

Hur har ni investerat i framtiden...?

Är ni ett företag med en fantastisk affärsidé, unika produkter och stadigt ökande vinst, då kan ni sluta läsa nu...

Är ni däremot en organisation med en affärsplan sedan anno dazumal, och upplever att ni snarare går bakåt än framåt, då är det hög tid att reagera.

Jag har sedan avvecklingen av Prio Security AB i början av året arbetat med att bygga upp Octagon Development. Tanken med bolaget är att hjälpa andra entreprenörer och företag med affärsutveckling. Det kan vara allt från att bara vara ett bollplank till att hjälpa till vid företagsförvärv. Det är ibland lättare att komma utifrån och se vad som behövs göras för att lyfta verksamheten mot nya mål, man blir ju lätt hemmablind med tiden.

Ni kan anlita mig som konsult för längre eller kortare uppdrag. Kostnaden står i relation till uppdragets längd och hur kvalificerat uppdraget är. Jag har erfarenhet från det mesta vad det gäller att driva företag. Så som: internationellt arbete, export/import, marknadsföring, försäljning. Men också företagsförvärv, vinstoptimering och företagsförsäljning (exit)

Nedan följer några frågor/funderingar som exempel på vad jag kan göra för just ert företag.

- Hur marknadsför ni er idag?
- Hemsidan är den uppdaterad?
- Hur ser er logotyp ut, har ni någon över huvudtaget?
- Har ni en grafiskprofil?
- Var och hur hittar ni nya kunder?
- Hur fungerar er kundvård?

Ni kanske funderar på att:

- Utveckla ett nytt produktområde?
- Ni kanske tittar på ett generationsskifte?
- Behöver ni bredda styrelsens kompetens?
- Behöver någon en "time-out"?
- Vill ni mäta er med liknade verksamheter?
- Vill ni göra en marknadsundersökning?

Hur ni än funderar så är det aldrig bortkastat att förnya, optimera och utveckla verksamheten.

"Den som slutar vilja vara bättre, slutar snart att vara bra"



Jag är en entreprenör som brinner för att få företag och medarbetare att växa, och därigenom öka omsättning och vinst. Jag har erfarenhet från både stora och små företag, i olika branscher. Som t.ex:

- Byggbranschen (Trelleborg/ Ahlsell)
- Petroleumbranschen (BP/ Statoil)
- Dagligvarubranschen (Karamell Kungen)
- Säkerhetsbranschen (Antech/ Bewator/ SIMENS)

Jag har arbetat i följande roller under åren:

- Inköpschef (5 år)
- Stationschef (2 år)
- vVD (5 år)
- Distriktchef (10 år)
- Marknadschef (2 år)
- VD (11 år)

Min eftergymnasiala utbildning har jag från IFL (Handelshögskolan) Där jag gick en Executive Education (ledarskap och ekonomi) mellan åren 1988-1989.



Det kostar ingenting att fråga, så ta chansen nu om ni upplever att det finns något ni vill förändra, utveckla eller optimera inom företaget. Naturligtvis är all korrespondens konfidentiell. Jag kan även upprätta en NDA om så krävs.

Mina kontaktuppgifter står nedan. Behöver ni ytterligare referenser, så lämnar jag det mer än gärna vi vårt första möte.

Med vänlig hälsning,

Stefan Uveskog