

Resumé af vækstplan

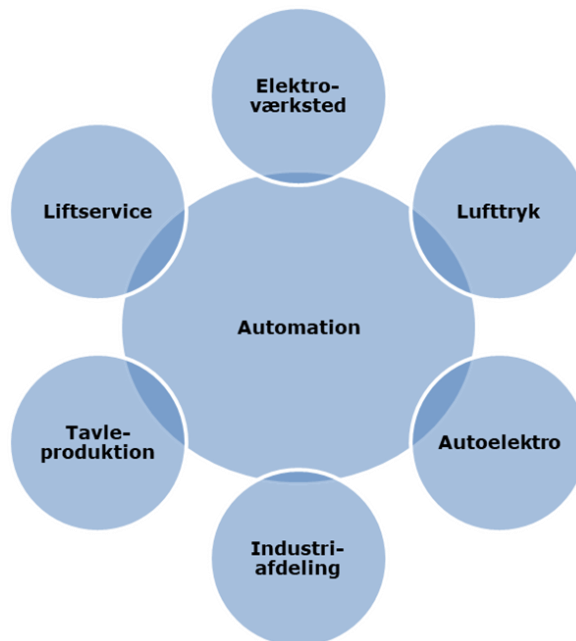
Virksomhed: Elektro Gruppen
Adresse: Maltvej 16-20, Brønderslev
CVR: 21522775

Om virksomheden

Elektro Gruppen blev stiftet i 1999 og ejes i dag af Lars Sanderhoff og Morten Frølund Petersen, som hver ejer 50%. Lars Sanderhoff og Morten Frølund Pedersen er begge en del af ledelsen og indgår i den daglige drift.

Elektro Gruppen er en kvalitetsbevidst service- og produktionsvirksomhed, der primært henvender sig til B2B-industrikunder. Omkring 40% af aktiviteten er rettet mod landbaserede produktionsvirksomheder i Nordjylland. Den anden del, der udgør ca. 60% af aktiviteten, er rettet mod global skibsfart, hvor der produceres tavler (Styrings- og loggeskabe) til b.la. røggasrensning.

Elektro Gruppen servicerer og sælger til ca. 2000 virksomheder i primært Nordjylland. Elektro Gruppen er inddelt i forskellige afdelinger:



Elektro Gruppens koncept bygger på "kvalitet til tid" og at Elektro Gruppen er en "one-stop-shop"- for kunden. Elektro Gruppen stiler ikke mod at have en billig timepris, men mod at være bedst og billigt på sigt. Elektro Gruppen vil være kundernes foretrukne samarbejdspartner, ved at kende kundernes behov og levere et godt stykke arbejde hver gang således at de har bevidst tilfredse medarbejdere, kunder og samarbejdspartnere.

Hvorfor blev virksomheden udvalgt til deltagelse i Scale-Up Denmark?

Elektro Gruppen er en professionel og spændende virksomhed, som har vækstet meget indenfor de seneste år.

Elektro Gruppen vil, for at styre virksomheden videre igennem en aggressiv vækstfase, have fokus på strategisk retning og handlekraft. Der er behov for en klar strategi, som skal sætte retningen for virksomheden, medarbejderne og andre understrategier. Elektro Gruppen vil arbejde med at skabe en endnu mere homogen virksomhed, med klarhed og retning. For derved at kunne genere mere aktivitet og indtjening, igennem bevidst tilfredse medarbejdere og kunder.

Elektro Gruppen har stort vækstpotentiale samt ambitioner og lå derfor indenfor målgruppen, hvorfor de vil udvalgt til at deltage i Scale-Up.

Forløbets varighed

Januar 2020 – juni 2020

Virksomheden har, som en del af det skræddersyede individuelle udviklingsforløb, fået ca. 150 timers ekstern rådgivning. Ekstern rådgivning ramme: 150.000 kr. Elektro Gruppen har derigennem haft fokus på at udvikle en ny strategi med must-win-battels, som er blevet tilvejebragt igennem et procesforløb drevet af Kirsten Kjellberg fra Lederiet.

