AFFÄRSFÖRSLAG TILL LEDNINGSGRUPPEN

Stockline: lagerstyrning för små fabriker.

En marknad på 240 MUSD per år, 92 % ännu obearbetad — och ett beslut idag: godkänn fas 1 om 400 KUSD.



Datum
8 november 2026

Beslut som begärs
Godkännande av fas 1 · 400 KUSD

Total investering
1,2 MUSD över tre år

SÅ ÄR UNDERLAGET UPPLAGT

Fem frågor avgör beslutet — i den ordningen tar vi dem.

01

Finns problemet?

90 minuter om dagen, 3 % av omsättningen, 76 % i kalkylblad.

02

Är marknaden stor nog?

120 000 fabriker, 8 % har köpt något alls.

03

Vinner vi mot alternativen?

Pris, införandetid, mobil i produktion.

04

Bär affären sig?

1,44 MUSD och vinst år 3 mot 1,2 MUSD in.

05

Vad beslutar vi nu?

Fas 1 om 400 KUSD, pilot i november.

Varje bild svarar på en fråga. Om svaret på någon av dem är nej bör vi inte gå vidare — därför ligger beslutet sist.

01 · PROBLEMET

Små fabriker betalar lagerstyrningen tre gånger: i tid, i missade order och i risk.

TID

90 min

går varje dag åt till att gå ut och räkna hyllor, ringa och kontrollera saldon.



90 av 480 arbetsminuter — nästan en femtedel av dagen.

MISSADE ORDER

3 %

av omsättningen försvinner i brist i lager — stopp i produktion och order som inte kan levereras.



Ungefär en krona av trettio, varje år.

VERKTYGET IDAG

76 %

av personalen sköter lagret i kalkylblad — en fil, en dator, en person som kan den.



Tre av fyra har alltså inget system att byta från.

01 · VARFÖR DET HÄNDER

Kedjan börjar i kalkylbladet och slutar i ett produktionsstopp.



Stockline bryter kedjan i led 1: saldot uppdateras där materialet rör sig, från telefonen på golvet, i stället för i efterhand vid en dator.

240 MUSD om året ligger framför oss, och 92 % av fabrikerna har ännu inte valt leverantör.

120 000 MÅLFABRIKER · ANDEL MED SYSTEM IDAG



8 % har köpt ett system — cirka 9 600 fabriker

92 % hanterar lagret på annat sätt — vår marknad

120 000 — **målfabriker**
Små tillverkande enheter — samma segment vi redan säljer verktyg till.

8 % — **använder ett system idag**
Låg penetration betyder låg inlåsning — inget gammalt avtal att bryta.

240 M — **USD marknad per år**
Vår plan år 3 — 1,44 MUSD — är 0,6 % av det. Vi behöver inte vinna marknaden, bara en flisa av den.

03 · ALTERNATIVEN

Stockline är det enda alternativet som är både billigt, snabbt och användbart på golvet.

ALTERNATIV	PRIS PER MÅNAD	TID TILL DRIFT	INMATNING PÅ GOLVET	MASKININTEGRATION
Stockline	200 USD	2 veckor	Mobiltelefon	Ja
Stort ERP-system	2 000 USD	6 månader	Endast dator	Ja
Kalkylblad	0 USD	Samma dag	Endast dator	Nej

MOT ERP

En tiondel av priset och en tolftedel av införandetiden. Samma maskinintegration.

MOT KALKYLBLAD

Kalkylbladet är gratis men kan inte läsa maskinerna och följer inte med ut i verkstaden.

