

Benhård forhandler i risikofyldt branche



[Daisy Krongaard](#) jonglerer hver dag med mejerivarer for millioner i sit firma [DK Milk](#)

Den tyske firehjulstrækker på parkeringspladsen har fået følgeskab af en lille rød sportsvogn. Noget siger mig, at den rappe røde sag også tilhører direktøren for handelshuset DK Milk A/S.

"Ja, jeg fik forhandlet en god pris hjem på den, men hundene kan bedre lide pladsen i firehjulstrækkeren," ler Daisy Krongaard.

De isblå øjne og det blonde hår leder automatisk tankerne hen på en isdronning. Sådan en, der ved, hvilken vej hun vil. Sådan en, Mercedes-forhandleren helt sikkert stadig kan huske.

Og sikkert ikke vil sælge en ny bil igen. Fordi prisen blev presset helt i bund. Sådan en, der bevarer det kølige overblik, når der ryger et par millioner i svinget på et valutakurstab. Sådan en, som gør det, der skal til. Også selvom det ikke altid skaffer hende venner. Sådan en, der anbefaler sin bankrådgiver som den rette til at bidrage med input til portrættet.

Han må dog ikke udtale sig (det siger banken), så bolden spilles videre til den tidligere kollega Nitesh Pal, der har kendt Daisy Krongaard i 15 år.

Svær branche

"Hun er skarp og utrolig dygtig. En hård **forhandler**, der ved, hvad det handler om. Det er godt, at vi ikke er i samme **branche**," ler Nitesh Pal, der sælger fisk og skaldyr i **Nordic Seafood**. Han tilføjer, at hun taler meget, men i øvrigt tager luften ud af enhver blondinejoke.

"Hun er virkelig smart og ved, hvordan hun skal tale med folk. Hun er slået igennem i en svær **branche**," siger Nitesh Pal.

Hun er både imødekommende og venlig, men de isblå øjne er skarpe. Og hun er velforberedt. Daisy Krongaard har opbygget et globalt handelsselskab forankret i handel med mejeriprodukter. Hun er uddannet og nærmest opvokset i branchen. For omkring ti år siden besluttede hun at gå solo og fik i 2009 sin virksomhed kåret som gazelle af Børsen.

"Jeg klarede mig godt og følte mig sikker på, at jeg kunne gøre det endnu bedre på egen hånd. Når du står på dit talent, så er det jo også sjovt, det du laver," forklarer direktøren, der er landsmandsdatter fra Haderslev.

Den slanke kvinde med det karakteristiske skandinaviske udseende vækker opsigt på de markeder, DK Milk begår sig. Især Nordafrika og Fjernøsten. Men det lader hun sig ikke mærke med.

Forretningsforbindelser over hele verden er i dag blevet del af Daisy Krongaards fundament. Det er nemlig ikke uden konsekvenser at sætte alt ind på karrieren.

Hvad har været dit største offer for karrieren?

"Min personlige energi. Men det gør man jo gerne. Jeg har ikke nogen familie endnu, men det er heller ikke sikkert, at mit liv egner sig til det. Som single giver du automatisk maksimalt til virksomheden," lyder det fra direktøren, der bruger otte til ti timer på en normal arbejdsdag.

Men arbejdet får ikke længere lov til at komme med hjem til huset ved vandet i Blokhus. Kroppen sagde fra, og Daisy Krongaard lagde sit liv om. Hun rejser dog stadig en del for at pleje både leverandører og kunder.

"Jeg har valgt en livsstil med hele verdenskortet foran mig, og jeg bruger det flittigt. Det bliver en livsstil med mange rejsedage, og det er givende at være ude i verden," forklarer direktøren, der har svært ved at se sig selv i et traditionelt dansk parforhold. "Det virker begrænsende. For mig handler det om at sikre hinanden plads til at udvikle sig sammen, men også hver for sig," siger Daisy Krongaard.

Tog selv affære

Da flere forskellige rådgivere gav hende flere forskellige råd omkring valg af granit og marmor til sommerboligen under opførelse, tog Daisy Krongaard selv affære.

