HARBOR TOOLS · FORRETNINGSFORSLAG TIL LEDELSEN

# Stockline

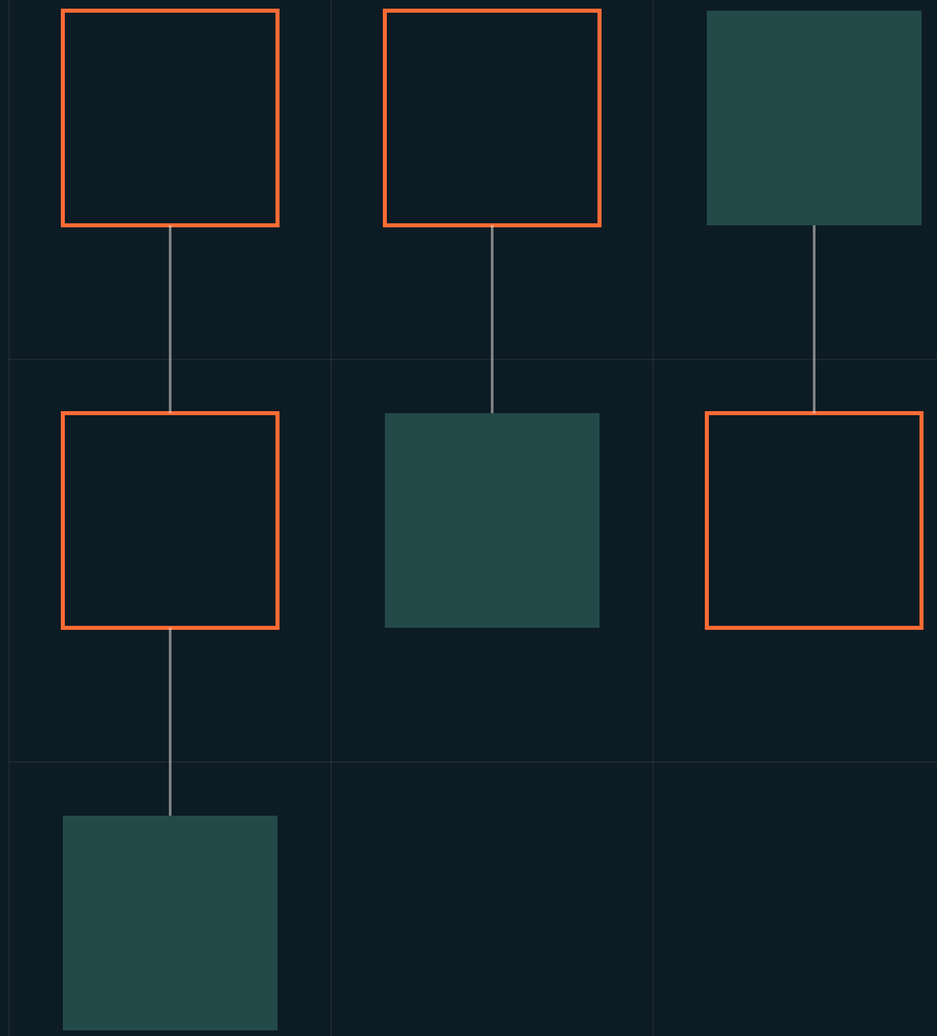
Lagerstyring for små fabrikker — et marked på 240 mill. USD der bare 8 % har tatt i bruk programvare.

**BESLUTNING SOM BES OM**

Godkjenning av fase 1: 400 000 USD

**MØTE**

Ledelsens godkjenningsmøte 8. november 2026



AGENDA

# Fem spørsmål, og så beslutningen

01 **Problemet på gulvet**
90 minutter om dagen, og 3 % av omsetningen

02 **Markedet som står åpent**
120 000 fabrikker, 8 % dekning

03 **Hvorfor Stockline vinner**
Pris, innføringstid, mobil, integrasjon

04 **Inntektsplan og investering**
1,44 mill. USD i år 3 mot 1,2 mill. inn

05 **Veien fra pilot til 100 kunder**
November → februar → april → oktober

06 **Beslutningen**
Godkjenne fase 1 på 400 000 USD

PROBLEMET

# Små fabrikker betaler for lagerstyring i dag — i tid, i tapt salg og i regneark

**90 min**

HVER DAG PÅ Å SJEKKE LAGER

Halvannen time daglig går til å gå runden, telle og ringe. Det er arbeid ingen fakturerer for.