VÅRT LÄGE

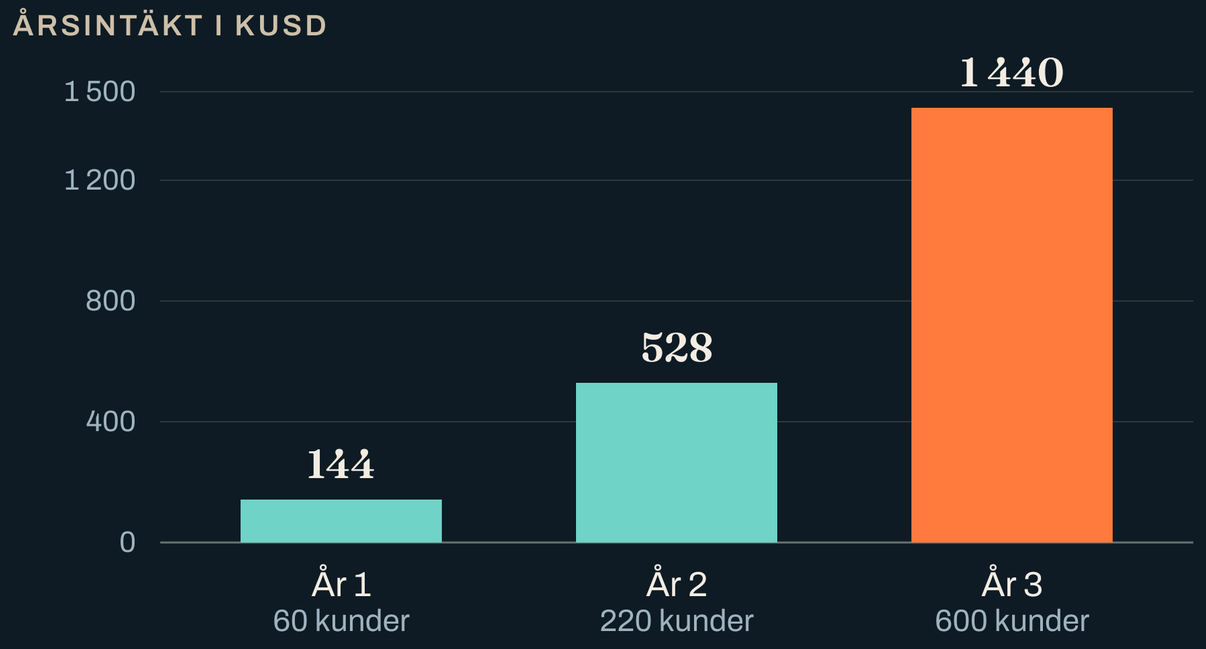
200 USD i månaden ligger under beslutsgränsen hos de flesta fabrikschefer — inget inköpsprojekt krävs.

Hela produkten är en slinga: registrera på golvet, läs av maskinen, beställ innan det tar slut.



De 90 minuterna försvinner inte genom en bättre rapport, utan genom att saldot aldrig blir fel. Det är hela produktlöftet.

Från 60 till 600 kunder på tre år tar intäkten till 1,44 MUSD.



ÅR	KUNDER	INTÄKT
År 1	60	144 KUSD
År 2	220	528 KUSD
År 3	600	1,44 MUSD

ANTAGANDEN I KALKYLEN

200 USD per kund och månad.

5 % kundtapp per år, inräknat i siffrorna.

Enskilt år med vinst: år 3.

04 · INVESTERINGEN

1,2 MUSD in över tre år, mot en årsintäkt på 1,44 MUSD och vinst redan år 3.

VI SATSAR

1,2 M

USD totalt över tre år

Varav 400 KUSD i fas 1 — det enda vi ber om idag. Resten beslutas vid grindarna i februari och april.

VI FÅR

1,44 M

USD i årsintäkt år 3

Återkommande, med 5 % kundtapp. Vid utgången av år 3 överstiger årsintäkten hela investeringen.

Vinst år 3

Enskilt år med vinst från och med år 3 enligt plan.