"Jeg tog ned på de fabrikker i Italien, der producerer disse sten, og fik de svar, jeg havde brug for," konstaterer hun.

Privat ynder Daisy Krøngaard at rejse til Thailand, hvor batterierne bliver ladet op tæt ved vandet.

I de lande, hun besøger mindst to gange om året, opbevarer hun bagage på hotellerne.

"Derfor rejser jeg kun med håndbagage. Så undgår man stress over at skulle pakke og unødigt ventetid på bagage," forklarer hun.

Også det spirituelle og astrologien har taget plads i direktørens liv.

"Jeg styrer ikke min virksomhed efter det, men jeg er meget bevidst om både spiritualitet og astrologi. For mig personligt er det gode redskaber til at navigere igennem tilværelsen," siger Daisy Krøngaard.

Officielle link kilde: Borsen.dk

BLÅ BOG Daisy Krongaard

Navn: **Daisy** Elise Birkekjær **Krongaard**

Alder: 40+ (det spørger man altså ikke en dame om)

Bopæl: Blokhus, Nordjylland og Rønde ved Aarhus

Civil status: Single

Uddannelse: Tresproglig korrespondent, merkonom marketing, HD 1. del, Harvard, USA, MBA-program

Stilling: CEO og ejer, [DK Milk](#) A/S i Nørresundby

Interesser: Mine to karakterfaste gravhunde, oplevelsesrejser, venner, familie, spiritualitet og videnskab samt arkitektur

Officielle link kilde: Borsen.dk

DK Milk i vækst på viden

Handel

Hvert år bliver der eksporteret ca. 300.000 ton mejerivarer ud af Europa. DK **Milk** A/S i Nørresundby er en handelsvirksomhed specialiseret i global handel med bulk-mejeriprodukter som mælkepulver, smør og ost. Det nordjyske selskab er i år kåret som gazelle. En **vækst** der er opnået i et hårdt marked, men med forspring **på viden**.

'Det er et enormt konkurrencepræget verdensmarked. Vi er alt fra fem til ti konkurrerende virksomheder, der byder **på** en enkelt ordre. Selvom vi i global sammenhæng er en mindre virksomhed, har vi det samme set-up som de største, og vort valg af markeder betyder, at vi kan tilføre vores kunder en omfattende service,' forklarer direktør [Daisy Krongaard](#).

DK **Milk** har rettet sit fokus mod Mellemøsten, Nordafrika samt Fjernøsten. Kravene til politisk indsigt, kvalitet, leveringssikkerhed, specialistviden og finansieret kapital **på** verdensmarkedet er store, og det er en service, kunderne gerne køber sig til.

'Som handelsvirksomhed ønsker vi at bidrage mest muligt til vore kunders konkurrencedygtighed **på** deres slutproduktet. Og det kan vi gøre via vores viden og ved at skaffe de mest attraktive priser,' fortæller Daisy Krongaard, der har godt 20 års erfaring i branchen.

Hun kender aktørerne. Og de kender hende. Med sit valg af fokus **på** tredjelande er det et kapitalintensivt selskab, Daisy Krongaard står i spidsen for.

'De har brug for at arbejde med kapital **på** en anden måde. Vi finansierer helt op til 200 dage **på** udvalgte kunder, og det hverken kan eller vil de mellemstore mejeriselskaber, og de vil ikke tage risikoen **på** tredjelande,' forklarer direktøren, der startede sin virksomhed for ni år siden.

Og den var global uden noget dansk hjemmemarked fra første dag. Hos DK **Milk** bliver der handlet og spekuleret i højt tempo. Notater skrevet med kuglepen **på** direktørens hånd afslører, at det ofte går rigtig stærkt.

Købmandskab og viden

'Vi spekulerer og køber ind samt tager optioner **på** egne og vore kunders vegne. Det kan vi gøre **på** baggrund af vores viden om verdensmarkedet kombineret med stærkt købmandskab. Mælkepriser og mængder, lagerbestande, verdensmarkedspriser og dollar bliver dagligt fulgt tæt,' smiler Daisy Krongaard, der oprindeligt er uddannet tresproglig korrespondent med erhvervsjura og har første halvdel af en MBA i bagagen.

