

Investering & Klima

Investering og Klima tilbyder deres aktionærer at bidrage til at opfange CO2 fra atmosfæren gennem skovrejsning i Danmark samt strømproduktion med solcelleanlæg. På den måde kan Investering og Klimas aktionærer kompensere helt eller delvist for deres egen CO2 udledning ved at lave en investering.

CASE: Undersøg klimaområdet og dets investeringsmuligheder. Hertil skal både nuværende og potentielle erhvervskunder og privatkunder interviewes med henblik på at justere Investering og Klimas markedsføringsindsatser og teste de nye indsigter af på målgruppen. Yderligere udarbejdes revideret materiale og faglig dokumentation.

OVERBLIK

Virksomhed	Investering & Klima A/S
Lokation	Frederiksberggade 6, 6640 Lunderskov
Kontaktperson	Bjarke Wolmar, direktør

VIRKSOMHEDSPROFIL

Bjarke Wolmar er CEO og stifter af Investeringsselskaberne: Investering og Klima – Studiebolig – Seniorbolig – Feriebolig. Derudover har Bjarke også stiftet European Business Forum. Han har startet flere iværksætterprojekter, efter en lang erhvervskarriere med topposter i flere virksomheder i Trekantområdet. Bjarkes erfaring, knowhow og store netværk gør ham i stand til at søsætte projekter og få dem etableret i et højt tempo. Igennem hans iværksætterprojekter er det lykkedes at skabe arbejdspladser til unge dimittender og skabe bæredygtige virksomheder. Bjarke Wolmar har tidligere deltaget på Lead the Talent forløb som virksomhed, hvorfor han kender til processen og ved, hvordan han bedst kan bistå talenterne. I forlængelse heraf var virksomheden Investering og Studiebolig regionsfinalister i Syddanmark for Akademikerprisen. Akademikerprisen er en erhvervspris, der hylder de små og mellemstore virksomheder, som med ansættelsen af akademikere har skabt resultater. Prisen bliver uddelt af Akademikernes A-kasse. Bjarke Wolmar og hans team ved derfor, hvad det drejer sig om, når det handler om at arbejde med akademikere og forløse deres talent.

Nedenfor følger et overblik over alle investeringsvirksomhederne. Det er udelukkende for at give caseteamet et indblik i, hvordan virksomhederne opererer. Teamet, der skal arbejde med denne case, har sit fokus på Investering og Klima.

INVESTERING OG KLIMA

Som aktionær i Investering og Klima A/S bidrager privatpersoner eller virksomheder til den grønne omstilling. Med en investering på 110.000 kr. planter Investering & Klima 0,5 hektar skov og opsætter solcelleanlæg, der producerer 2000 kWh strøm årligt. I alt vil de to initiativer spare klimaet for ca. 8 ton CO2 årligt. Hvis Danmark opnår 35 procent skov, i stedet for 15 som nu, kan CO2 udledningen blive reduceret med 50 procent gennem indfangning af CO2. Der findes flere måder at støtte skovrejsning – f. eks ved at donere penge til organisationer, der planter træer. Forskellen ved at købe aktier i Investering og Klima er, at man laver en langsigtet, bæredygtig investering, der kan skabe et fornuftigt afkast. Investeringen er ikke direkte afhængig af den økonomiske udvikling. Træerne vokser uanset hvordan det

går i verden og stiger i værdi samtidig med at aktionæren bliver klimaneutral. Ønsker kunden ikke længere at være aktionær kan vedkommende sælge sine aktier igen - forventeligt til en højere pris.

Fordele ved konceptet:

1. Man kan nøjes med at investere fra 110.000 kr. Brug alm. opsparing og pension. Virksomheder kan også investere med selskabsmidler.
2. En gennemsnitsdansker producerer ca. 11 ton CO2 årligt. Som aktionær i selskabet kan du kompensere helt eller delvist for egen klimabelastning.
3. Få adgang til skovene og deres faciliteter.
4. Investering i jord har altid været et godt værn mod inflation, da jordpriserne historisk og i gennemsnit er steget med mindst inflationen.
5. Du opnår et fornuftigt, langsigtet afkast på ca. 4 procent efter inflation. Hedeselskabet varetager processen fra klargøring af jorden til plantning og den efterfølgende drift.

INVESTERING OG SENIORBOLIG

Konceptet skaber rammerne for et aktivt og spændende seniorliv med fælles aktiviteter og faciliteter. Konceptet er enkelt og gennemprøvet. Man kan blive aktionær fra 110.000 kr. og får samtidig fortrinsret til en attraktiv seniorbolig, samt et afkast. Selskabets strategi er at købe og opføre seniorboliger med centrale placeringer i de større byer i Danmark.

INVESTERING OG STUDIEBOLIG

Som aktionær i selskabet har man anvisningret til mere end 250 studieboliger i København, Århus og Odense. Selv opnår man et fornuftigt, langsigtet afkast, som indtil videre har været på mellem 6-8 procent efter inflation. Investering og Studiebolic blev stiftet i 2015 og har i dag tæt på 1.000 aktionærer.

INVESTERING OG FERIEBOLIG

Som aktionær bliver man medejder af 50 dejlige ferieboliger i både Danmark og Europa. På den måde slipper man for besværet med at købe egen bolig og får mere for pengene, samt et afkast af sin investering.

CASEBESKRIVELSE

Investering & Klima er det nyeste skud på stammen af investeringsvirksomheder, hvorfor den står overfor nogle kendte og ukendte udfordringer. De andre investeringsvirksomheder har alle mere eller mindre succes i dag og det er strategien, at Investering & Klima følger i de samme fodspor. Det betyder også, at blueprintet er lagt for at vækste Investering & Klima. Teamet skal derfor ikke opfinde hjulet, men i stedet optimere brugen af det.

