

Deloitte.



Next Generation Navigator

Udviklende forløb for næste generation i
danske familievirksomheder & family offices

Intro

Med Next Generation Navigator tilbyder vi et eksklusivt forløb for arvtagere af danske familieejede virksomheder og familiekontorer – et forløb, som har kørt med stor succes siden 2016. Uanset om ambitionen er en aktiv rolle i den daglige drift, en bestyrelsespost eller noget helt tredje, vil man som deltager på Next Generation Navigator opnå et solidt afsæt for sit fremtidige virke.

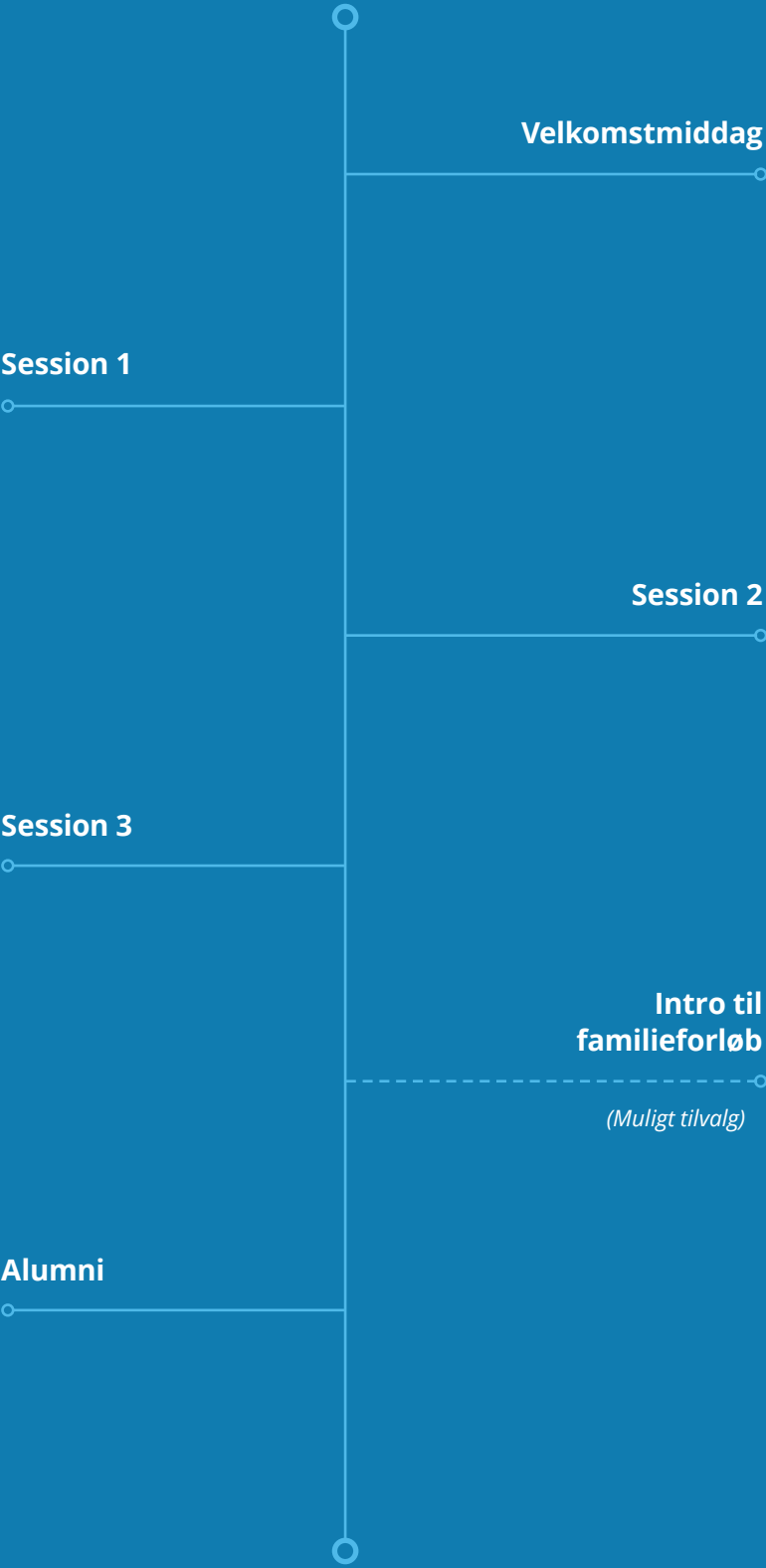
Next Generation Navigator tilbyder deltagerne en unik mulighed for at skabe tætte og betydningsfulde relationer med andre unge, som står i samme situation. Samtidig opnås en personlig og faglig indsigt fra andre familievirksomheder og familierne bag, hvilket skaber et stærkt fundament for den enkelte.