Små marginer

Som det kendetegner størstedelen af handelshusene inden for mejeri, sukker, korn etc. er omsætningen stor, men med meget små marginer.

'Verdensmarkedet kører op og ned. Lige nu har vi høje verdensmarkedspriser med hurtigt stigende priser. Og som altid har vi fokus **på** både **vækst**, bundlinje og fortsat akkumulering af egenkapital, til glæde for vore banker,' forklarer Daisy Krongaard.

Og krisen. Den skaber ingen ballade hos DK **Milk**.

'Vi kører kriseledelse hver dag uanset de økonomiske konjunkturer. I en handelsvirksomhed passer man **på** hver eneste krone, så det er ikke noget nyt for os at kontrollere omkostningerne stringent,' konstaterer Daisy Krongaard.

DK **Milk** skabte i 2007/2008 et bruttoresultat **på** 5,2 mio. kr. mod 4,4 mio. kr. året før. Bundlinjen tog et spring fra 1,7 mio. kr. til 1,9 mio. kr. Bond Commodities i London ejer 40 pct. af aktierne i DK **Milk** A/S og er Europas største nøddehandelshus.

Officielle link kilde: Borsen.dk

Handelshus lagt i ruiner af svigt

Linas Agro er ramt af leverandørsvigt, dyre råvarer og svindel, der tilsammen har slået luften ud af virksomheden HANDEL

Ulykkerne står i kø hos Linas Agro A/S i Aalborg. En blodrød bundlinje på næsten 50 mio. kr. har sparket benene væk under handelshuset, der bliver sendt til tælling af svigtende leverancer, stigende råvarepriser og en samarbejdspartner, der har snydt for et millionbeløb.

"Vores moderselskab har opkøbt alle aktier i selskabet, og vi har ændret struktur således, at vi ikke længere omsætter størstedelen af råvarerne, men derimod fungerer som agent for Linas Agro i Litauen," siger direktør Henrik Klindt Petersen, der har afhændet sin aktiepost på 40 pct. til AB Linas Agro.

Lænset pengekasse

Det litauiske moderselskab har ligeledes været nødt til at reetablere egenkapitalen i det nordjyske **handelshus**, da et samlet tab i regnskabsåret 2010/2011 på 49,6 mio. kr. har lænset selskabets pengekasse. Linas Agro, tidligere Rosenkrantz A/S, har specialiseret sig på engroshandel med korn- og foderstoffer samt vegetabiliske olier.

I 2010/2011 faldt den nordjyske virksomheds afsætning med ca. 25 pct. til 750.000 ton, men stigende råvarepriser har fastholdt omsætningen, der lander på 1,3 mia. kr. Til gengæld har problemerne stået i kø på bundlinjen. Det er især leverandørsvigt, der sender Linas Agro til tælling. Annullering og manglende leverancer af råvarer fra allerede indgåede kontrakter i Balkan-området har kostet dyrt. Det har nemlig betydet, at det nordjyske handelshus har været nødt til at købe sine råvarer andetsteds for at kunne opfylde sine salgskontrakter.

Dyrt at købe op

"Vi har leveret alt det, vi skulle, men det har været dyrt at købe op i et marked, hvor råvarepriserne har været markant stigende," forklarer Henrik Klindt Petersen.

Også [DK Milk](#) A/S i Nørresundby, der har specialiseret sig på global handel med bulk-mejeriprodukter som f.eks. mælkepulver, har bemærket de store udsving i råvarepriserne.

"Vi forventer samme scenarier i 2012," lyder det fra direktør [Daisy Krongaard](#).

DK Milk-direktøren har formået at holde hånden under sin indtjening og realiserer for 2010/2011 et overskud på 2,2 mio. kr., hvilket er på niveau med året før.

Hos Linas Agro er det ikke kun volatile råvarepriser, der presser selskabet. En mangeårig samarbejdspartner har ifølge det seneste årsregnskab bedraget selskabet for et betydeligt millionbeløb ved udstedelse af falske lagerkvitteringer i forbindelse med forudbetalinger.

Når du ser tilbage på det forgangne år, er der noget, I kunne have gjort anderledes?

