mulighed for at trække på kolleger med specialkompetencer indenfor HR og IT, ejendomsrådgivning og advokat samt eksperter indenfor familie- og socialøkonomi (sygedagpenge, revalidering, flexjob, efterløn, dagpenge, arv/dødsbo, testamente, generationsskifter mv).
- LandboMidtØst yder en topprofessionel sagsbehandling i skattesager – herunder klagesager.