Vi glæder os til at sætte næste generation bag roret og hjælpe dem til at finde den rette kurs.



Nikolaj Erik Johnsen
Partner og Family Office leder

Forløb



Session 1

Det personlige

For at få mest muligt ud af Next Generation Navigator er det essentielt, at der opbygges et kendskab og en tillid til hinanden, således at følsomme og personlige emner vil kunne diskuteres åbent. Første del af programmet er således dedikeret til opbygning af tillidsfulde relationer med resten af holdet.

Endvidere vil første del af programmet have fokus på, at deltagerne lærer sig selv bedre at kende og får udforsket styrker og svagheder. De får indblik i deres individuelle personprofil og får værktøjer til, hvordan de takler både deres egen og andres personprofiler. Alt dette drives af professionel coach Søren Holmgren. Med i programmet er en personlig session med Søren, hvor deltagerne får en dybdegående gennemgang af deres personprofiltest.

Deltagerne vil yderligere få indsigt i og inspiration fra familier og oplægsholdere, som står overfor, er midt i eller på anden måde har erfaring med et generationsskifte.

“Følelsen af at sidde i en gruppe, der står med de samme problemstillinger og spørgsmål som én selv, og som derved forstår én, er helt fantastisk. Det er underforstået, at det sagte forbliver deltagerne imellem, og jeg var derved tryk ved at snakke om nogle svære emner, som jeg ellers aldrig har sat ord på.”

Tidligere deltager, Next Generation Navigator

Udpluk af tidligere speakers

Jakob Haldor Topsøe
3. generation og bestyrelsesformand, Haldor Topsøe Holding

Silja Nyboe Andersen
5. generation, FLSmidt

Jørgen Strøjer Hansen
5. generation, Strøjer Tegl

Camilla Haustrup Hermansen
4. generation, Plus Pack

Toke Foss
2. generation og bestyrelsesformand, DEIF

Alexander Lerche
2. generation og CEO, Stoff & Stil og tidligere deltager på Next Generation Navigator

Frederik Barslund
2. generation, Barslund og tidligere deltager på Next Generation Navigator

Nikolaj Birkerød Madsen
2. generation og CEO, Hedensted Gruppen og tidligere deltager på Next Generation Navigator

Joachim Strøjer Hansen
6. generation og CEO, Strøjer Tegl og tidligere deltager på Next Generation Navigator

Dorthe Lund Kaack
2. generation, Micro Matic



Det personlige lederskab
Søren Holmgren

Vejledende program

Torsdag

- 12.00 Ankomst og check-in
- 12.30 Frokost og velkomst v. partner og Family Office leder Søren Marquart Alsen
- 13.30 Oplæg fra tidligere deltager på Next Generation Navigator
- 15.00 Pause
- 15.30 Refleksionsrunde
- 18.00 Middag
- 20.00 Det personlige lederskab v. Søren Holmgren

Fredag

- 08.30 Morgenmad
- 09.00 Det personlige lederskab v. Søren Holmgren
- 12.30 Frokost
- 13.30 Pause
- 14.00 Refleksionsrunde
- 16.00 Social aktivitet
- 19.00 Middag

Lørdag

- 08.00 Morgenmad
- 08.30 Det personlige lederskab v. Søren Holmgren
- 11.30 Afrunding, evaluering og introduktion til session 2
- 12.00 Tak for denne gang

Tiderne er vejledende, og der kan forekomme justeringer.