"Vi har ikke gjort noget anderledes i forhold til tidligere år. Vores risikostyring har været lige så stærk som altid, men vi skulle nok have opgraderet på leverandører," siger Henrik Klindt Petersen.

Mindre omsætning

Direktøren understreger, at selskabet har fulgt sine sædvanlige procedurer.

"Vi har ikke foretaget spekulationer, der har kunnet eksponere os med vilje," siger han.

I sin nye rolle som 100 pct. ejet datterselskab og salgsagent for Linas Agro-koncernen må den nordjyske virksomhed vinke farvel til sin milliardomsætning. Direktøren ønsker dog ikke at kommentere hvor meget mindre omsætning, der er udsigt til.

Officielle link kilde: Borsen.dk

Kunsten bliver at fravælge

Med en fast hånd på rattet har [Daisy Krongaard](#) styret sin virksomhed stabilt gennem krisen. En krise hvor både råvare- og valutamarkeder har været mere uforudsigelige og svingende end nogensinde.

"Vi tabte et par millioner kroner på avancen sidste år som følge af valutakurstab, og markedet er ekstremt volatilt. Men jeg sover altså fint om natten," smiler Daisy Krongaard.

Børsen har mødt den arbejdsomme direktør til en snak om ledelse.

Hvad er dine vigtigste opgaver som leder?

"Det er **at** få os manøvreret sikkert igennem den volatilitet, vi ser på både råvare- og valutamarkedet. **At** bevare den bestående forretning og samtidig udvide den."

Hvad er det bedste råd, du har fået?

"Det er en gammel traver, men det gør det ikke mindre sandt. Forstå **at** leve i nuet og være til stede." Hvem har haft størst betydning for din karriere?

"De mennesker, der troede på mig i de unge år."

Hvad er dit næste mål for virksomheden?

"**At** gøre den endnu mere global. Måske ved **at** indgå i en større sammenhæng."

Hvilke værktøjer, tror du, **bliver** de vigtigste for fremtidens ledere?

"**At** kunne maksimere det, du tjener penge på, og skære det andet væk. Og krisestyring. Du kan desuden ikke længere lægge budget for de næste fem år. Så langt kan du ikke se frem," påpeger Daisy Krongaard.

Dynamisk tidshorisont

Hun tilføjer, **at** de høje lønninger og afgiftsniveauet i Danmark også stiller krav til fremtidens ledere om fortsat **at** kunne skære ind til benet og være fleksible.

"Du skal hele tiden være opmærksom på, hvor er kunderne og markedet nu? Vi står med en kortere og mere dynamisk tidshorisont **at** lede sin virksomhed på. Det stiller store krav til fleksibilitet," siger Daisy Krongaard.

Direktøren for [DK Milk](#) A/S har også et bud på, hvad fremtidens ledere er rigtig gode til.

"De er dygtige til **at** sortere store mængder information. Adgangen til information er større end nogensinde. **Kunsten bliver** i virkeligheden **at** fravælge," konstaterer hun.

Officielle link kilde: Borsen.dk

Notespalte - Kort nyt - Virksomheder

[DK Milk](#) i stabilt år

DK Milk A/S i Nørresundby er en handelsvirksomhed specialiseret i global handel med bulk-mejeriprodukter som mælkepulver, smør og ost. Det har i regnskabsåret 2009/2010 resulteret i en bruttofortjeneste på 6,9 mio. kr. mod 6,6 mio. kr. året før.

Bundlinjen tager et spring fra 2,3 mio. kr. til 2,5 mio. kr. i 2009/2010. **DK Milk** er tidligere kåret som gazelle-virksomhed og har rettet sit fokus mod Mellemøsten, Nordafrika samt Fjernøsten. Selskabets egenkapital udgør 11,7 mio. kr.

MEK

Officielle link kilde: Borsen.dk

På høje hæle i hård konkurrence

[Daisy Krongaard](#) har bygget et globalt handelsselskab op fra bunden. En del af opskriften er at tænke anderledes end mænd AF MALENE SEVERINSEN

Den blot femårige Daisy Krongaard sidder ved spisebordet hjemme **på** gården **i** Haderslev. Faderen taler om renter, noget der skal betales. Men det har han vist misforstået.

