



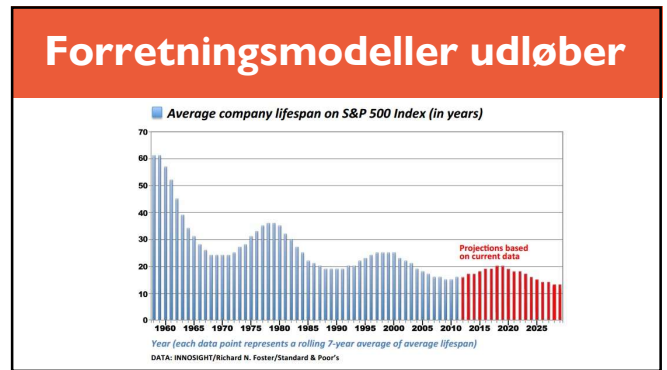
1



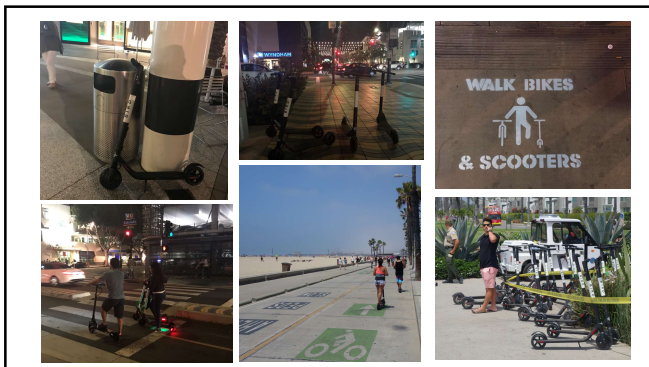
2



3



4

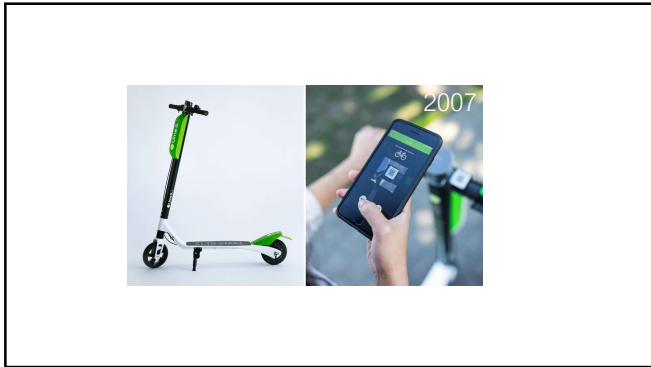


5

**Lime:**  
Værdiansættelse på DKK 7 milliard efter 11 måneder

**Bird:**  
Værdiansættelse på DKK 14 milliarder efter 14 måneder

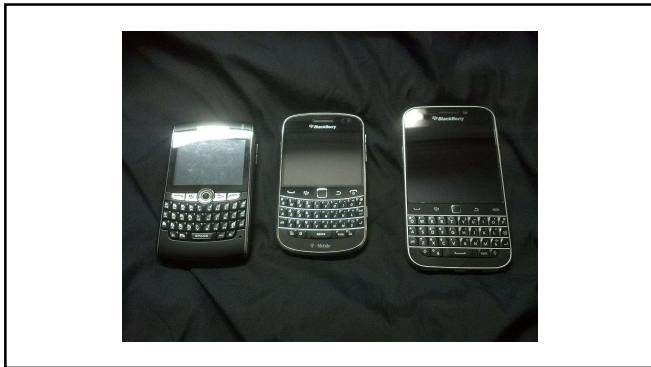
6



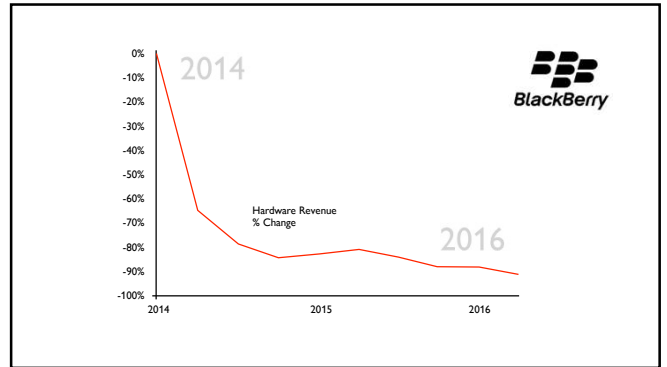
7



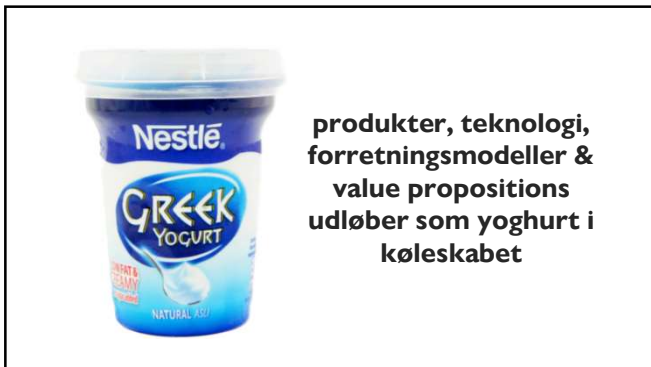
8



9



10



11

Der er forskel på de videnskabelige og økonomiske modeller.

Du kan regne med tyngdekraften, hvorimod økonomiske modeller ændrer sig afhængig af sammenhængen.

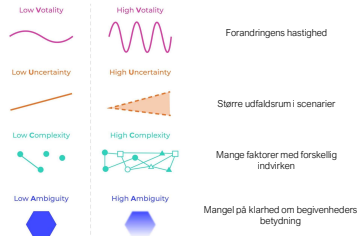