Udbytte

- Netværk, dynamik og sparring med ligesindede
- Indblik og inspiration fra andre arvtagere og deres historier
- Individuel personprofilanalyse
- Sparring med coach, Søren Holmgren



Vejledende program

Torsdag

- 10.00 Check-in og let morgenmad
- 10.30 Velkomst v. partner og Family Office leder
Søren Marquart Alsen
- 10.45 Opsamling fra sidst
- 12.30 Frokost
- 13.30 Refleksionsrunde
- 15.00 Personprofiler
- 19.00 Middag

Fredag

- 08.00 Morgenmad
- 08.30 Family Governance
- 12.00 Frokost
- 13.00 Oplæg v. dansk familievirksomhed
- 14.30 Pause
- 14.45 Refleksionsrunde
- 15.30 Social aktivitet
- 19.00 Middag

Lørdag

- 08.00 Morgenmad
- 08.30 Det personlige lederskab
- 11.30 Afrunding, evaluering og introduktion til session 3
- 12.00 Tak for denne gang + Frokost to go

Tiderne er vejledende, og der kan forekomme justeringer.

Udbytte

- Forståelse for familieværdier i et teoretisk og operationelt perspektiv
- Indblik i konkrete cases
- Inspiration til at bruge familieværdier som en strategisk fordel
- Indblik i 3-circle model

Session 2

Det operationelle

I anden del af forløbet vender vi blikket fra det indre til det ydre. Her sætter vi fokus på det daglige ejerskab af den familieejede virksomhed, herunder hvordan man håndterer at indgå i og/eller overtage den daglige drift af en familievirksomhed.

Derudover tager vi fat i nogle af de teoretiske modeller, som beskriver og forklarer de dynamikker, der er til stede i familievirksomheder. Vi vil sætte de svære og komplicerede forhold i system og præsentere teori, som vil være relevant i forløbets videre udvikling samt efterfølgende for den enkelte arvtager.

På session 2 vil du høre eksempler fra andre danske familieforetagender om, hvordan disse har håndteret bestemte situationer og problemstillinger i familievirksomheden og familien.

”Det har været et meget lærerigt og spændende forløb - både ud fra et personligt og et fagligt synspunkt. Der bliver taget hul på nogle følsomme og vigtige emner, som har ligget i baghovedet i lang tid, men som har været svære at tage fat på.”

Tidligere deltager, Next Generation Navigator

Udpluk af tidligere speakers

Thomas Kähler
5. generation og bestyrelsesformand, Rockwool International

Sune Uhrenholt
2. generation og CEO, Uhrenholt

Nina Østergaard Borris
2. generation og CEO, USTC

Anders Top Hastrup
4. generation og CEO, Plus Pack

Henrik Rosendahl
2. generation og bestyrelsesformand, Rosendahl

Kristoffer Kristensen
4. generation, Claus Sørensens Fond

Kasper Meisner Nielsen
Lektor ved Hong Kong University

Peter Leach
Adjunct Professor of Family Business, Imperial College London og tidligere global leder af Family Enterprise Consulting, Deloitte UK

Mette Bendix
2. generation, Kvadrat A/S

Session 3

Det eksekverende

På forløbets tredje og sidste session tager vi arbejdshandskerne på og kigger ind i, hvordan man i praksis kan tage de næste skridt efter afslutningen af Next Generation Navigator. Vi taler om, hvordan man kan tage hul på dialogen med både forældre og søskende – uanset om man har et ønske om at indgå aktivt i familievirksomhedens drift, besidde en bestyrelsespost eller noget helt tredje.

På sessionen får du indblik i brugbare konflikthåndterings- og dialogværktøjer fra coachings verden. Du vil desuden høre fra andre arvtagere, der tidligere har stået i samme situation og som ærligt deler ud af deres erfaringer - både succeshistorierne og fejltrinene.

Vi afslutter sessionen med en workshop, så du kan føle dig godt klædt på til at tage de næste skridt efter forløbets afslutning.

“Next Generation Navigator har givet mig stor indsigt i de udfordringer familier møder ved et generationsskifte, og hvordan de kan imødekommes. Samtidig har jeg hørt fantastiske personlige generationsskiftehistorier, der har inspireret mig til at komme videre med vores eget.”