'Far, renter er da noget, man får,' konstaterer den unge dame.

Stilethælene rammer jorden og sender lydbølger gennem parkeringspladsen. Med faste skridt **i** et tempo, der skaber respekt hos individer med kendskab til **høje hæle**, sætter Daisy Krongaard kurs mod den firehjulstrukne [BMW](#).

Fra adressen **i** Nørresundby styres millionhandler med mejerivarer **i** hele verden, og [DK Milk](#) A/S har sikret sig en plads blandt dagbladet Børsens Gazeller 2009.

Adm. direktør Daisy Krongaard er formentlig den eneste kvinde **i** verden, der kan skrive direktør og hovedaktionær for et globalt handelsselskab **i** mejeribranchen **på** sit visitkort. Og hun har selv bygget det op – helt fra bunden.

Og det vækker opsigt **på** en række af virksomhedens markeder såsom Nordafrika og Mellemøsten.

'80 pct. hårdt arbejde, 10 pct. timing, 10 pct. held og streng omkostningskontrol'.

Direktøren balancerer både kaffe og dokumenter, inden hun tager plads **i** mødelokalet. Velforberedt. Det første spørgsmål er endnu ikke faldet, men forklaringen **på** Daisy Krongaards seneste succes er hermed givet.

'Og jeg kunne ikke drømme om at købe noget, jeg ikke kan sælgere dyrere **på** et senere tidspunkt,' tilføjer den lattermilde direktør.

Hun er, som hun selv siger, fyldt 40 år, og så taler vi ikke mere om alder. Men hvad forbinder direktøren så med god ledelse?

Individet er unikt

'Ledelse er spændende, og hvert individ er unikt. **I** handelsvirksomheder behøver vi ansatte, som selvstændigt kan tænke fra A til Z, også **i** pressede situationer. Jeg er nok ret krævende, det ved vi jo alle, at kvinder generelt er. Og det betyder, at ansatte bliver udfordret positivt. Men god ledelse er ultimativt, hvis man kan få trukket folk op **på** et højere niveau, end de selv troede, de kunne nå. Det

sker dog sjældent uden en del modstand **i** starten. God coaching er ligeledes, hvis du kan få folk til at fighte mere og yderligere. Et nej fra for eksempel en potentiel kunde er ikke godt nok. Få påvirket folk til at finde endnu mere af fighter-instinktet frem og se, at de fortsat vokser med opgaven'.

Hvad har overrasket dig mest ved at være ene kvinde **på** posten?

'At det forventes, at en kvinde altid er høflig og smilende **i** enhver henseende. Det er meget mere acceptabelt, at en mand er benhård, ikke smilende og til tider 'et dumt svin'.

Hvor henter du inspiration til ledelse?

'Fra mit forretningsnetværk gennem 20 år. **I** den seneste tid er jeg kommet tæt **på** arkitekter og designere. Det er en helt anden platform. Og så fra mine rejser. Jeg rejser op til 120 dage om året og møder enormt mange spændende mennesker. Jo mere åben man er, jo mere får man igen. Og så tror jeg generelt, at kvinder er mere opmærksomme end mænd. De opfanger flere signaler **i** deres omgivelser. En del mænd har fortsat travlt med at holde facade over for hinanden og ikke miste ansigt. Kvinder er måske ikke så bange for at blive gennemskuet eller for at være mere åbne og søgende,' lyder det fra Daisy Krongaard.

Kamp mod myndigheder

Eventyret er en stor drivkraft for direktøren, der sjældent bliver bange – hverken når hun er **i** Sydafrika **på** egen hånd blandt korrupte kunder og myndigheder, eller når bomberne sprænger **i** Algeriet under en forretningsrejse, eller når millionerne flyger gennem lokalet **i** en forhandling. For omkring ti år siden rejste hun alene til Sydafrika for at slås med de afrikanske myndigheder om at skaffe 200 ton konfiskeret mælkepulver ud af landet igen. De 1,8 mio. kr. dyre varer kom hjem.

Daisy Krongaard er bevidst om, at hun skiller sig ud fra mængden af habitklædte mænd og bruger det positivt.