Vi oplever begivenheder uden historisk fortilfælde, som covid, og derfor virker vores modeller ikke.



**Larry Summers**  
USA's finansminister  
Chef økonom i Verdensbanken  
Tidligere Harvard-leder

12

## Vi lever i en "VUCA" - verden



13

"... Reaktionen på usikkerhed er at styrke resiliensen i dine forretningsmodeller **ved at være både defensiv og offensiv på samme tid...**"

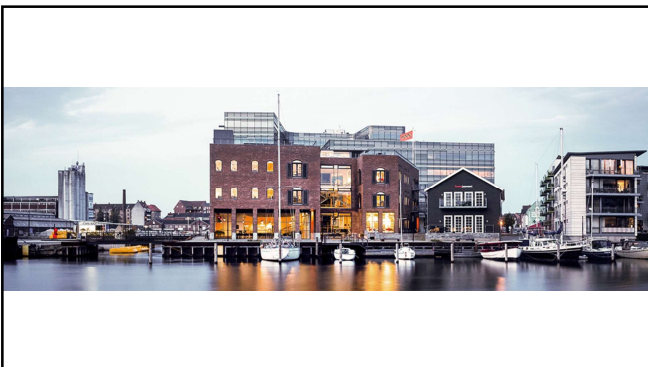
14

1. Konkurrere med forretningsmodeller
2. Introduktion til RESILIENS
3. Hvordan styrkes RESILIENS i din virksomhed?
4. Ændring af forretningsmodeller
5. Reducering af risiko

