

Oplever din virksomhed bump på vejen?

Early Warning hjælper kriseramte virksomheder. Klik ind på earlywarning.dk og se hvordan.



Early Warning hjælper virksomheder godt videre

Gennem de sidste 10 år har Early Warning hjulpet mere end 6.000 kriseramte virksomheder. Vi hjælper med sparring, overblik og afklaring på fremtiden - helt uden beregning.

Oplever du tegn på krise i din virksomhed, stiller Early Warning rutinerede konsulenter og et korps af ca. 100 frivillige erhvervsfolk til rådighed for at hjælpe. Du vil blive mødt af et stort netværk af kompetente og erfarne erhvervsfolk - ofte ledere og ejerledere med erfaring fra egen virksomhed.

Hvad hjælper Early Warning med?

I Early Warning tilbyder vi:

- Ledelsesmæssig rådgivning og sparring
- Støtte til dig og din familie i en svær tid
- Stort netværk af erfarne erhvervsfolk og insolvensadvokater

Vi har ikke andre hensyn eller ønsker end at hjælpe dig og din virksomhed. Det er gratis for dig at benytte Early Warnings tilbud.

Vores eneste formål er at hjælpe dig!

Den eneste garanti vi på forhånd kan give er, at du bliver mødt med respekt, venlighed og hjælpsomhed. Har du indtil nu tumlet alene med udfordringerne, vil du opleve en stor lettelse ved at få involveret kompetente folk, hvis eneste interesse er at hjælpe dig og din virksomhed så godt som overhovedet muligt.

Se mere på earlywarning.dk eller ring til os på tlf. **70 23 10 10**.

Hvordan hjælper Early Warning?

Når du kontakter Early Warning, vil du sammen med en af vores konsulenter drøfte din situation og skabe overblik over indsatser og løsninger.

Ofte vil du blive tilbudt rådgivning af en erfaren frivillig rådgiver med de bedste forudsætninger for at hjælpe dig.

Du har også mulighed for et møde med en af de dygtige og uafhængige insolvensadvokater, som vi samarbejder med.

Landmand fik reddet gården med gode økonomiske råd fra Early Warning



Frivillig rådgiver fra Early Warning hjalp Nibe-gård-ejer på ret køl i forhold til banken, da både økonomien og helbredet vaklede.

Kort efter, at landmand og gårdejer Per Krogsgaards kone blev syg og døde af kræft, fik han selv parkinson. Han fik diagnosen i 2010 og knoklede videre med 200 køer, opdræt af 600 tyrekalve på den tilkøbte nabogård og foderproduktion på 230 ha til alle dyrene.

Sygdom tog til og økonomien vaklede

For knap to år siden var Per Krogsgaard ved at knække nakken fysisk og mentalt, da han kunne mærke at sygdommen tog til, og det så ud, som om økonomien omkring gården var ved at begynde at vakle. ”Jeg har været utrolig glad for livet som selvstændig landmand i snart 25 år. Men mit helbred og fornøften fortæller mig, at jeg skal stoppe, mens legen stadig er god, så gården er nu sat til salg”, siger Per Krogsgaard.

Reddet af økonomer fra Early Warning

Redningen for Per Krogsgaard blev Early Warning. Her tog et par sindige og erfarne økonomer ham under armen i et års tid og hjalp ham gennem svære strategiske beslutninger og en noget uoverskuelig kommunikation i forhold til den lokale bank.

Det var i 2016, at der trak nye sorte skyer op over landejendommen. Vejrskiftet skyldtes, ifølge Pers egen vurdering, formentlig en kombination af hans stadig mere påtrængende sygdom, de stærkt faldende mælkepriser i 2016 samt en dårligere produktionsøkonomi i kalve. Det gav krisestemning samt et uforudsigeligt og voldsomt fald i bankens vurdering af gården.

Signalforvirring gav alvorlige tanker

Det fik den ellers så solide muldjord til at ryste under nordjyden. Blot et år tidligere var gården med tilhørende naboejendom vurderet til 45-46 mio. kr., og med en gæld på 32-33 mio. kr. så det hele fornuftigt ud, hørte jeg fra banken.

”Jeg havde også fået tilsagn fra banken om at anskaffe en ny traktor, som blev bestilt og klargjort med det nødvendige udstyr. Men da den var leveringsklar, trak banken tilsagnet tilbage. Oveni bad banken kort efter om en salgsvurdering, og al den signalforvirring fra banken gav mig alvorlige tanker”, siger han.

Paradoksalt fald i ejendomsvurdering

Per Krogsgaard satte sig til at søge hjælp foran computeren. Han søgte lidt hist og pist og fandt så frem til Early Warning.

Han ringede til Early Warning konsulenten hos Erhvervshus Nordjylland, som satte ham i forbindelse med frivillige rådgivere, der var parat til at lytte, vejlede og gå i aktion. De fik sig en snak, og snakken udviklede sig hurtigt til mere end det, for den salgsvurdering, som banken kom frem med, lød nu på 28,5 mio. kr. Paradoksalt, synes Per, da kreditforeningen jo fastholdt deres langt bedre vurdering.

”Det var da noget af et dyk på et år, selv med nabogårdens salgspris på tre mio. kr. lagt til. Pludselig stod jeg med en dårlig økonomi. Banken satte kort tid efter ind med hårde krav om forbedring af budget på mindst 600.000 kr. og samtidig krav om at fremskaffe øget likviditet i samme størrelsesorden. Jeg følte mig dolket i ryggen, forstod slet ikke den pludselige kovending og var helt i vildrede om, hvad jeg skulle gøre. Det tog hårdt på mig”, siger han.

Strategi: Drosle ned på maskiner mv.

Atter tyede Per Krogsgaard til Early Warnings frivillige rådgivere og gik ind i et rådgivningsforløb hos dem. ”De kom ud på gården og blev sat ind i sagerne. Ret hurtigt fandt vi frem til en strategiplan. Oveni farvel til tyrekalveproduktion, gik den blandt andet ud på at drosle ned på maskinparken, effektivisere mælkeproduktionen, og jeg måtte afskedige en medarbejder”, siger han.

Ved, hvordan banken tænker

Han fik et særligt tæt forhold til Early Warnings frivillige Henning O. Jensen, som tog med ham i banken, fik et overblik over situationen og fik tilvejebragt et tal-setup om gården, som banken syntes om, og hvor de kunne se, at økonomien faktisk hang udmærket sammen. Enden for året 2017 blev et resultat i plus med 1,3 mio. kr. og et solidt budget for 2018.

”Noget af det, som jeg vil fremhæve ved Early Warning, er, at de ved, hvordan banken vil have det serveret, og de møder uden nogen forhåndsforpligtelser i forhold til banken. De går bare lige ind ad hoveddøren, og det er i modsætning til andre rådgivere omkring det at drive en gård, som jo i sagens natur er langt mere filtret ind i forskellige interesser”, siger Per Krogsgaard.