'De første ti år var en 'fest' **i** en udpræget mandeverden. Og jeg nød opmærksomheden som kvinde. De næste ti år har man gennemskuet manden og savner flere kvinder **på** scenen. Når en mand siger, at han skal bruge 500 ton, skal han **i** virkeligheden have omkring 200 ton,' siger hun.

On high heels in fierce competition

Daisy Krongaard has built a global trading company from the ground up. Part of the recipe is not thinking like a man.

BY MALENE SEVERINSEN

Five-year-old Daisy Krongaard is sitting at the kitchen table on her farm in Haderslev. Her father is talking about interests, something that has to be paid. But he seems to have got it wrong.

“Dad, interest is something you get,” says the young lady.

The stiletto heels slam down and send sound waves across the parking lot. With determined steps at a pace that instils respect in people who know about high heels, Daisy Krongaard heads for the four-wheel BMW drive.

From the address in Nørresundby, she runs dairy product deals worth millions to all over the world and DK Milk A/S has secured her a place in Børsen’s Gazelles newspaper of 2009.

CEO Daisy Krongaard is probably the only woman in the world who can put her capacity as CEO and majority shareholder of a global dairy business trading company on her business card. And she has built it by herself – all the way from scratch.

And it draws the attention of a lot of the business markets, such as North Africa and the Middle East.

“80% her work, 10% timing, 10% luck and stern cost control.”

The CEO juggles coffee and documents before she takes her seat in the meeting room. Well prepared. I haven’t asked the first question yet, but the explanation to Daisy Krongaard’s latest success has already been given.

“And I wouldn’t dream of buying anything that I can’t sell for more at a later stage,” she adds laughing. She has turned 40 she says, and then we will not talk about age anymore. But what is good leadership to the CEO?

Every person is unique

“Leadership is exciting and every person is unique. Trading business need people who can think by themselves all the way from A to Z, also in stressful situation. I am rather demanding I think, as we all know that women generally are. And that means that my employees are positively challenged. But good leadership is ultimately when people reach a higher level than they thought they could reach. But that rarely happens without some initial resistance. Good coaching is also to getting people to fight more and better. For example, a no from a potential customer is not good enough. Affecting people and bringing out more fighter instinct, watching them grow with the task.”

What has surprised you the most about being a woman in this position?

“That it is expected of women to always be polite and smiling. It is more acceptable for a man to be tough, not to smile and at times be a “stupid pig”.”

Where do you get your leadership inspiration?

“From my business network of 20 years. Lately I have become very close with architects and designers. That’s a totally different platform. And from my travels. I travel up to 120 days per year and I meet a lot of exciting people. The more open you are, the more you get in return. And it is my belief that women are more attentive than men in general. They pick up on more signals around them. Some men still have trouble maintaining their façade, not losing face. Women are perhaps not so afraid of being seen through or of being more open and seeking,” Daisy Krøngaard says.

Fighting authorities

The adventure is a major motivator for the CEO who very seldom gets scared – neither when she is travelling in South Africa on her own amongst corrupted customers and authorities, or when bombs go off during a business trip to Algeria, or when millions fly through the room during a negotiation. About ten years ago, she went to South Africa on her own to fight the African authorities to get 200 tons of confiscated milk powder out of the country again. The DKK 1.8 million worth products were returned.

Daisy Krøngaard knows that she is different from all the other men in business suits and uses it to her advantage.

“The first ten years was a “party” in a male dominated world. And I enjoyed the attention I got because I was a woman. In the last ten years, I have seen through the men and I miss having more women on the scene. When a man says he will buy 500 tons, in reality he’s only buying about 200 tons,” she says.

Officielle link kilde: Borsen.dk

Risikofyldt handel for mia

SPEKULATION

Massiv spekulation i markedet øger risikoen og stiller krav til de danske handelshuse om at være på stikkerne.

"Markedet er blevet mere brutalt og volatilt som følge af massive spekulationer i råvarer," siger Henrik Klindt Petersen, direktør i [Linas Agro](#) A/S, der har specialiseret sig på engroshandel med korn- og foderstoffer, oliefrø samt vegetabiliske olier.

