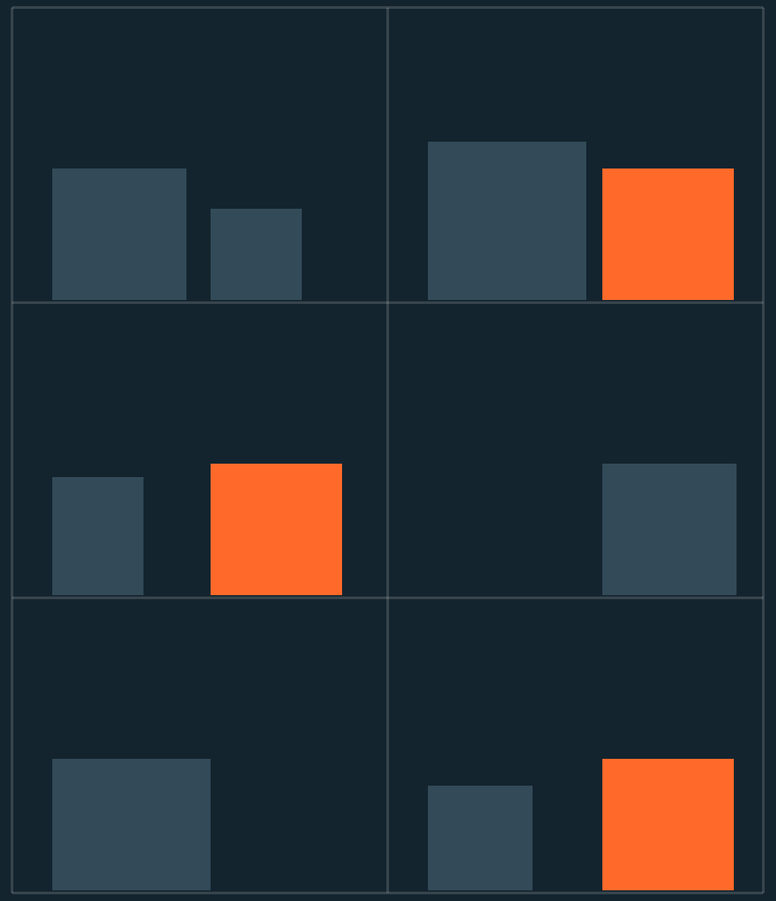
HARBOR TOOLS · DIREKTIONSMØDE

Stockline

Lagerstyring til små fabrikker — et marked på 240 mio. USD, hvor kun 8 % har købt software endnu.



Beslutning: godkend fase 1 — 400.000 USD

FORSLAG
Nyt forretningsområde

SAMLET INVESTERING
1,2 mio. USD over tre år

DATO
8. november 2026

REOL · TELEFON · REALTID

DAGSORDEN

Fem spørgsmål, og derefter én beslutning

01 **Markedet er stort og næsten uberørt**
120.000 fabrikker, 8 % udbredelse, 240 mio. USD om året

02 **Problemet koster tid og omsætning**
90 minutter om dagen, 3 % af omsætningen, 76 % på regneark

03 **Stockline rammer hullet i markedet**
Pris, indkøringstid, telefon på gulvet, maskinintegration

04 **Omsætningsplanen og vejen til overskud**
60 → 220 → 600 kunder, overskud på året i år 3

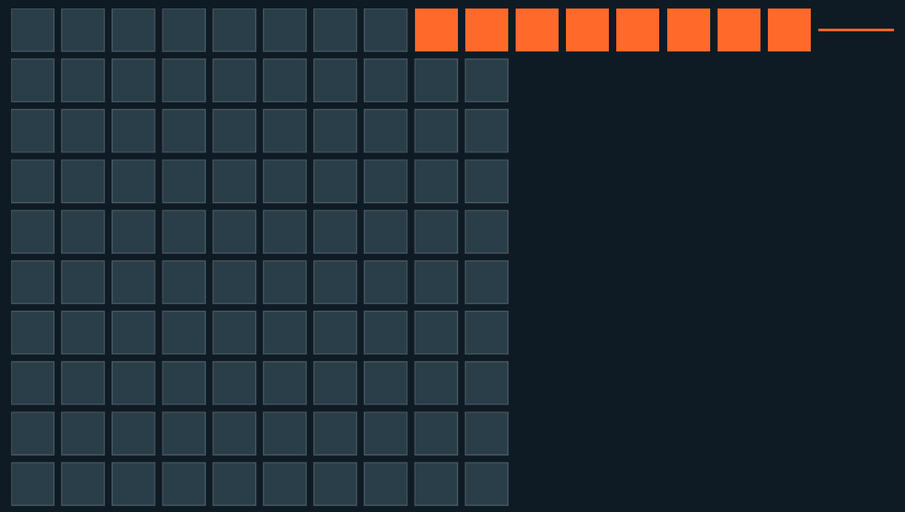
05 **Tidsplan, risiko og stopklodser**
Pilot i november, review i februar, release i april