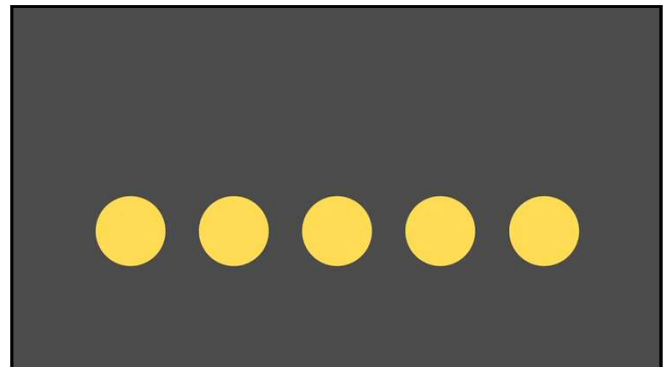
15

## 1 Konkurrere med forretningsmodeller

16



17



18



19



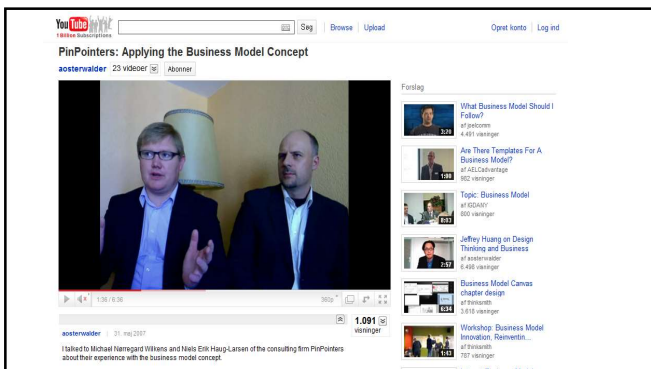
20



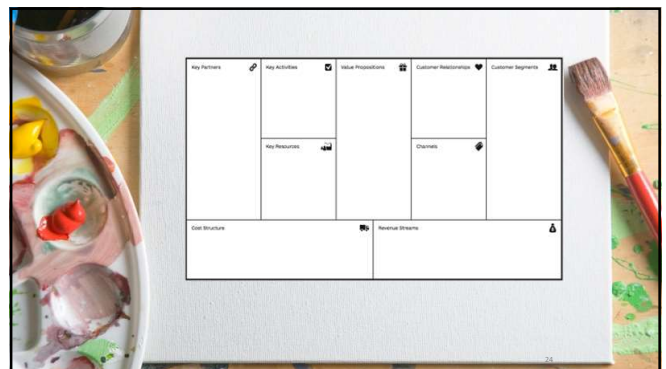
21



22



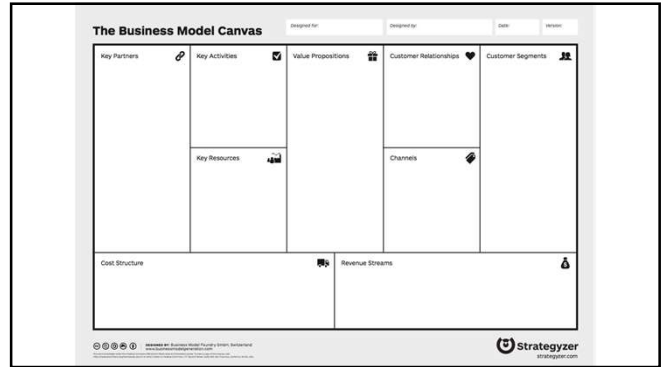
23



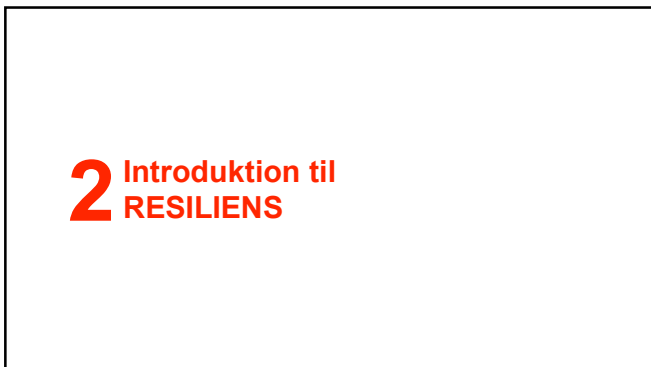
24



25



26



27

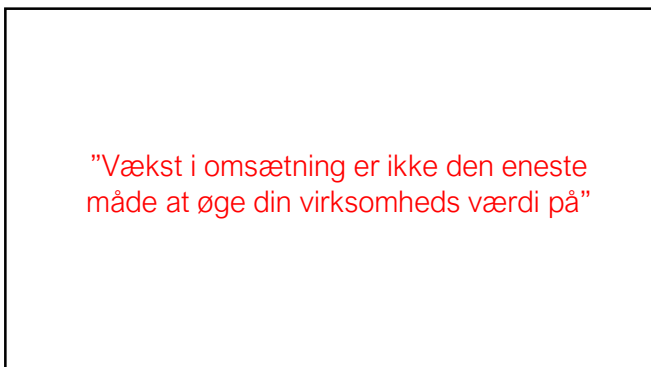
Vil bliver dummere af Berlingskes Guld1000 Biste - her er svaret på, hvordan du faktisk skal bedømme styrken af Mærsk og Novo

Fløj på, så du flyvler dig i Berlingskes Guld1000 Biste. Den siger ikke rigtig noget om, hvem de stærke virksomheder faktisk er.