Den megen spekulation i markedet har resulteret i gevaldige udsving på råvarepriserne, og det har kostet dyrt hos Linas Agro. Leverandørsvigt sendte handelshuset i markedet **for** at købe op til sine indgåede salgskontrakter, og det blev en dyr indkøbstur, da priserne steg markant.

"Derudover har valutakurserne taget nogle meget mere ekstreme udsving end tidligere," siger Henrik Klindt Petersen.

Hos handelshuset [DK Milk](#) A/S i Nørresundby, hvor specialet er mejerivarer, har direktør [Daisy Krongaard](#) også en anden dark horse på sin radar.

"Et andet stort tema i 2012 bliver olieprisen, i det dairy commodities de seneste fem år har fuldt oliepriserne meget tæt, og det ventes at fortsætte i 2012. Vores forventning er dog, at OPEC-landene samt USA vil dæmpe op **for** en prisstigning forårsaget af Iran-situationen **for** at medvirke til en bedre global økonomi," vurderer Daisy Krongaard.

Finansiering er også blevet sværere i det sårbare marked.

"Det er globalt et svært marked at skaffe finansiering til. Bankernes villighed til udlån er ikke særlig stor. Det er blevet sværere at finansiere råvarehandel på fornuftig vis," konstaterer Henrik Klindt Petersen.

Konsolidering

Det betyder ifølge direktøren, at flere søger mod konsolidering.

"Nogle handelshuse lukker ned, mens andre finder sammen. Det er kendetegnende **for** branchen i øjeblikket, at den er meget volatil, og det får flere til at søge konsolidering," forklarer Henrik Klindt Petersen.

Han tilføjer, det blandt andet er usikkerhed om udbud og efterspørgsel, der gør markedet sårbart.

Tough negotiator in a risky industry

Daisy Krongaard has built a global trading company from the ground up. Part of the recipe is not thinking like a man.

BY MALENE SEVERINSEN

Five-year-old Daisy Krongaard is sitting at the kitchen table on her farm in Haderslev. Her father is talking about interests, something that has to be paid. But he seems to have got it wrong.

“Dad, interest is something you get,” says the young lady.

The stiletto heels slam down and send sound waves across the parking lot. With determined steps at a pace that instils respect in people who know about high heels, Daisy Krongaard heads for the four-wheel BMW drive.

From the address in Nørresundby, she runs dairy product deals worth millions to all over the world and DK Milk A/S has secured her a place in Børsen’s Gazelles newspaper of 2009.

CEO Daisy Krongaard is probably the only woman in the world who can put her capacity as CEO and majority shareholder of a global dairy business trading company on her business card. And she has built it by herself – all the way from scratch.

And it draws the attention of a lot of the business markets, such as North Africa and the Middle East.

“80% her work, 10% timing, 10% luck and stern cost control.”

The CEO juggles coffee and documents before she takes her seat in the meeting room. Well prepared. I haven’t asked the first question yet, but the explanation to Daisy Krongaard’s latest success has already been given.

“And I wouldn’t dream of buying anything that I can’t sell for more at a later stage,” she adds laughing. She has turned 40 she says, and then we will not talk about age anymore. But what is good leadership to the CEO?

Every person is unique

“Leadership is exciting and every person is unique. Trading business need people who can think by themselves all the way from A to Z, also in stressful situation. I am rather demanding I think, as we all know that women generally are. And that means that my employees are positively challenged. But good leadership is ultimately when people reach a higher level than they thought they could reach. But that rarely happens without some initial resistance. Good coaching is also to getting people to fight more and better. For example, a no from a potential customer is not good enough. Affecting people and bringing out more fighter instinct, watching them grow with the task.”

What has surprised you the most about being a woman in this position?

“That it is expected of women to always be polite and smiling. It is more acceptable for a man to be tough, not to smile and at times be a “stupid pig”.”

Where do you get your leadership inspiration?

“From my business network of 20 years. Lately I have become very close with architects and designers. That’s a totally different platform. And from my travels. I travel up to 120 days per year and I meet a lot of exciting people. The more open you are, the more you get in return. And it is my belief that women are more attentive than men in general. They pick up on more signals around them. Some men still have trouble maintaining their façade, not losing face. Women are perhaps not so afraid of being seen through or of being more open and seeking,” Daisy Krøngaard says.