06 **Beslutningen vi beder om**
Godkend fase 1: 400.000 USD

01 · MARKEDET

92 % af vores målgruppe har ikke købt lagersoftware endnu

Markedet skal ikke erobres fra en konkurrent. Det skal skabes hos dem, der stadig gør det i hånden.



8 %
har software i dag

92 %
regneark, papir, hul

Hvert felt = 1 % af 120.000 målfabrikker.

MÅLGRUPPE

120.000

Små fabrikker i vores rækkevidde — samme indkøbere, som Harbor Tools allerede sælger værktøj til.

MARKED OM ÅRET

240 mio. USD

Vores plan for år 3 på 1,44 mio. USD svarer til under 1 % af markedet. Vi behøver ikke vinde det hele.

En lille fabrik taber halvanden time og 3 % af omsætningen — hver gang lageret ikke passer

90

minutter om dagen

Går med at tælle, ringe rundt og tjekke om delen står på hylden. Det er en halv dag om ugen for en nøgleperson.

3%

af omsætningen

Tabt til udsolgte varenumre: stoppet produktion, hasteindkøb til overpris, leveringer der skrider.

76%

styrer lager i regneark

Konkurrenten er altså ikke et andet system. Det er en fil på en pc, som kun én person opdaterer.

Regneark opdateres én gang om dagen → **Tallet på skærmen passer ikke med hylden** → **90 min. dagligt på manuel kontrol** → **Varen er alligevel udsolgt** → **3 % af omsætningen**

Årsagskæden: forsinket data → forkert tal → manuelt arbejde → udsolgt → tab.

Stockline flytter lagertallet ud på fabriksgulvet — på den telefon, folk allerede har i lommen

01 **Registrering sker, hvor varen flyttes**

Ind- og udtag scannes på telefonen ved reolen, ikke indtastet bagefter på et kontor. Tallet er rigtigt, fordi det aldrig skal huskes.

02 **Maskinintegration lukker kredsen**

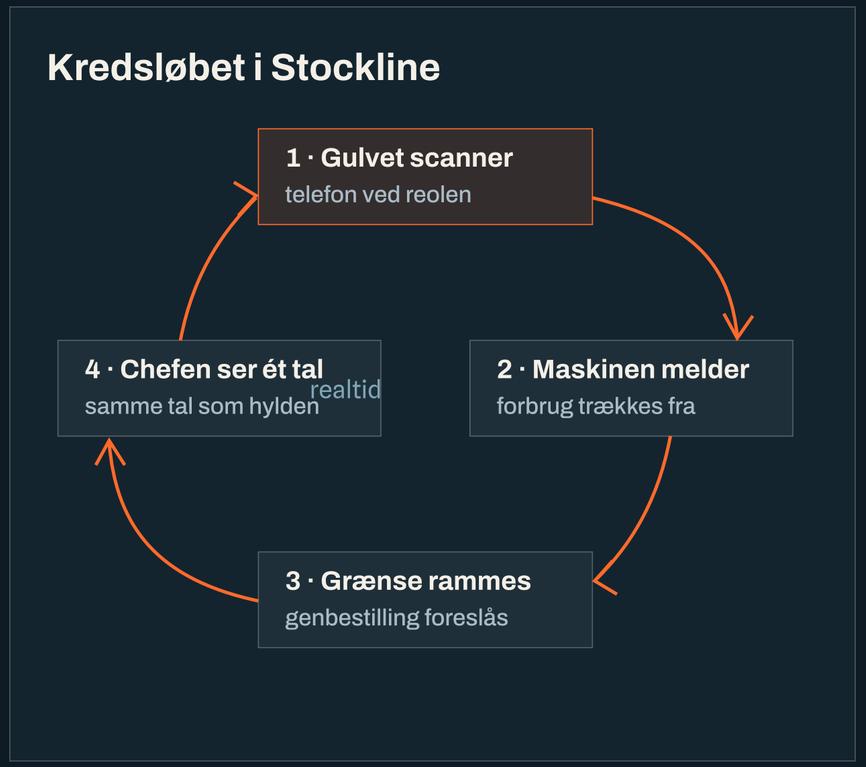
Forbruget trækkes fra, når maskinen kører — ikke når nogen får tid til at skrive det ned.