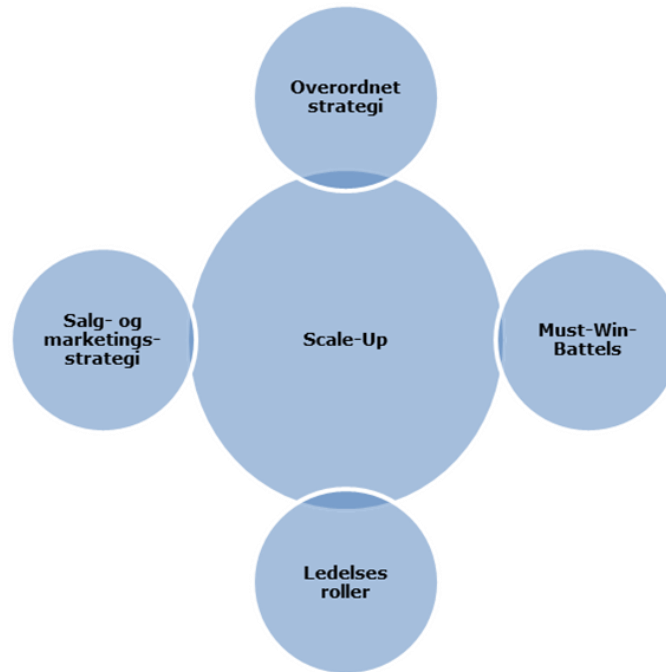
Vækstmål for virksomheden

| | År 0 (Entry) | År 2 | År 5 | År 5 (Uden deltagelse i Scale-Up Denmark) |
|-----------------------------|----------------|--|---|---|
| Anslået antal medarbejdere | 65 | 85 | 100 | 70 |
| Anslået omsætning (mio.kr.) | 107.000.000kr. | 139.000.000kr. 30% svarende til en stigning på 32 mio.) | 177.000.000kr. 50-60% svarende til en stigning på 60-70 mio. | 107.000.000 |
| Anslået eksport (mio.kr.) | 1000.000 | 2.000.000 | 3.000.000 | 1.000.000 |

Hvad har virksomheden fået ud af Scale-Up Denmark?

Som følge af Elektro Gruppens deltagelse i Scale-Up har virksomheden fået følgende ud af det:

- Fastlæggelse af den overordnede strategi og retning for Elektro Gruppen, herunder:
 - o En fastlæggelse af ambition, vision og mission samt værdier:
 - Elektro Gruppens ambition er at vækste med 30%. Virksomhedens vision er at blive landsdækkende. Virksomheden vil være den foretrukne leverandør og servicepartner indenfor trykluft, elektromekanik, automation og smedearbejde til det professionelle marked i Danmark. Kundens one stop shop.
 - o Elektro gruppen vil fremover have fokus på:
 - Organisk vækst og opkøb af elektrovirksomhed og trykluftvirksomhed
 - Driftssikker organisation
- Identifikation af must-win battles og opsætning af handlingsplaner
 - o Must-win battle: Opkøb af elektrovirksomhed og trykluftvirksomhed
 - o Must-win battle: En velfungerende afdeling i Frederikshavn
 - o Must-win battle: Understøttende systemer (herunder digitalisering)
 - o Must win battle: Klar rollefordeling
- En fastlæggelse af ledelses roller og beskrivelse af forskellige opgaver
- Igangsat fastlæggelse af en salg- og marketingsstrategi.
 - o Elektro Gruppen vil udvælge 50-100 strategisk vigtige kunder med udgangspunkt i kundernes omsætning og hvor meget de køber hos dem.



Næste skridt for virksomheden

Næste skridt for Elektro Gruppen er at effektuere handlingsplanerne således at virksomhedens vækstambitioner realiseres.