Fighting authorities

The adventure is a major motivator for the CEO who very seldom gets scared – neither when she is travelling in South Africa on her own amongst corrupted customers and authorities, or when bombs go off during a business trip to Algeria, or when millions fly through the room during a negotiation. About ten years ago, she went to South Africa on her own to fight the African authorities to get 200 tons of confiscated milk powder out of the country again. The DKK 1.8 million worth products were returned.

Daisy Krøngaard knows that she is different from all the other men in business suits and uses it to her advantage.

“The first ten years was a “party” in a male dominated world. And I enjoyed the attention I got because I was a woman. In the last ten years, I have seen through the men and I miss having more women on the scene. When a man says he will buy 500 tons, in reality he’s only buying about 200 tons,” she says.

Officielle link kilde: Borsen.dk

Tror på stabilt år trods udsving

EKSPORT

Direktør [Daisy Krongaard](#) forventer, at 2012 bliver et godt år for [DK Milk](#) A/S, selvom radaren blinker rødt flere steder.

"Det bliver et år med fokus på management af de store og pludselige markedsskift, som kræver fleksibilitet samt rettidig omhu i organisationen," siger direktøren, der de seneste to år har realiseret et bruttoresultat på godt 6 mio. kr. i handelshuset i Nørresundby.

Søger ud i verden

Derudover kommer valutakursstyring til at spille en stor rolle for at styre sikkert i havn, tilføjer Daisy Krongaard.

Hun forventer, at Europa næppe bliver et vækstområde i 2012, hvilket får DK Milk til at søge længere ud i verden.

Euroen bliver løftestang

"Eksporten til andre lande bør opprioriteres, især da den løbende stærkere dollar hen over 2012 i forhold til euroen bliver en løftestang for mereksport," lyder vurderingen fra Daisy Krongaard.

Også de to nordjyske handelshuse [Nowaco](#) A/S i Aalborg og [Kangamiut Seafood](#) A/S i Dronninglund, der begge har specialiseret sig i fødevarer, ser længere ud i verden efter vækst. Hos disse virksomheder er blandt andet Afrika på radaren.

Officielle link kilde: Borsen.dk

Tættere på Daisy Krongaard

Ledelse

På en grund ved Århus med udsigt til Kalø Slotsruin bygger [Daisy Krongaard](#) nu sin private sommerbolig.

'Jeg har afsluttet et fire år langt forhold i udlandet, så nu skaber jeg en udvidet base i Danmark,' fortæller hun åbent.

En ny kærlighed har endnu ikke fundet vej, men der gøres gerne plads til den.

Daisy Krongaard er krebs af stjernetegn og interesserer sig for både astrologi og clairvoyance. Clairvoyancen bliver brugt, når hun har truffet beslutninger – for at tjekke om hun er **på** rette vej.

'Selvom man har succes med sin karriere og økonomiske situation, så er det ikke nødvendigvis udfyldende og givende i alle livets aspekter. Clairvoyance har jeg brugt i perioder, hvor jeg selv har været stærk, så **på** den måde kan man sige, at jeg har brugt det bagvendt,' forklarer hun.

Daisy Krongaard er bevidst om sit liv og sin frihed.

'Vi har kun dette ene liv, og champagne kan drikkes **på** andre dage end en lørdag. Solnedgange og nærvær kan nydes alle årets dage. Det er fantastisk at have alle muligheder. Der er 'optjent' frihed **på** alle fronter. Men mit drive er vækst. Skabelse. At se noget vokse og blomstre. Som krebs er modergenet udtalt. Indtil videre er virksomhed og projekter mine børn,' forklarer hun.

Og født med et handels- talent er hun.

'Man kan vel sige, at jeg forsøger at maksimere og udnytte det til fulde. Når man kommer fra en gård, lærer man, at der er en tæt sammenhæng mellem handling, konsekvens og efterfølgende omkostninger,' siger **Daisy Krongaard**.

Officielle link kilde: Borsen.dk