03 **To uger fra kontrakt til drift**

En lille fabrik har ikke en it-afdeling. Indkøringen skal kunne ligge i en enkelt rolig uge plus én til.

04 **200 USD om måneden, ikke et projekt**

Prisen skal kunne godkendes af fabrikschefen selv. Det er en driftsudgift, inte en investeringssag.



03 · POSITIONERING

Vi ligger i hullet: ti gange billigere end ERP, og langt stærkere end regnearket

LØSNING	PRIS PR. MÅNED	INDKØRINGSTID	INDTASTNING PÅ GULVET	MASKININTEGRATION
Stockline Harbor Tools · nyt produkt	200 USD	2 uger	Telefon	**Ja**
Large ERP de etablerede systemer	2.000 USD	6 måneder	Kun pc	**Ja**
Spreadsheets 76 % af målgruppen i dag	0 USD	Samme dag	Kun pc	Nej

Prisen afgør, hvem der må købe

200 mod 2.000 USD flytter beslutningen fra en bestyrelse til en fabrikschef.

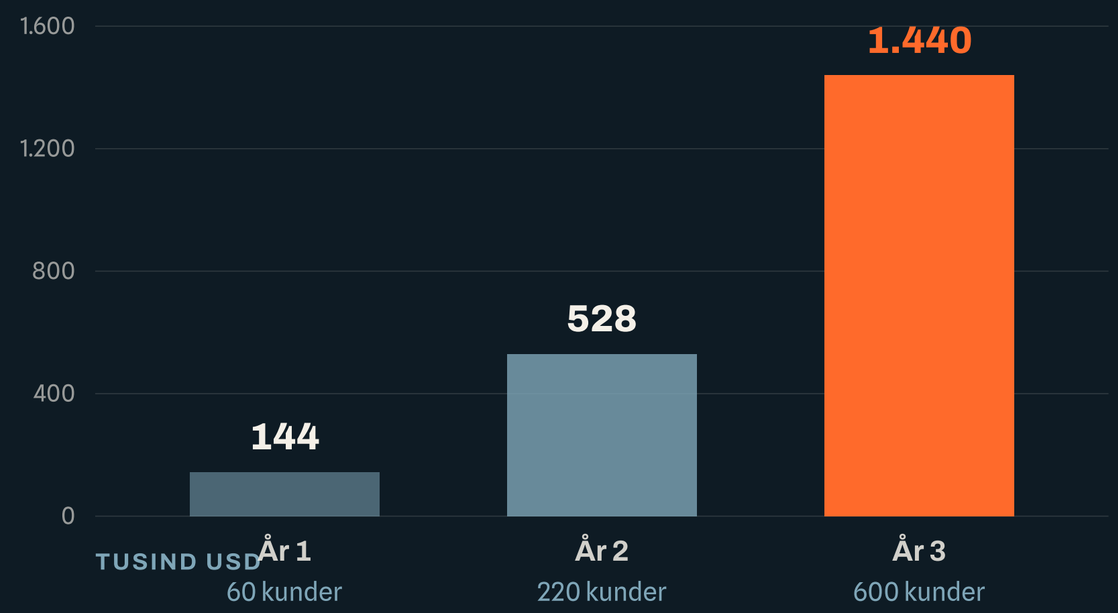
To uger mod seks måneder

Et ERP-projekt kræver folk, en lille fabrik ikke har. Vi kræver to uger.

