



CREDO
PARTNERS



interimleder

Velg din EIER og LEDER med omhu

08:00 - 08:30: Frokost

08:30 - 09:00: Eierfilosofi og metoder for SMB, samt eksempler på vellykket eierskap
Gudmund Killi, Managing Partner i Credo Partners

09:00 - 09:30: Ledelse i SMB bedrifter som skal ta steget videre. Metoder og erfaringer.
Vegard Rooth, Administrerende direktør i Interimleder AS

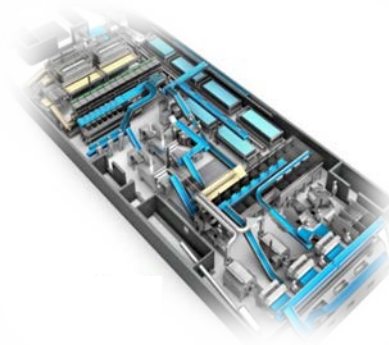
09:30-09:45: Q&A



Eierskap i overgangen fra liten til stor

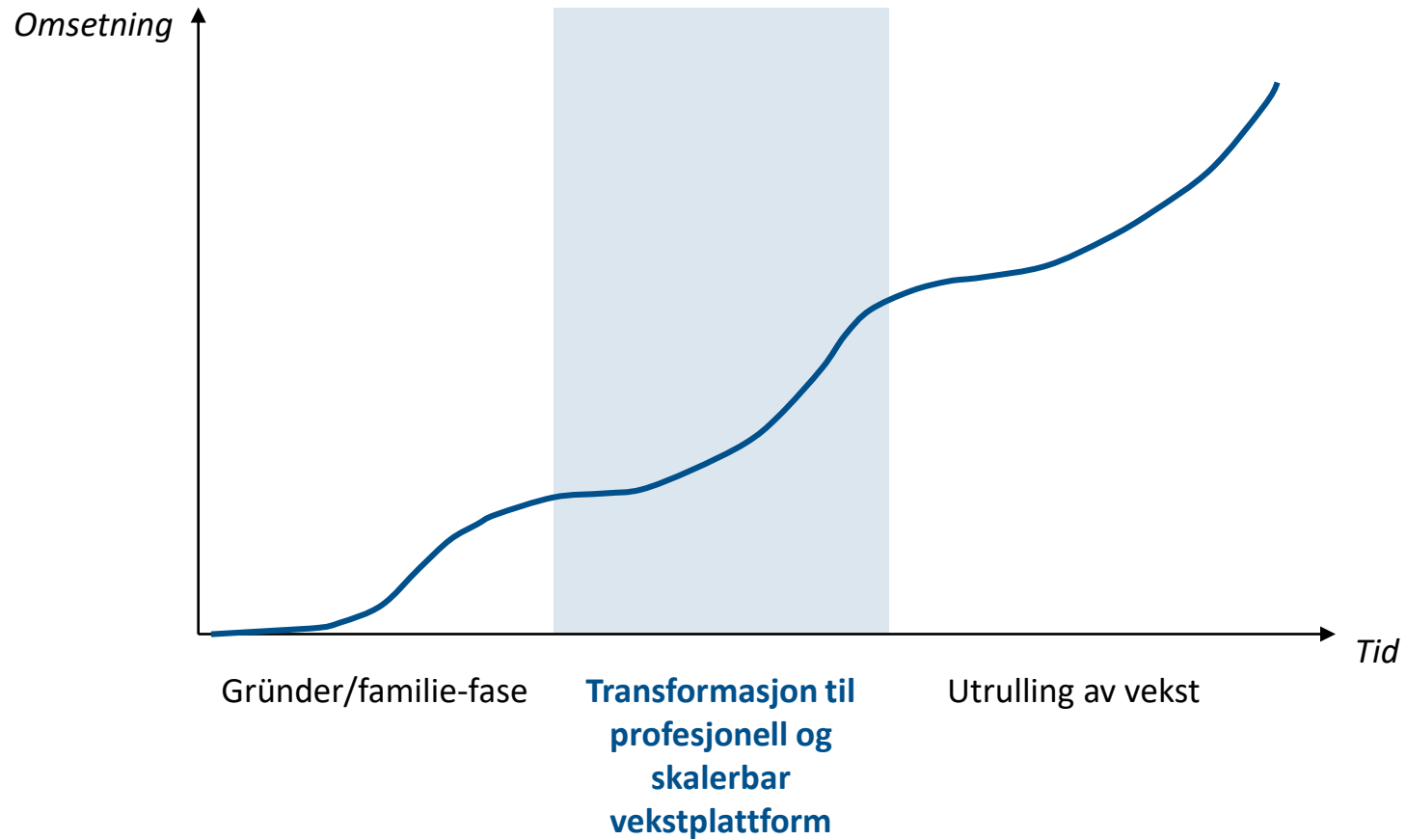
Spesialist på verdiskaping i små og mellomstore bedrifter

