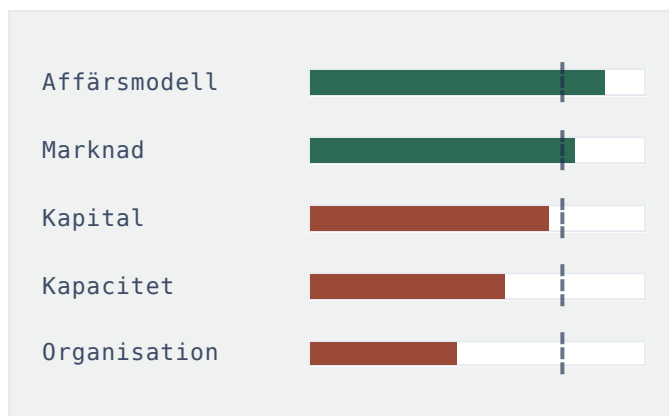


## STRATEGISK EXPANSION

# Vad i verksamheten bär en fördubbling?

Vi analyserar förutsättningarna för att expandera med utgångspunkt i den affärsmodell, den organisation och den konkurrenssituation ni faktiskt har — och pekar ut vad som måste vara på plats innan volymen ökar.



■ Bär volymen ■ Flaskhals

┆ Nivå som den planerade volymen kräver

Schematisk bild: expansionen begränsas av det led som räcker kortast.

## Vad vi analyserar

Fyra förutsättningar som avgör om tillväxten går att genomföra. De hänger ihop — en svag punkt sätter taket för de övriga.

### Affärsmodellen

Om intjäningen håller när volymen ökar, eller om marginalen bara fungerar i nuvarande skala.

- Marginal per kund och per uppdrag
- Vad som är rörligt och vad som är fast
- Intäkter som återkommer eller upprepas

### Konkurrenssituationen

Var ni står i förhållande till alternativen, och vad som gör att en kund väljer er när priset jämförs.

- Kartläggning av konkurrenter
- Position, pris och erbjudande
- Trösklar in på nya marknader

### Organisationen

Vilka personer och roller verksamheten står och faller med, och vad som händer när de blir fullbelagda.

- Nyckelpersonsberoende
- Roller, mandat och beslutsvägar
- Rekryteringsbehov och ledtider

### Kapital och kapacitet

Vad tillväxten binder i rörelsekapital innan den ger tillbaka, och om produktionen räcker till.

- Rörelsekapital vid ökad volym
- Finansiering och tidpunkt
- Kapacitetstak i leverans och system

## Så går det till

Ett uppdrag löper normalt över sex till åtta veckor och avslutas med ett beslutsunderlag som går att lägga på styrelsebordet.

## 01 Nuläge

Vi går igenom affärsmodell, organisation och siffror som de ser ut i dag.

## 02 Omvärld

Konkurrenter, kundunderlag och de trösklar som möter er på nya marknader.

## 03 Scenarier

Två eller tre tillväxtvägar räknas igenom med sina krav på kapital och bemanning.

## 04 Beslutsunderlag

Rekommendation, prioriterad åtgärdslista och en tidplan som går att följa upp.

# Det ni får i handen

En analys som säger vad som gäller, inte en presentation som håller alla dörrar öppna.

01 Skriftlig expansionsanalys med slutsatser och rekommendation

02 Flaskhalskarta över de förutsättningar som sätter taket

03 Scenariokalkyl med krav på kapital, bemanning och tid

04 Konkurrent- och positionsöversikt

05 Prioriterad åtgärdslista med ansvar och tidpunkt

06 Presentationsunderlag för styrelse, bank eller investerare



Swefinder  
Advisory & ownership

# Boka en första genomgång

Ett möte om verksamheten och den tillväxt ni överväger. Vi återkommer därefter med förslag på omfattning och fast pris.

SWEFINDER AB

Business Lounge, Forumvägen 14, Nacka

KONTAKT

Peter Svorono

E-POST

[peter@swefinder.se](mailto:peter@swefinder.se)

TELEFON

[070 861 01 11](tel:0708610111)