Telefonen er det reelle forspring

Begge alternativer kræver, at man går til en pc. Derfor passer tallene aldrig.

Omsætningen tidobles på tre år: 144.000 → 528.000 → 1,44 mio. USD



ÅR 3

600

kunder — og overskud på året. Det er 0,5 % af de 120.000 målfabrikker.

Antaget frafald

5%

om året. Lagerdata bliver hurtigt systemet, man ikke skifter væk fra.

Investering

1,2 mio. USD

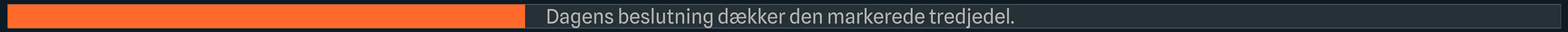
over tre år — frigivet i faser, ikke på én gang.

04 · INVESTERINGEN

1,2 mio. USD er rammen — men i dag binder vi kun 400.000

Pengene frigives i tre faser med en beslutning imellem. Falder piloten igennem i februar, stopper vi efter fase 1.

SAMLET RAMME · 1,2 MIO. USD



FASE 1 · TIL GODKENDELSE NU

400.000 USD

Pilot hos 3 kunder, maskinintegration, frem til general release i april.

→

FASE 2 · BESLUTTES SENERE

Rest af rammen

Salg og onboarding op til 100 kunder i oktober.

→

FASE 3 · BESLUTTES SENERE

Op til 1,2 mio.

Opskalering mod 600 kunder og overskud på året i år 3.

Fordelingen af de resterende 800.000 USD mellem fase 2 og 3 fastlægges ved reviewet i februar. Kun fase 1 er beløbsfastsat i dag.

Fra tre pilotkunder i november til hundrede kunder i oktober

TRIN 1

Pilot hos 3 kunder

Rigtige fabrikker, rigtige maskiner. Vi måler om de 90 daglige minutter faktisk falder.

November

TRIN 2

Review — fortsæt eller stop

Beslutningspunktet. Holder indkøringen på to uger, og vil piloterne betale de 200 USD?

Februar

TRIN 3

General release

Produktet sælges åbent. Salget overtager, og prisen er fast fra dag ét.

April

TRIN 4

100 kunder

Beviset på at salget kan gentages. Derfra er vejen til 220 kunder i år 2 en skaleringsopgave.

Oktober



Stopklodsen ligger i februar

Fase 1 er den eneste bevilling, der er i spil, hvis piloten ikke holder. Vi binder ikke år 2 og 3 i dag.

Den største usikkerhed er indkøringstiden

Prisen på 200 USD holder kun, hvis to uger holder. Det er præcis det, piloten skal afprøve.

OPSUMMERING

Fem påstande, som beslutningen hviler på

01
Markedet er åbent
120.000 fabrikker, 240 mio. USD om året, kun 8 % har købt software.

02
Smerten er målbar
90 minutter om dagen og 3 % af omsætningen tabt på udsolgte varer.

03
Hullet er reelt
200 USD og 2 uger mod ERP'ens 2.000 USD og 6 måneder — og telefon på gulvet.

04
Tallene er beskedne
600 kunder og 1,44 mio. USD i år 3 — under 1 % af markedet. Overskud på året.

05
Risikoen er indhegnet
400.000 USD til februar-reviewet. Resten af rammen besluttes bagefter.

Pris pr. måned	Indkøringstid	Frafald pr. år	Beslutning i dag
200 USD	2 uger	5 %	400.000 USD

Vi beder om godkendelse af fase 1 — 400.000 USD

Det finansierer piloten hos tre kunder i november, maskinintegrationen og general release i april. Rammen på 1,2 mio. USD behandles først igen efter reviewet i februar.

Det siger I ja til i dag

- 400.000 USD til fase 1
- Pilot hos 3 kunder i november
- Review i februar som stopklods

Det siger I ikke ja til

- De resterende 800.000 USD
- Opskalering til 600 kunder
- Nogen forpligtelse efter april

Næste skridt ved et ja

- Pilotkunder udvælges straks
- Måltal aftales inden november
- Reviewmateriale klar i februar