- SMB
- Partnerskap
- Direkteinvesteringer



Vårt fokus: overgangen fra liten til stor

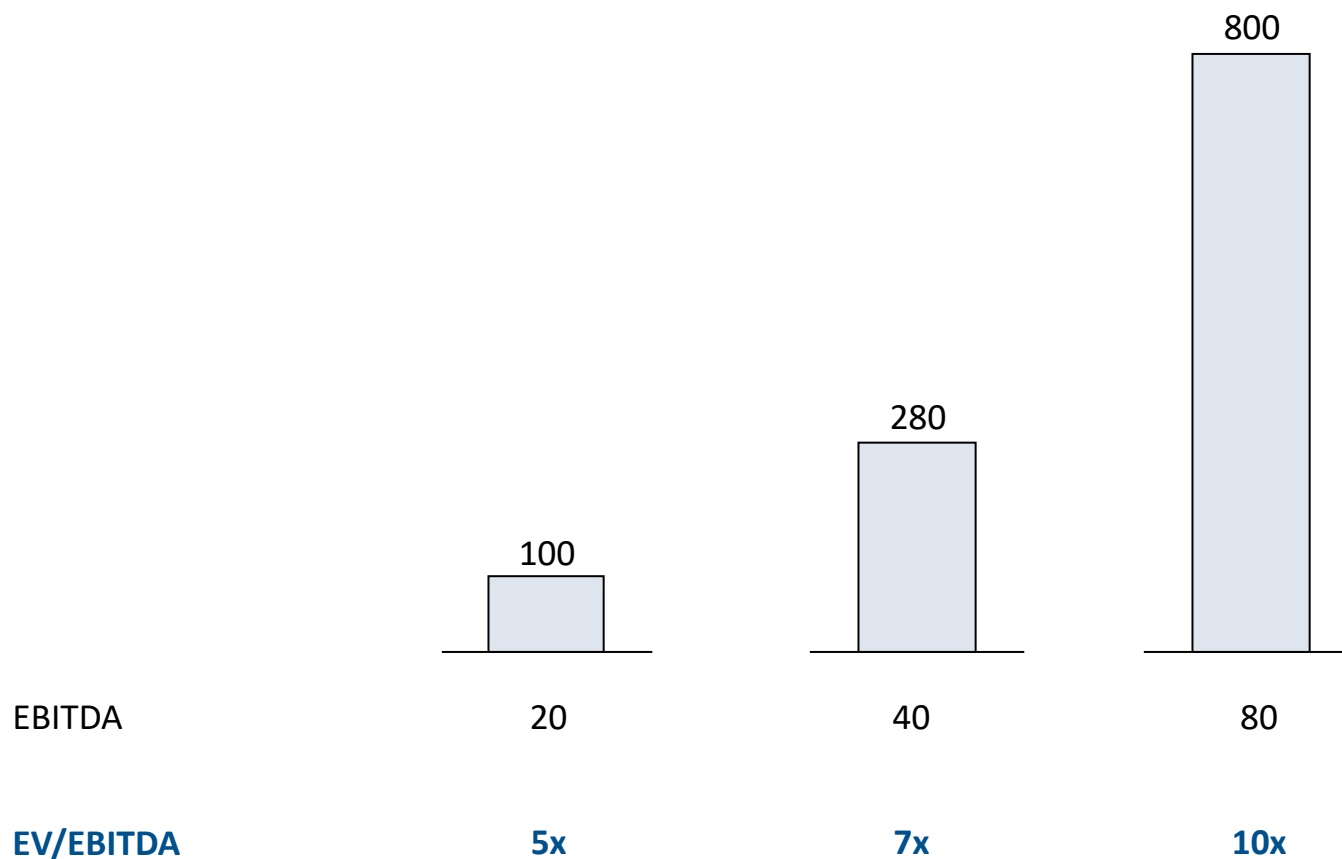
ILLUSTRASJON



Hvorfor SMB og transformasjon for vekst?

