



BRANCHE FAKTA: MODEINDUSTRIEN

- **Branchen omsætter 35 mia. DKK årligt**
- **Eksportandel på 85% - Danmarks 4. største eksporterhverv**
- **660 virksomheder i DK, men 3 virksomheder står for 3/5 af industrien: Bestseller, IC Companys og BTX Group**
- **Kilde: Dansk Mode og Tekstil**

BRANCHEN HAR UDFORDRENDE RAMMEBETINGELSER!

- **VORES MARKED ER UDEN NÆVNEVÆRDIG VÆKST**
 - Retailværdien af beklædnings salg i Europa opgøres til 250 mia. Euro
 - Markedsvæksten i de udviklede europæiske lande har ligget på -3%+3% (CAGR) fra 2003-2008.

Kilde: DataMonitor, Dansk Mode og Tekstil

- **MODENS NATUR GØR, AT PRODUKTUDVIKLINGEN IKKE RIGTIG ER SKALERBAR**
 - Et typisk brand udvikler 2-500 unikke produkter hvert år
 - Meget få brands producerer mere end 500 stk. per udviklet style
 - Meget få styles fortsætter i 100% uændret form året efter
 - Kontrast til andre Designer/Forbruger produkter:
 - Apple, B&O, Vipp, Arla, Swedish Match

BRANCHEN HAR UDFORDRENDE RAMMEBETINGELSER!

- **INDGANGSBARRIEREN TIL INDUSTRIEN ER LAV**
 - En skitse, en leverandør kontakt, en messestand og 100.000 DKK
 - 990 Brands alene i Danmark
 - Mange brands er skabt med passion
- **KONSOLIDERING LADER VENDE PÅ SIG**
 - Opkøbsdrevet: Kapitalfonde eller Industriel platform
 - Retailization?
- **DEN INTENSE KONKURRENCE SITUATION SKABER FORKÆLEDE KUNDER OG DERMED HØJE HÅNDTERINGSOMKOSTNINGER**
 - Én Debitor controller: Fashion (200-350 kunder) vs. TelCo (+80.000 kunder)
 - Undtagelser er reglen!

...DERUDOVER ER SALGSKANALERNE OG FORRETNINGSMODELLERNE MANGE ...

– ENGROSSALG (BTB)

- KOMMISION
- TRADITIONEL
- CONTROLLED WHOLE SALE
- FRANCHISE



- EGEN SALGSORGANISATION
- DISTRIBUTØRER
- AGENTER
- FRANCHISE PARTNERE

– RETAIL (BTC)

- CONSIGNMENT
- KONCESSIONER
- FRITSTÅENDE EGNE BUTIKKER

– ONLINESALG (BTC)

- EGEN
- KONCESSION
- ENGROS

– CLEARANCE (BTC)

- OUTLET
- LAGERSALG
- BROKER SALG

**48% AF ALLE BEKLÆDNINGSVIRKSOMHEDER
TABTE PENGE I PERIODEN 2006-2009
(DELOITTE)**

BAUM UND PFERDGARTEN

1999: BAUM UND PFERDGARTEN ETABLERES

1999 - : SUCCES, PRISER, OG INTERNATIONAL ANERKENDELSE

2006: EN GRUPPE PRIVATE INVESTORER KØBER SIG IND

2008: STELLA NOVA A/S KØBER BRANDET

2009: ÅREST DANSKE BRAND GÅR KONKURS

**2009: BRUUNS BAZAAR KØBER AKTIVER OG ETABLERER NYT
SELSKAB I SAMARBEJDE MED DESIGNERNE**

BAUMUNDPFERDGARTEN

GRUND PRÆMISSER FOR OPKØB – VÆRDISKABNING GENNEM:

- 1) LEDELSE, STRATEGI OG FORRETNINGSUDVIKLING**
- 2) OMKOSTNINGSSYNERGIER OG KVALITETSFORBEDRINGER
GENNEM FÆLLES FUNKTIONER**