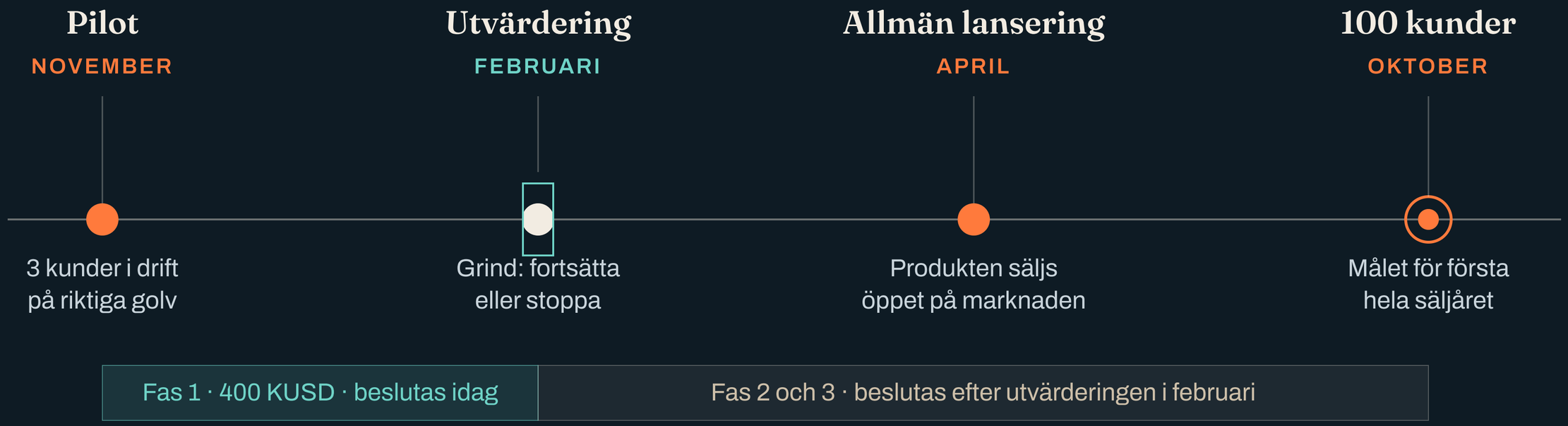
Kundtapp 5 %

Antagandet är inbakat i kundantalen för år 2 och år 3.

Risken begränsad till 400 KUSD

Piloten i november avgör om de följande 800 KUSD alls ska betalas ut.

Elva månader från pilot till hundra kunder, med en kontrollpunkt i februari.



SAMMANFATTNING

Fem påståenden — om ni godtar dem alla är beslutet enkelt.

1	**Problemet är dyrt och utbrett: 90 minuter om dagen och 3 % av omsättningen.**	76 % arbetar i kalkylblad idag.
2	**Marknaden är stor och öppen: 120 000 fabriker, 240 MUSD per år.**	Endast 8 % har valt ett system.
3	**Vi vinner på pris och tempo: 200 USD i månaden, i drift på 2 veckor.**	ERP: 2 000 USD och 6 månader.
4	**Kalkylen håller: 1,44 MUSD i årsintäkt och vinst år 3 mot 1,2 MUSD in.**	600 kunder, 5 % kundtapp per år.
5	**Risken är avgränsad: 400 KUSD fram till utvärderingen i februari.**	Pilot med 3 kunder i november.

BESLUTET SOM BEGÄRS

Godkänn fas 1 om 400 KUSD — så startar piloten i november.

VAD BESLUTET OMFATTAR

400 KUSD av den totala investeringen på 1,2 MUSD. Finansierar pilot med 3 kunder och arbetet fram till utvärderingen.

VAD SOM HÄNDER SEDAN

Utvärdering i februari med resultat från piloten. Beslut om fas 2 tas då — allmän lansering i april.

VAD ETT NEJ KOSTAR

Vi lämnar en marknad på 240 MUSD där 92 % av fabrikerna ännu inte valt leverantör.

Frågan till ledningsgruppen: godkänner vi fas 1 idag?

Nästa milstolpe efter ett ja: pilot med 3 kunder i november 2026.

Harbor Tools · Stockline

8 november 2026