Selskapsverdi for lite, mellomstort og stort selskap

ILLUSTRASJON



Verdiskaping i mindre selskaper er et eget fag

STORT SELSKAP

- Etablert infrastruktur
- Etablert organisasjon og lederstruktur
- Betydelige ressurser for vekst
- Etablert styringsmodell med tydelige roller

MINDRE SELSKAP

- Ofte manglende infrastruktur
- Organisasjon og lederskap avhengig av få nøkkelpersoner
- Begrensede ressurser til utvikling og vekst
- Ikke tydelig skille mellom daglig ledelse og eierskap

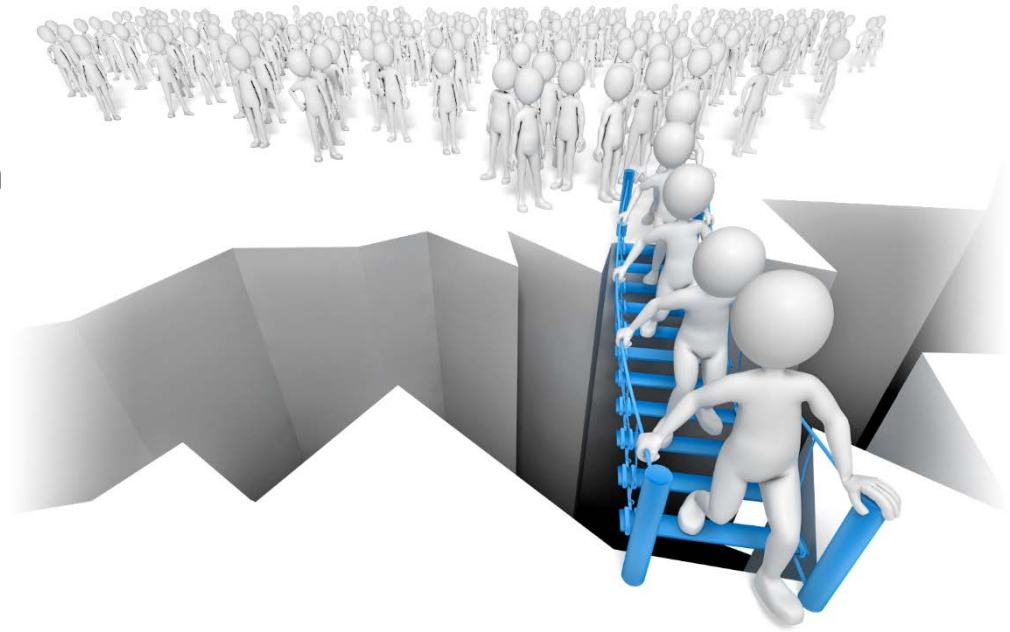
SMB-frustrasjon 1: Usikker retning og ambisjon

- Hvilken vei skal jeg velge?
- Hvor mye kan jeg gjøre på en gang?
- Hvor høyt tør jeg satse med familiens penger som innsats?



SMB-frustrasjon 2: Flaskehalsler

- Jeg må gjøre alt selv!
- Hva kan organisasjonen og ledelsen klare av vekst og utvikling?
- Systemer og infrastruktur fungerer nå, men hvor mye vekst tåler vi?
- Vi må investere – hvor får jeg kapital?

