

Praktiska råd som fungerade för Säker Bostad AB

År 2011 startade fyra duktiga säljare ett företag inom en bransch de kände väl till, säkerhetsdörrar. Affärsidén var att importera, sälja och installera sådana produkter med målsättningen att få företaget att växa och naturligtvis bli lönsamt. Tilläggas kan att dessa grabbar aldrig drivit ett företag tidigare och hade därför begränsade kunskaper inom det området.

Affärstödsprogram

När jag träffade dem 2015 hade omsättningen redan nått 35 miljoner kr medan lönsamheten inte infunnit sig. Efter ett första möte med tre av delägarna och sedan ett uppföljningsmöte med VD:n påbörjade Säker Bostad AB ett affärstödsprogram (ASP) med VD-stödet. En skraddarsydd lösning baserad på kundens unika behov, förmåga och resurser. Den är en utgångspunkt som följs av en aktiv dialog under hela uppdragets gång där en mängd olika frågor som dyker upp längs vägen avhandlas och löses.

Första insatsen med Säker Bostad AB var att upprätta en affärsplan som förenade delägarna i en gemensam vilja att jobba i en viss riktning och mot överenskomna målsättningar. Med många delägare tog det ganska lång tid men den var nödvändig. Läs min artikel om affärsplan www.vdstodet.se/artiklar/strategi/affarsplan-%E2%80%93-varfor-da/147.

Långsiktigt samarbete

Affärstödsprogrammet bygger på ett samarbete över tid, att finnas tillhands för att stötta och utveckla VD när och då det behövs. Genom åren har jag därför haft förmånen att hjälpa Säker Bostad AB med många olika frågor och utmaningar man som företagare dagligen ställs inför, några exempel nedan.

- Ägarfrågor och aktieägaravtal
- Budget, likviditetsanalyser och lagerhantering
- Effektivisering av installationsarbetet
- Efterkalkyler
- Anställningar / Uppsägningar / Personalfrågor
- Kvalitetsfrågor

Vad säger kunden om samarbetet?

Det som fick Säker Bostad AB att arbeta med VD-stödet var ett förtroende för våra kompetenser och att personkemin fungerade bra.

Så här säger Mikael Buhr Håkansson om samarbetet: *"VD-stödet satte sig in i vårt företag och förstod vad vi höll på med, vilket gjorde att råden fungerade. I början var det mycket direkt engagemang från företagets sida men sedan övergick det till att VD-stödet självständigt tog fram förslag som efter diskussion och beslut implementerades. Vi hade ingen fungerande styrelse så Stefan agerade som handledare, bollplank och mentor inom företagsövergripande och strategiska frågor. Vi har haft en fortsatt stark tillväxt och överskotten har återinvesterats i bolaget. För vår del blev samarbetet till stor del en läroprocess, en 'on the job' utbildning. Den kunskapen har jag tagit med mig och vi arbetar fortfarande enligt de diskussioner jag haft med Stefan".*

Du kanske känner igen dig i texten ovan eller har funderingar kring affärer, företagande och annat som nämnts. Hör då av dig för ett förutsättningslöst samtal.

stefan.erlandsson@vdstodet.se