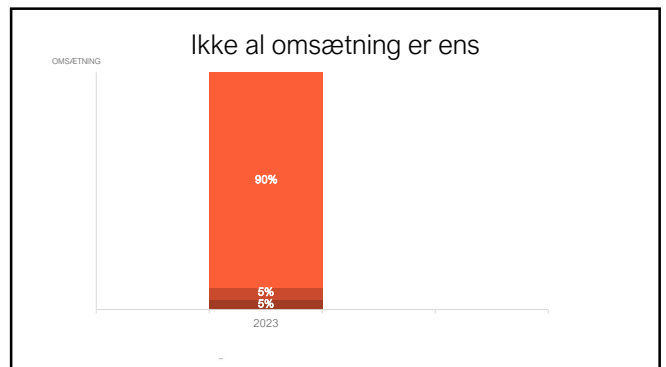
<b>Mærsk:</b>	
Omsætning 2023:	DKK 351 mia.
Markedsværdi DKK	DKK 196 mia.
<b>Novo Nordisk:</b>	
Omsætning 2023:	DKK 227 mia.
Markedsværdi DKK	DKK 3.940 mia.

**x20**

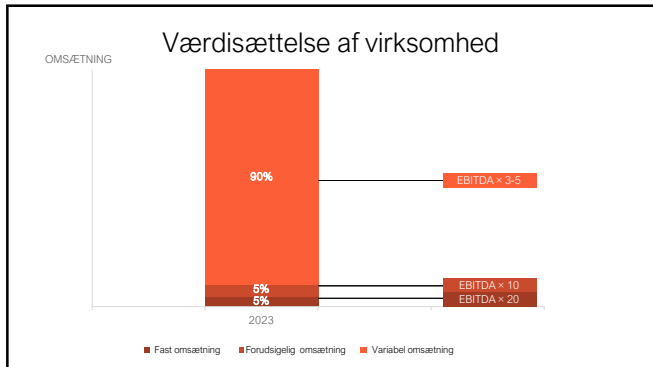
28



29



30



31



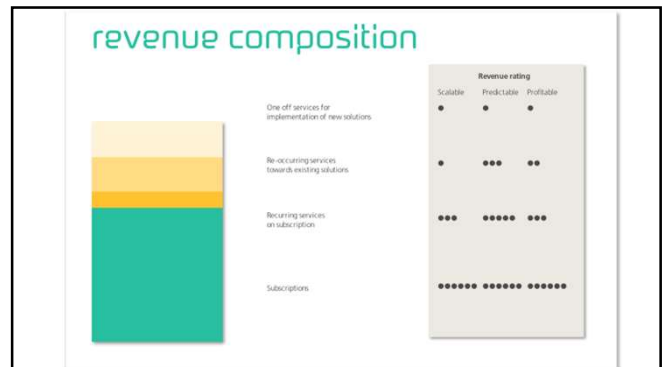
32

	EBITDA	2023		2024	
Variabel omsætning	5	90	450	50	250
Forudsigelig omsætning	10	5	50	30	300
Fast omsætning	20	5	100	20	400
Værdiansættelse			600		950

En stigning i en virksomheds værdiansættelse med **58 % på et år med same omsætning!**

