



Forventninger til 2011

Bøg Madsen A/S



Bøg Madsen – status

- **Ændret set up i Holland –**
 - **Rettidig omhu inden det gik galt**
 - **fra faste til variable omkostninger**
 - **større flexibilitet**
- **Holland gav underskud – Danmark positivt driftsresultat**
- **2009 – underskud i 2008 vendt til overskud**
- **2009 – den danske organisation optimeret og vi er idag:**
 - **Meget letbenet**
 - **Udviklingsparat**
 - **God ledelseskapacitet**



Bøg Madsen – status

- **Vi vil vokse på vores egne præmisser**
- **E. Bøg Madsen's Fond er et værdifuldt ejerskab i den verden vi lever i i dag**
 - **Fundatets formål om at støtte dansk gartneri**
 - **Sikre Bøg Madsen A/S' udvikling og selvstændighed**
 - **Er langsigtet og forpligtigende**
- **Vi tror på dansk gartneri – og vi vil drive udviklingen**
- **Vi tror på danske pottedplanter's berettigelse og konkurrencemæssige styrke. Med udgangspunkt i**
 - **Os som dansk eksportør**
 - **Og i dansk kultur**
 - **Nyder vi godt af høj tillid og troværdighed**



Bog Madsen – Fremtid - Overordnet

- **Vi ligger vægt på tæt samarbejde mellem producenter og kunder**
- **Vi vil dyrke og dominere vores niches**
- **Vi har fokus på vores sunde forretning**
- **Vi har fokus på komplet dansk sortiment, som en del af det europæiske marked**
- **Vi vil vækste på de nære markeder**
- **Vi bygger på samarbejde, commitment og transparens**



Bøg Madsen – Fremtid - Kunder

- Vi opererer kundemæssigt med en kanalstrategi:
 - Professionals (Grossister)
 - Skal have differentieret sortiment og ydelse
 - Solutions (kunder hvor forbrugen handler)
 - DIY og Havecentre
 - Main stream produkter til konkurrencedygtige priser
 - Stor fokus på danske og italienske udendørsplanter
 - Dagligvarehandelen
 - Smalt og aktuelt sortiment, som giver lille spild
 - Forbedre eksponering i butik via koncepter – House of Flora



Bøg Madsen – Fremtid - Kunder

- **Udvikle og lancere nye strategiske produkter**
 - **Komplementære produkter, fx FlowerFriend**
 - **Går godt i spænd med vores ståsted “danske potteplanter”**
 - **Som medvirker til at øge forbruget af danske potteplanter**
- **Opbygge større forståelse af vores kunders kunder**
 - **Konsumentbehov**
 - **Sikre konsumenten succesoplevelser**



Bøg Madsen – Fremtid - Producenter

- **Vi prioriterer idag og vil ikke mindst i fremtiden prioritere dansk produktion**
- **Vores indkøbsafdeling skal med producenterne**
 - **Udvikle rammeaftaler**
 - **Skabe udvikling**
 - **Støtte GreenBiz 24/7 (elektronisk ordresystem)**
 - **Være link mellem producenter og kunder**
- **Sammen med jer producenter**
 - **Optimere vores samarbejde**
 - **Forbedre vores konkurrencekraft ifht Professionals (Grossister)**
 - **Fælles vilje og evne til at udvikle deres forretning**
 - **Sikre tæt samarbejde mellem tre-enigheden: Producent – kunde – Bøg Madsen**
 - **Personlige relationer**
 - **Effektiv supplychain**



Bøg Madsen – Fremtid - Producenter

- Nøgleordet for tæt samarbejde med Solutions (kunder hvor forbrugeren handler) er **TRANSPARENTHED**
 - I relation og samarbejdet mellem kunde og producent
 - Prissætning – regn ikke med sælge dyrere til os end hos vores hollandske konkurrenter
 - Omkostninger