**3 %**

AV OMSETNINGEN TAPT PÅ TOMT LAGER

Når en del mangler, stopper maskinen eller ordren utsettes. Kostnaden ligger rett på bunnlinjen.

**76 %**

AV ANSATTE STYRER LAGER I REGNEARK

Verktøyet er allerede digitalt — bare ikke bygget for et verksted. Det er der vi kommer inn.

Dette er ikke tre problemer. Det er ett: lagerbeholdningen finnes ikke noe sted som er oppdatert, så den må gjenskapes manuelt hver dag.

ÅRSAK OG VIRKNING

# Regnearket bryter sammen i det øyeblikket beholdningen flytter seg på gulvet




**Stockline bryter sløyfen her: registrering på mobil, ved maskinen, i samme øy**

MARKEDET

# 92 av 100 målfabrikker har fortsatt ikke kjøpt lagerprogramvare

120 000 MÅLFABRIKKER · HVERT KVADRAT = 1 000



Bruker programvare i dag — 8 %

Ikke tatt i bruk — 92 %

**240** mill. USD

ÅRLIG MARKED

**120 000**

MÅLFABRIKKER

Vi konkurrerer ikke først og fremst mot andre leverandører. Vi konkurrerer mot regnearket — og det taper hver dag på gulvet.

# Stockline flytter registreringen til telefonen ved maskinen

ARBEIDSFLYT · FIRE STEG, TO UKERS INNFØRING




Hele poenget ligger i steg 1: når registreringen skjer der varen flyttes, er alt som kommer etterpå riktig av seg selv.

KONKURRANSEBILDET

# Stockline er det eneste alternativet som er både rimelig, raskt og bygget for gulvet

| ALTERNATIV | PRIS PER MÅNED | INNFØRINGSTID | REGISTRERING PÅ GULVET | MASKININTEGRASJON |
|---|---|---|---|---|
| Stockline | 200 USD | 2 uker | Mobil | Ja |
| Stort ERP-system | 2 000 USD | 6 måneder | Kun PC | Ja |
| Regneark | 0 USD | Samme dag | Kun PC | Nei |

**MOT ERP**

En tiendedel av prisen og en tolvtedel av innføringstiden — uten å gi opp maskinintegrasjonen.

**MOT REGNEARK**

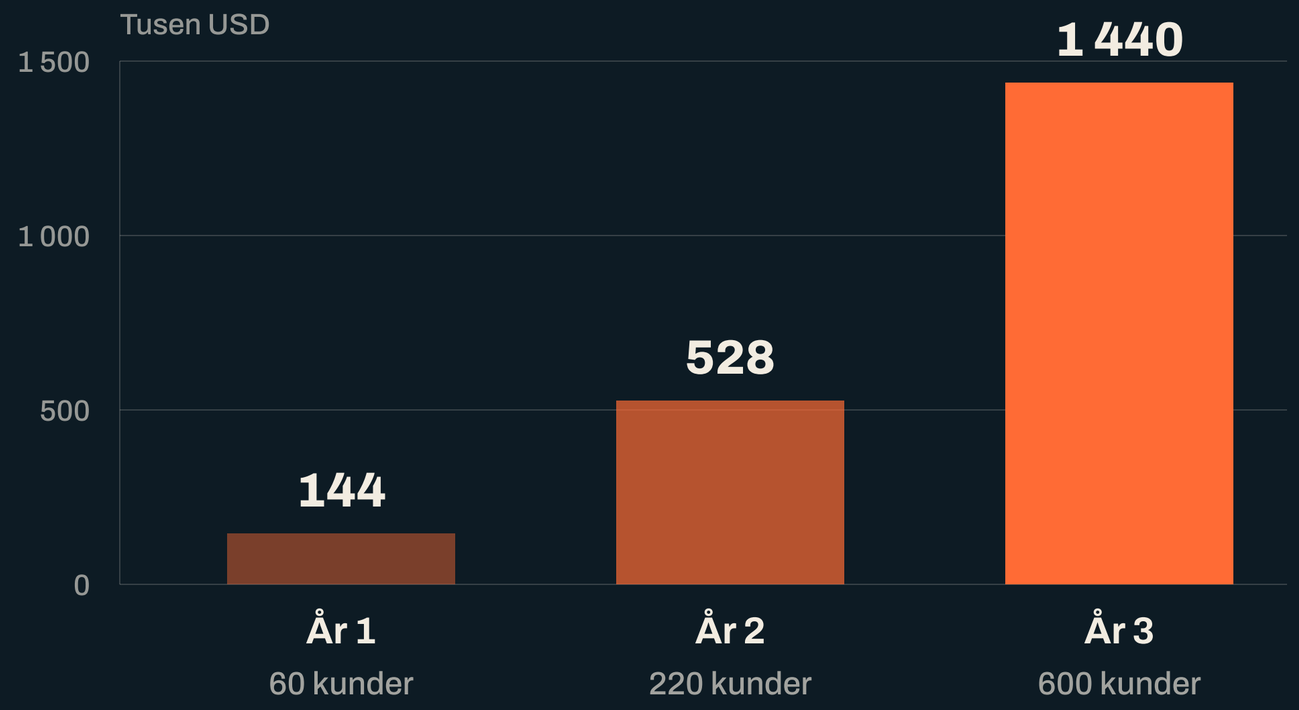
Regnearket er gratis fordi det ikke gjør jobben: ingen mobil, ingen maskiner, ingen varsler.