PinPointers

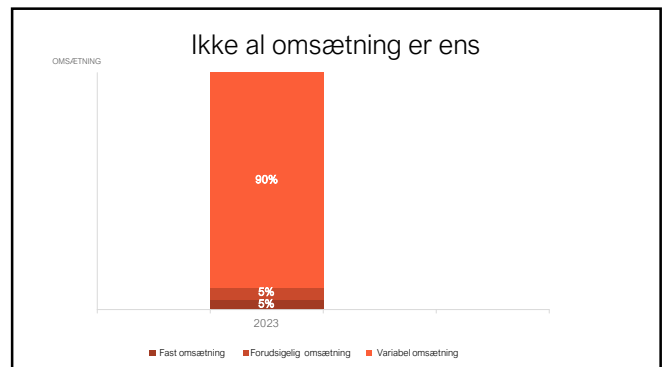
33



34



35

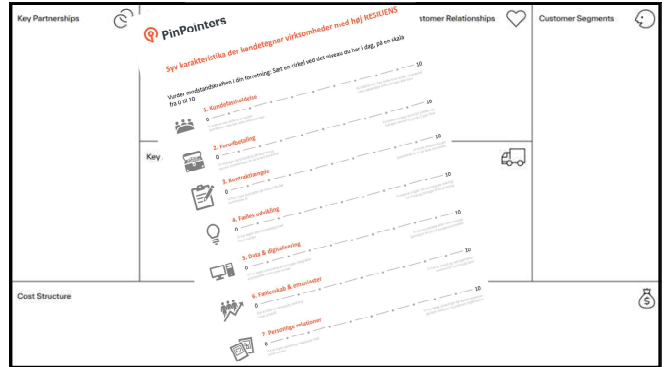


36



# 3 Hvordan styrkes RESILIENS i din virksomhed?

37



38



39



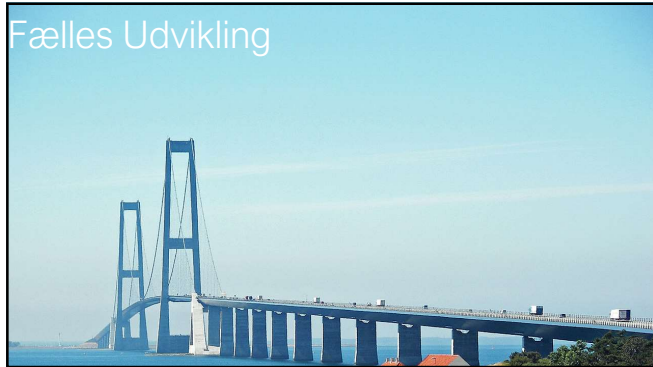
40



41



42



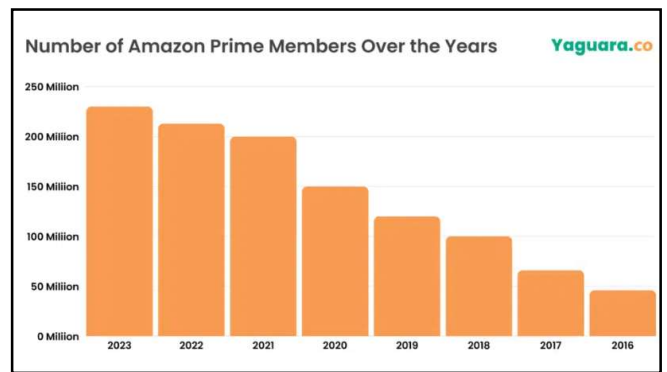
43



44



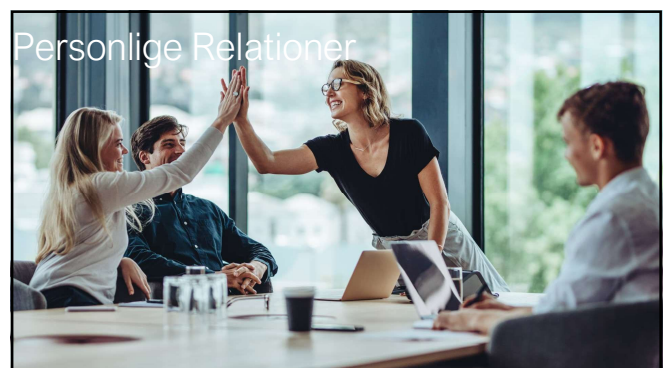
45



46

- Amazon Prime, der har mere end 230 millioner medlemmer på verdensplan, tilbyder en lang række fordele, inklusive gratis to-dages forsendelser og eksklusive rabatter plus streaming af video og musik.
- Amazon Prime medlemskab koster \$14.99 pr. måned og \$139 pr. år. Prime Video-medlemskab koster \$8.99 pr. måned.
- Et Prime-medlem bruger i gennemsnit \$1,400 om året på Amazon. Et ikke-Prime-medlem bruger i gennemsnit \$600.

