

Scenario #1 - Tillgång till tillväxtkapital

Kapital

Vi behöver 20 miljoner de kommande 12 månaderna för att nå nästa värdehöjande skede. Därefter behöver vi ytterligare 150 miljoner över en femårsperiod för att lansera våra innovativa produkter och tjänster på nya geografiska marknader.

Scenario #2 - Ägarlösning

Vi ägare ser olika på framtiden

Vi är de fyra största största ägarna i ett välmående och lönsamt bolag. Det finns olika åsikter om hur vi ska utveckla verksamheten vidare. En ägare vill sälja och vi andra tre vill fortsätta utveckla vårt fina bolag. Det finns mer att hämta och mer värde att bygga.

Scenario #3 - Incitament

Vi vill behålla kompetent personal

Vi driver ett konsultföretag och hyr ut kvalificerade konsulter. Branschen präglas av hög omsättningshastighet på personal, men vi vill kunna skapa bra incitament för långsiktighet. Vi vill ha de bästa och mest seniora konsulterna.

Scenario #4 - Synlighet

Vi vill få bästa möjliga exponering

Vi har lanserat en ny konsumentprodukt och vi vill att alla ska prata om den. Vi vill skapa ambassadörer så att produkten kan slå brett i folkhemmet. Tänk om de som redan har produkten skulle kunna bli aktieägare. Vilken kraft.

Scenario #5 - Kvalitetsstämpel

Vi vill bli ett än mer attraktivt bolag

Vi är ett starkt bolag, men vi behöver optimera vårt attraktionsvärde. Vi vill uppfattas som det kvalitetsbolag vi är – både när det gäller rekryteringar och även när vi ska göra affärer. Kort och gott vill vi ha en kvalitetsstämpel.

Scenario #6 - Förvärv

Vi vill konsolidera branschen

Tiden är mogen för konsolidering och vi ser en möjlighet att förvärva ett antal bolag som blir fina komplement till vår befintliga verksamhet. Vi vill ha bästa möjliga förutsättningar för att exekvera på vår förvärvsstrategi.

Scenario #7 - SPAC

Vi vill ha bolag i noterad miljö

Vi är en grupp investerare som vill gå in i ett eller några privata bolag men vi vill ha noterade aktier. Vi är beredda att hantera noteringsprocessen och ta bort dess risker för bolagen. Detta vill vi göra genom att notera en SPAC, ett nischat förvärvsbolag.