**VÅRT ROM**

200 USD i måneden er et beløp en liten fabrikk kan si ja til uten styrebehandling.

INNTEKTSPLAN

# 600 kunder i år 3 gir 1,44 mill. USD — og lønnsomhet det året




| ÅR | KUNDER | INNTEKT |
|---|---|---|
| År 1 | 60 | 144 000 USD |
| År 2 | 220 | 528 000 USD |
| År 3 | 600 | 1 440 000 USD |

**FORUTSETNINGER**

Årlig kundefrafall er lagt inn med 5 %. Enkeltårsresultatet er positivt i år 3.

INVESTERING

# 1,2 mill. USD over tre år, men bare 400 000 bindes opp nå

SAMLET RAMME · 1,2 MILL. USD

**400 000 USD**
Fase 1 — bes godkjent i dag

**800 000 USD**
Fase 2 og 3 — behandles senere

**Beslutningspunkt: gjennomgangen i februa**

Fase 1 dekker piloten, den generelle lanseringen og det første salgsapparatet.

HVA FASE 1 KJØPER OSS

01 **Tre piloter i drift**
Dokumentert effekt på de 90 minuttene

02 **Produktet klart for salg**
Generell lansering i april

03 **100 kunder innen oktober**
Grunnlaget for de 60 i år 1 og videre vekst

04 **En reell exit i februar**
Hvis piloten svikter, stopper vi før fase 2

# Fra tre piloter i november til 100 kunder i oktober



OPPSUMMERING

# Fire påstander denne saken står og faller på

01 · PROBLEMET ER DYRT

## 90 minutter om dagen og 3 % av omsetningen

76 % styrer lageret i regneark — etterspørselen finnes allerede.

02 · MARKEDET ER ÅPENT

## 120 000 fabrikker, 8 % dekning, 240 mill. USD

Vi tar plass fra regnearket, ikke fra en etablert leverandør.

03 · PRODUKTET PASSER

## 200 USD, 2 uker, mobil på gulvet, maskinintegrasjon

Ingen av alternativene har alle fire egenskapene.

04 · TALLENE HOLDER

## 1,44 mill. USD i år 3 mot 1,2 mill. investert

5 % frafall lagt inn; positivt enkeltårsresultat i år 3.

Faller én av de fire, fanger gjennomgangen i februar det opp før fase 2 utløses.

**Neste slide: beslutningen**

BESLUTNINGEN VI BER OM

# Godkjenn fase 1 på 400 000 USD, så starter piloten i november

BELØP NÅ

**400 000 USD**

FØRSTE LEVERANSE

**3 piloter**

NESTE BESLUTNING

**Februar**

Harbor Tools får en kontrollert inngang til et marked på 240 mill. USD, med én exit i februar og hele rammen på 1,2 mill. USD fortsatt under ledelsens kontroll.