Klima er et nødvendigt område at se nærmere på, hvis planten skal fremtidssikres. Derfor har Investering & Klima et behov for at afdække investeringsmulighederne i Danmark, således at aktionærene får størst muligt afkast, samtidigt med, at deres investeringer placeres, hvor det har en dokumenteret effekt. For de rette kandidater vil der være god mulighed for et efterfølgende job i en af investeringsvirksomhederne.

For at opnå dette, har Investering & Klima et behov for at afdække og igangsætte arbejdet indenfor følgende områder:

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

0. Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnet målsætninger.

- 0.1. Onboarding til Investering & Klima samt de andre Investeringsområder, deres vision, værdier, nuværende strategi og generelt det marked og branche, som de opererer i.
- 0.2. Foretag en forventningsafstemning med teamet, herunder frekvens af feedback og sparring.
- 0.3. Foretag en dybdegående introduktion til casens udfordringer og virksomhedens ønsket resultat.
- 0.4. Gennemgå casens konkrete opgaver, og kvalificere de forskellige faser, hvor I vægter og prioriterer opgaverne efter deres vigtighed.
- 0.5. Fastlæg roller og opgaver iblandt teamet, således I internt ved, hvem der er ansvarlig for hvilke opgaver/områder.

1. Fase: Markedsforståelse

- 1.1 Research investeringsmarkedet for "Klima" med henblik på at opnå en større markedsforståelse.
 - 1.1.1 Indsaml eksisterende viden, materiale og faglig dokumentation.
 - 1.1.2 Tal med eller interview medarbejdere og/eller samarbejdspartnere for at forstå processen hidtil og markedspotentialer.
 - 1.1.3 Supplér den interne viden med desk research inden for området, såsom lovgivning, konkurrenter, trends og mere.
- 1.2 Den opnåede virksomheds- og markedsforståelse skal anvendes til at få værdifuld empiri
 - 1.2.1 Udform interviewguide for nedenstående områder, hvor I bruger den viden I har indsamlet via jeres desk research og intern forståelse.
 - 1.2.1.1 Interview nuværende virksomhedsaktionærer samt private aktionærer
 - 1.2.1.2 Interview potentielle virksomhedsaktionærer samt private aktionærer
 - 1.2.1.3 Hvis teamet vurderer, at andre interviews er nødvendige, er det også en mulighed. Årsagen skal blot være velargumenteret, eksempletvis hvis I gerne vil interviewe klimaeksperter eller internationale aktører.

2. Fase: Marketingsindsigt og test

- 2.1 Investeringsvirksomhederne har mere eller mindre det samme marketingsblueprint. Målgrupperne er forskellige og derfor skal budskaber og indhold justeres herefter.
 - 2.1.1 Teamet skal først danne sig et overblik over marketingsblueprintet og gøre sig bekendt med det.
 - 2.1.2 Lav personaer ud fra den indsamlede empiri fra fase 1.
 - 2.1.3 Brug den akkumulerede viden hidtil til at gøre marketingsblueprintet til marketingsplanen for Investering & Klima.
 - 2.1.4 Test herefter indsatsen af på målgruppen.

- 2.1.4.1 Det kan være via nyhedsbreve, SoMe opslag, brochure, landing pages, hjemmeside og meget mere.

3. Fase: Udarbejdelse af materiale og faglig dokumentation

- 3.1 Undervejs i forløbet forventes det, at ny viden og nye indsigter bruges til at justere eller udarbejde nyt materiale.
- 3.2 Hvis teamet undervejs via deres research identificerer faglig dokumentation, der understøtter Investering & Klimas arbejde, skal disse informationer tilføjes.

4. Fase: Hvis tiden tillader det: Markedsføring i forhold til udlejning af Investering og Ferieboligs 50 boliger i hele EU

- 4.1 Hvis tiden tillader det, og teamet når i mål med de andre opgaver før tid, så kan de se nærmere på Investering & Feriebolig
- 4.1.1 Undersøg hvordan Investering & Feriebolig kan få flere internationale kunder.
- 4.1.1.1 Hvordan skal Investering & Feriebolig markedsføre sig?

ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ En større markedsforståelse for investeringsområdet Klima
- ✓ Materiale og dokumentation til at understøtte Investering og Klima fremadrettet
- ✓ En veljusteret marketingstrategi, der passer til målgruppen og løbende er blevet testet.

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN SOM VIRKSOMHEDEN SELV EFTERSPØRGER

- Salg, digital markedsføring og marketing.
- Kommunikation
- Analytiske profiler
- Interview, dataindsamling og databearbejdning
- Forretningsudvikling og internationalisering.

TALENTPROFIL

Du vil blive en del af en virksomhed med meget åbne rammer i forhold den daglige arbejdsgang, som eksisterer i virksomheden. Derudover bliver du en del af et mindre team, så det forventes at man som talent har et åbent sind og kan tage ansvar for arbejdsområdet fra starten. Det store spillerum, som eksisterer i virksomheden gør, at du vil komme til at have en stor indflydelse på virksomheden og dens arbejdsopgaver. Så det forventes at du er klar til at byde ind med dit synspunkt på opgaverne, og hvordan de kan løses bedst muligt.

Der sker rigtig meget i virksomheden, derfor skal man være klar på hurtigt at sadle om og ændre fokus. Dette vil betyde, at du vil blive udfordret på dine kompetencer og finde nye måde at bruge dine tillærte kompetencer på.

Hvis du interesserer dig både fagligt og personligt for klimaet, og vil du gerne gøre en forskel for planeten og sikre, at kunden trygt kan investere i den, så er denne case lige noget for dig.



LEAD THE
TALENT