BAUMUNDPFERDGARTEN

- **PROFFESIONEL BESTYRELSE MED KOMPLEMENTÆRE KOMPETENCER (STRATEGI, DRIFT OG KREATIVT)**
- **KOMMERCIEL ADMINISTRERENDE DIREKTØR**
- **TEMATISEREDE MÅNEDLIGE BUSINESS REVIEWS**
 - **Strategi**
 - **Produkt / Design**
 - **Salg og Distribution**
 - **Supply Chain**
 - **PR & Kommunikation**
 - **Budget**

EKSEMPEL: SWOT ANALYSE

STYRKER	SVAGHEDER
<p>Brand Produkt Designkapacitet Respekt/Vellidt i Branchen (DK)</p>	<p>Beslutningsdygtighed – Grundlag & Ændringer Eksekveringsevne Tænker ikke Win, Win, Win & Win (Selskab, Kunder, leverandører & medarbejdere)</p>
MULIGHEDER	TRUSLER
<p>Effektiv fælles platform Udvikling af eksisterende markeder Udrulning i flere markeder Retail & Online Optimering af værdikæde (GM & Speed) Kommerciel Kollektionsstruktur</p>	<p>Leverandører Konkurrence situation Bevaring af DNA</p>

EKSEMPEL: MARKEDSSTRATEGI

Kollektion / Marked	10.1	10.3	11.1	11.3	12.1	12.3	13.1
Danmark	S + R	S + R	S + R	S + R	S + R	S + R	S + R
Norge		S	S + R	S + R	S + R	S + R	S + R
Frankrig			A	A	A	A	A
Nord Tyskland				A	A	A	A
Syd Tyskland				A	A	A	A
Sverige				S	S	S	S
Belgien				A	A	A	A
Holland					S	S	S
Spanien					A	A	A
Finland + Baltikum					A	A	A
UK						A	A
Italien						A	A
Canada						A	A