Tidligere deltager, Next Generation Navigator



Vejledende program

Torsdag

- 10.00 Check-in og let morgenmad
- 10.30 Velkomst v. partner og Family Office leder
Søren Marquart Alsen
- 10.45 Opsamling fra sidst
- 12.30 Frokost
- 13.30 Oplæg v. arvtager i dansk familievirksomhed
- 15.00 Refleksionsrunde
- 15.45 Pause
- 16.00 Konflikthåndtering
- 19.00 Middag

Fredag

- 08.00 Morgenmad
- 08.30 Oplæg v. arvtager i dansk familievirksomhed
- 10.30 Refleksionsrunde
- 12.00 Frokost
- 13.00 Dialogværktøjer
- 14.30 Refleksionsrunde
- 15.30 Social aktivitet
- 19.00 Middag

Lørdag

- 08.00 Morgenmad
- 08.30 Workshop session
- 11.30 Afrunding og evaluering
- 12.00 Tak for denne gang + Frokost to go

Tiderne er vejledende, og der kan forekomme justeringer.

Udbytte

- Værktøjer til konflikthåndtering og svære dialoger
- Erfaringsudveksling og sparring med andre arvtagere
- Konkret vejledning til næste skridt



”Efter at have været på session 1 havde jeg lyst til at sparke døren ind hos min far og tage samtalen med ham.”

Tidligere deltager, Next Generation Navigator

”Next Generation Navigator har virkelig udviklet mig og givet mig nye perspektiver. Men hvordan får jeg startet dialogen med mine forældre og søskende?”

Tidligere deltager, Next Generation Navigator

Muligt tilvalg:

Inspiration til familieforløb

Den familieejede virksomhed

Familieejede virksomheder er en kompleks størrelse. Det er et livsværk bygget på passion, drømme og hårdt arbejde – med et håb om en dag at kunne give virksomheden videre til næste generation.

Gennem vores arbejde med familieejede virksomheder i Danmark har vi erfaret et behov for at understøtte dialogen på tværs af generationer med henblik på at samle familien omkring ejerskabet og virksomheden.

Familieforløb

Deloitte's familieforløb hjælper med at skabe en dialog om familieejerskabet, virksomhedens fremtid og de fælles værdier og visioner, familien værner om. Formålet er at sikre familiens sammenhold og fundament for at kunne videreføre virksomheden rustet til de fremtidige generationer.

Indledende seminar

Vi tilbyder at starte med et indledende seminar som giver en introduktion til hele forløbet og de primære udfordringer, der potentielt kan opstå i en familievirksomhed, hvor ejerkredsen ikke er aligned. Dette bliver understøttet af teoretiske eksempler og metodikker, som gennemgås.

Alumni

Alumni netværket er for dig, der tidligere har deltaget på Next Generation Navigator og forsat ønsker et fortroligt forum for sparring omkring de muligheder og særlige problemstillinger, man møder som arvtager i en familieejet virksomhed.

Som en del af netværket får du mulighed for at gense deltagerne fra dit forløb og desuden møde deltagerne fra de øvrige hold. Du får en unik mulighed for at netværke med dine peers og skabe tætte, betydningsfulde relationer med ligesindede i nogle af Danmarks førende familieejede virksomheder.

Tidligere speakers

Erik Sandberg
CEO, Orifarm

Claus Hommelhoff & Nemanja Stankovic
Hhv. ejer & CEO, Hommelhoff Group



“Jeg havde på ingen måde forestillet mig, at jeg ville få så meget ud af det! Jeg tager herfra med et stærkt netværk, en masse inspiration og redskaber til at tackle fremtidens udfordringer.”

Tidligere deltager, Next Generation Navigator

Kontakt



Nikolaj Erik Johnsen
Partner og Family Office leder
E: njohnsen@deloitte.dk
T: +45 22 20 22 64



Marie Louise Vester Sørensen
Director
E: masoerensen@deloitte.dk
T: +45 60 46 71 91



Anna Bjørno Jensen
Assistant Manager
E: annabjensen@deloitte.dk
T: +45 53 61 57 36

“Det her program, det har manglet i Danmark!
Jeg ville ønske det fandtes dengang jeg stod
midt i generationsskiftet.”

Tidligere oplægsholder, Next Generation Navigator



Deloitte provides audit & assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services to public and private clients spanning multiple industries. Deloitte serves four out of five Fortune Global 500® companies through a globally connected network of member firms in more than 150 countries and territories bringing world-class capabilities, insights and service to address clients' most complex business challenges. To learn more about how Deloitte's approximately 345,000 professionals make an impact that matters, please connect with us on Facebook, LinkedIn, or Twitter.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), its global network of member firms and their related entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

This publication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the "Deloitte Network") is, by means of this publication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this publication.