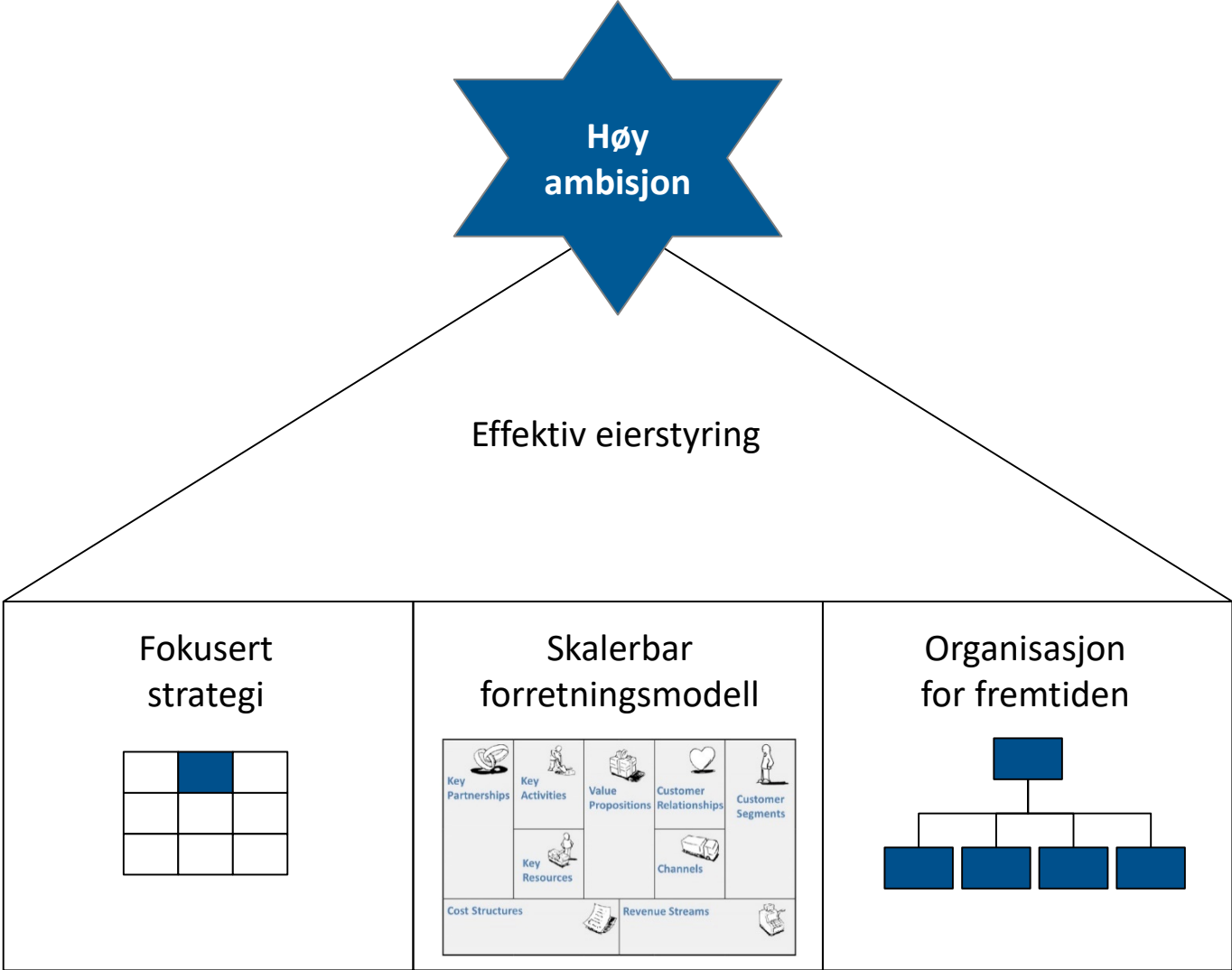


SMB-frustrasjon 3: Uklar eierstyring

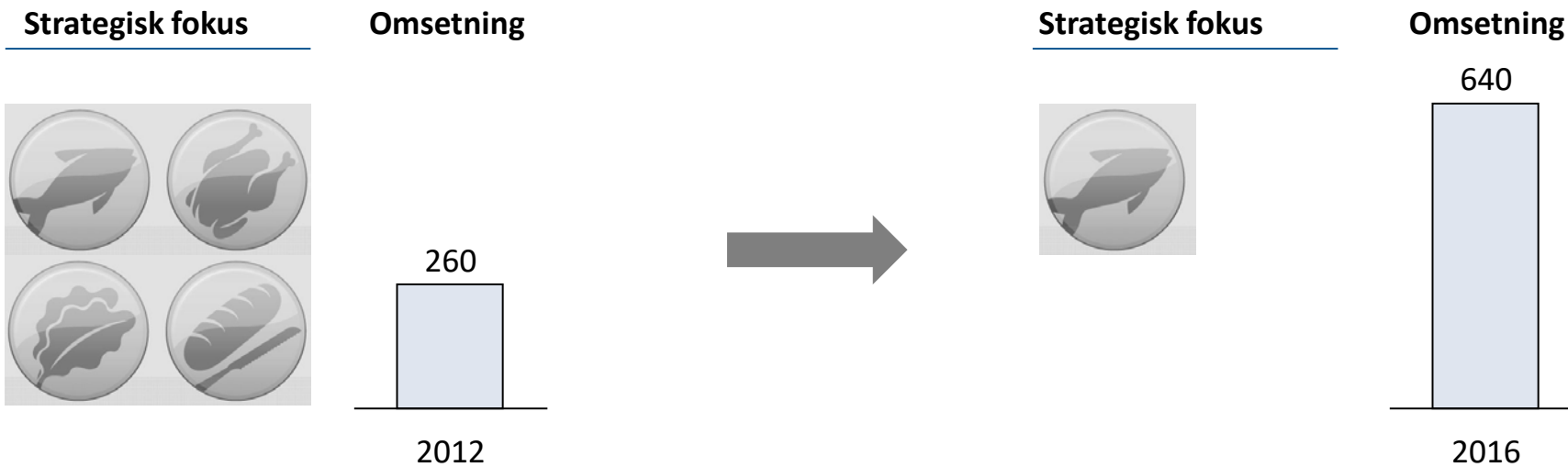
- Jeg må bestemme alt alene
- Familien blir ikke enige om hva vi skal gjøre
- Vi endrer stadig prioriteter