S = Egen sælger, A = Agent, R = Retail

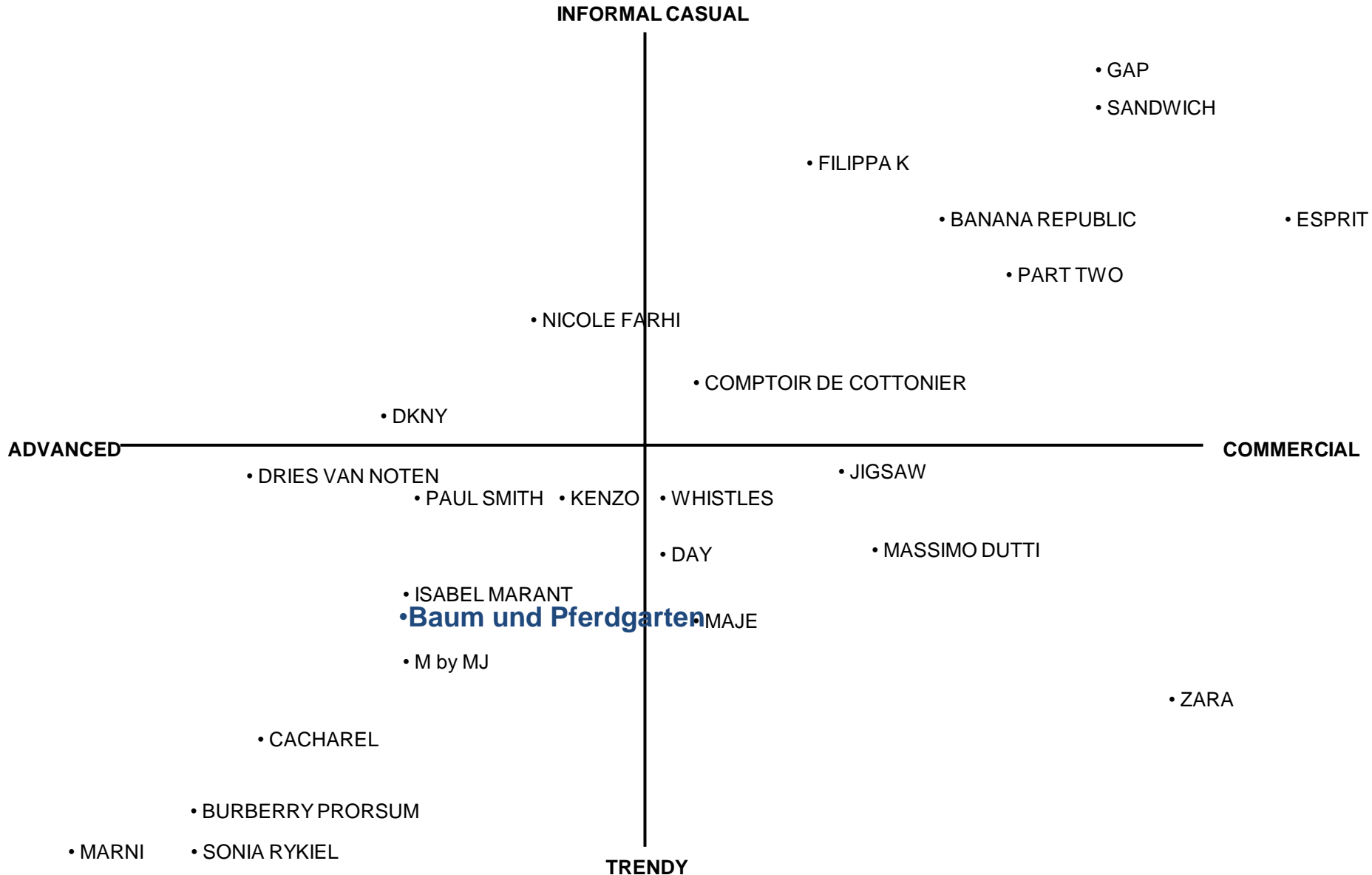
EKSEMPEL: FORRETNINGSMODEL

	Multibrand Retailer	Kontrolleret Corner	Consignment	Koncession	Egen retail
PoS Sortiment					
Lager risiko					
Personale					
Komplet PoS					

Brand Ansvar

Retailer Ansvar

EKSEMPEL: POSITIONERING



LEDELSESMÆSSIGE GRUNDHOLDNINGER

- 10% STRATEGI / 90% EKSEKVERING
- DISTRIBUTIONSSTRATEGI - HOLD DET SIMPELT!
- KOLLEKTIONSUDVIKLING – LIGE DELE INNOVATION OG SUND FORNUFT
- PRIORITER DINE INVESTERINGER (CAPEX & OPEX)
- ORGANISATION – UDVIKLING ER OFTEST BEDRE END AFVIKLING
- OPDRAG DINE KUNDER OG REDUCER HÅNDTERINGSOMKOSTNINGER

BAUM UND PFERDGARTEN

SYNERGI GENNEM FÆLLES FUNKTIONER

ARBEJDSOPGAVER	BAUM UND PFERDGARTEN	FÆLLES
Design	x	
Sourcing, Konstruktion & Produktion	x	
Salg (Engros, retail og Online)	x	
PR & Kommunikation	x	
Lager/Logistik (Fragt, pluk, pakning & storage)		x
Finans (debitor, kreditor og rapportering)		x
IT (Systemer, Udvikling og Support)		x
Kundeservice (Supplering, claims & håndtering)		x

Identitetsskabende funktioner

Effektiv infrastruktur

BAUMUNDPFERDGARTEN

DATO	EVENT
Juli 2009	Konkurs
August 2009	Baum und Pferdgarten A/S reetableres
Oktober 2009	Fuld integration af fælles funktioner
December 2009	Etablering af salgsselskab i Norge
Februar 2010	Retail Butik nr. 1 (København)
April 2010	Etablering af Agentur i Frankrig
Maj 2010	Etablering af Agentur i Nord-Tyskland
Juni 2010	Etablering af Agentur i Syd-Tyskland
September 2010	Lancering af Online Store
Oktober 2010	Etablering af Agentur i Belgien
November 2010	Etablering af Salgsselskab i Sverige
Februar 2011	Retail Butik nr. 2 (Oslo)
Juni/Juli 2011	Etablering af Salgsselskab i Holland

BAUMUNDPFERDGARTEN

Kollektion	Vækst
Spring/Summer 2010	-22%
High Summer 2010	-17%
Autum / Winter 2010	+11%
Christmas 2010	+78%
Spring/Summer 2011	+53%
High Summer 2011	+133%
Autumn/Winter 2011	+79%

SPØRGSMÅL?