47

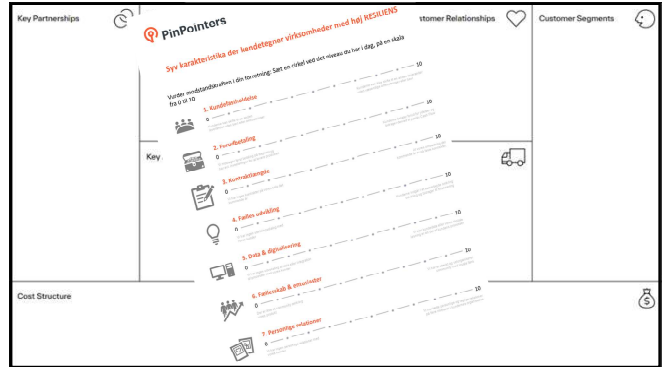


48

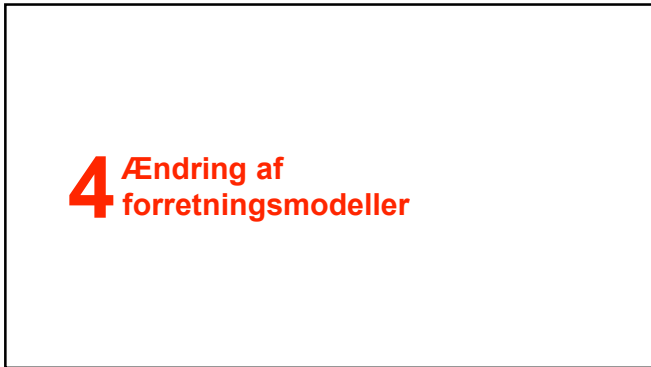




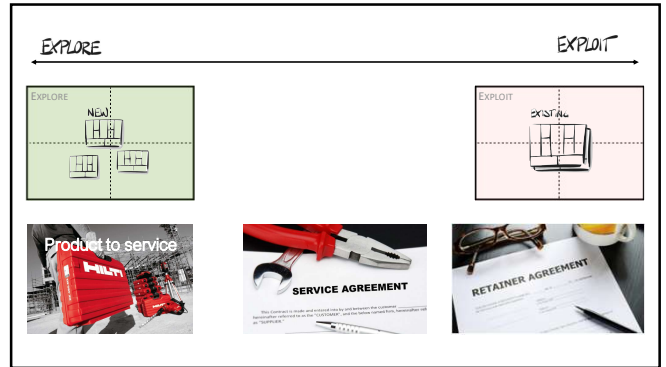
49



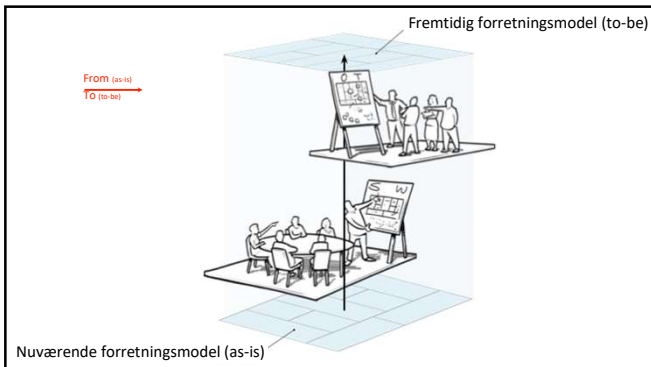
50



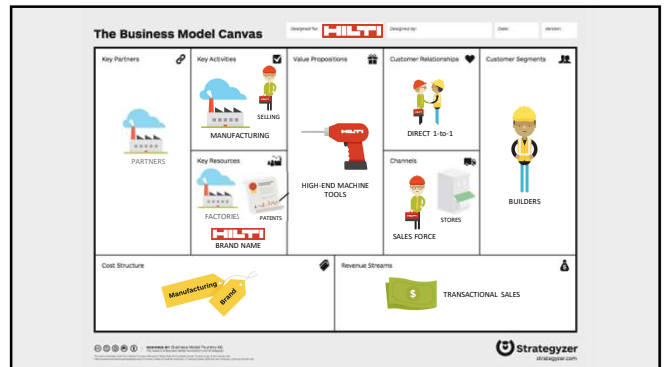
51



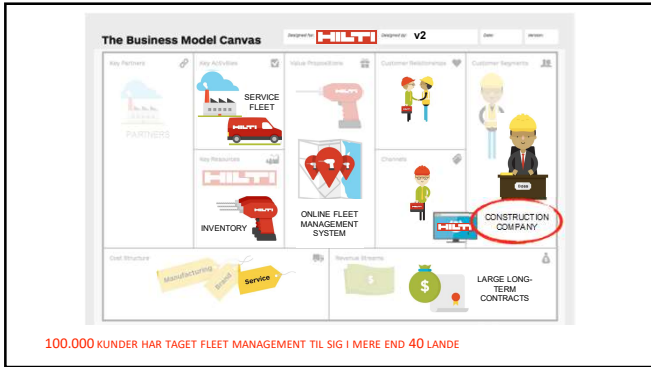
52



53



54



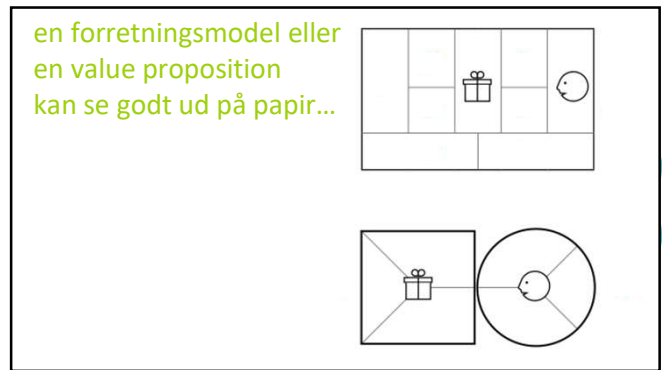
55



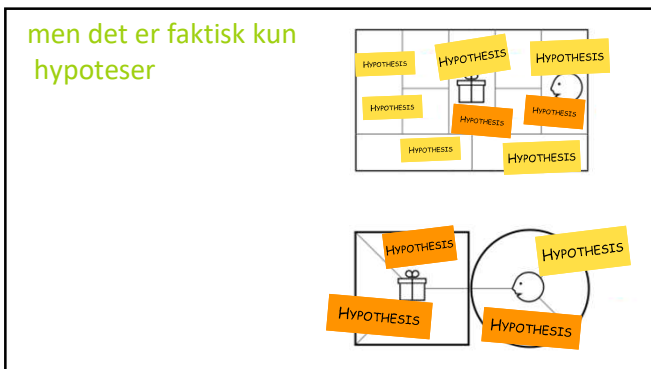
56



57



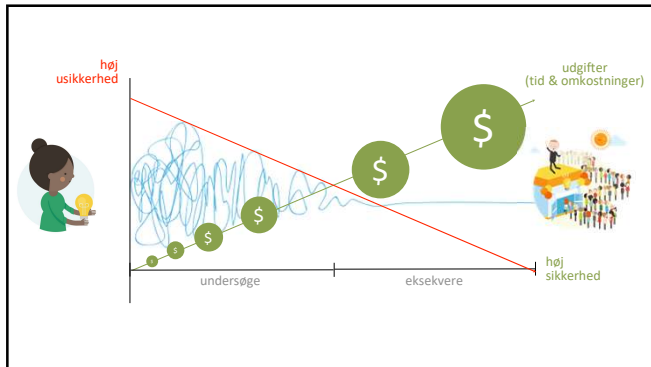
58



59



60








61



62

1. Konkurrere med forretningsmodeller
2. Introduktion til RESILIENS
3. Hvordan styrkes RESILIENS i din virksomhed?
4. Ændring af forretningsmodeller
5. Risikoreducering

63

- ### Hvornår er RESILIENS vigtig?
-  Når du ønsker at skabe mere forudsigelighed
  -  Når du forbereder en virksomhed til salg
  -  Når markedet er begrænset i omfang eller er aftagende
  -  Når du mangler ressourcer til vækst – ansatte, kapacitet eller kapital
  -  Når du ønsker at blive den næste Novo Nordisk...

64



65

- ### Feedback
- Spørgsmål:
- Fik du ny indsigt eller nye perspektiver?
  - Hvad gjorde størst indtryk?
  - Er det relevant for din virksomhed at arbejde med RESILIENS?

66






**Tak for opmærksomheden!**


MICHAEL WILKENS  
Strategier Executive Advisor

PINPOINTERS.DK

67

 PinPointers

Hvor resiliënt er **din** forretningsmodel?




**Variabel:** Vi skal skabe denne omsætning i de kommende 12 måneder ved at sælge projekter, produkter eller serviceydelser **til nye eller eksisterende kunder**.

**Forudsigelig:** Vi ved med 80 % sikkerhed, at denne omsætning vil blive genereret **fra denne gruppe af kunder**. Vi har forpligtende aftaler, historiske brugsmønstre eller specielle relationer.

**Fast:** Vi ved med 99 % sikkerhed, at denne omsætning vil blive genereret **fra denne kunde** inden for de næste 12 måneder. Selv hvis kunden ikke gør brug af eller bestiller produktet eller serviceydelser, skal kunden stadig betale.

Michael N. Wilkens  
+45 20204119  
mni@pinpointers.dk

68

 PinPointers

Hvordan kan **du** forbedre RESILIENS?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Michael N. Wilkens  
+45 20204119  
mni@pinpointers.dk

69