Mindre selskaper krever et eget angrepssett



Case 1: Fokusert strategi

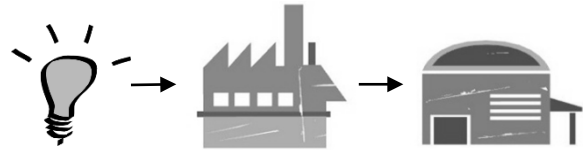


Case 2: Skalerbar forretningsmodell

Forretningsmodell

DG

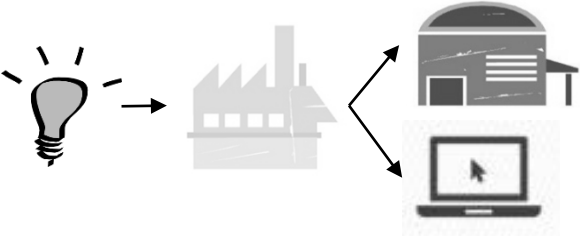
50



Forretningsmodell

DG

60

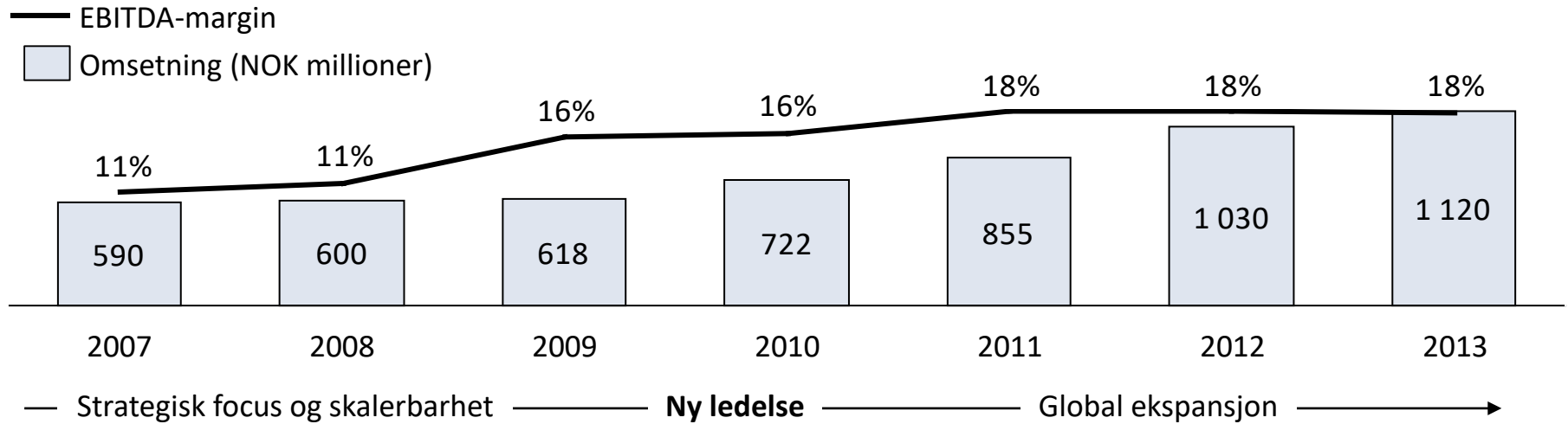


2014

2015



Case 3: Organisasjon for fremtiden



Fra møbelkonglomerat til globalt ledende baby-brand

Partnerskapsmodell riktig for SMB

**Nøkkelpersoner er kritiske for mindre selskaper.
Partnerskapsmodell sikrer kontinuitet og bidrag.**



- Tydelig majoritetseier
- Gründer/familie/ledelse som store minoritetseiere
- Felles plan og ambisjon mot realisering av verdiene

Viktigste eierbidrag i overgangen fra liten til stor

- **Kompetanse** til å sette en høy ambisjon og en fokusert strategi
- **Ressurser** til å bygge et skalerbart forretningsystem og organisasjonen for fremtiden
- **Kapital** til å redusere gründers risiko og samtidig gi kraft til verdiutvikling

vi posisjonerer

vi strukturerer

vi bygger