

**GIGA**

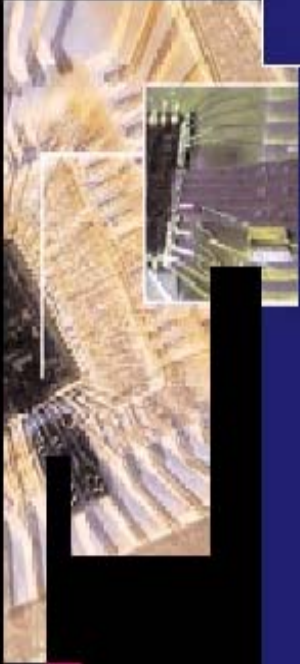
# Lidt vækst er vel ikke så galt



Finn Helmer

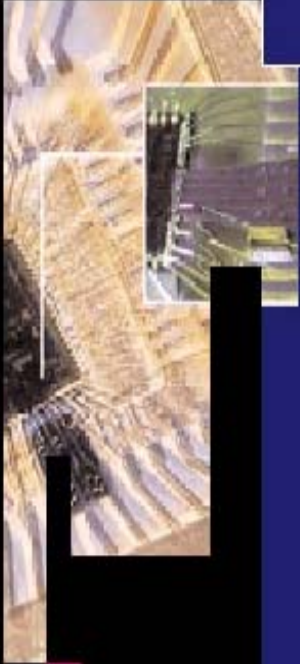
# Min egne skolegang

- Skole – baggrund og udvikling
- Hjemmet og iværksætterånd
- Egne ambitioner
- Rammerne og dermed muligheder



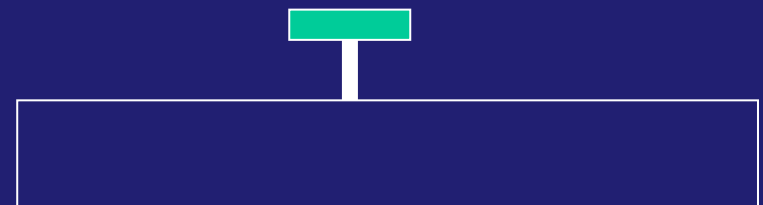
# Relevant uddannelse

- Først en teknisk uddannelse (50 % af livet)
- Derefter en humanistisk (50 % af livet)
- Arbejde integreret I livet, og for sjov



# Nye former for ledelse

- Fremtidens arbejdsplads
- Distribueret beslutningsprocesser
- Krav til værktøj
- Målsætning for virksomheden



# Den store virksomheds styrker

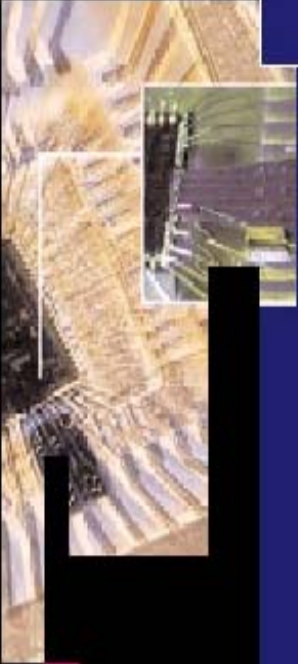
- Arbejdskultur, struktureret, sikkerhed
- Metoder, ISO etc
- Finiansiel styrke
- Produktion og kvalitet
- Det at lave et total produkt
- Kundesikkerhed
- Branding

# Den lille virksomheds styrker


- Kundedrevet
- Teknisk udvikling i takt med marked
- Finder niches som udvikler sig til markeder
- Arbejdskultur og arbejdsglæde
- Nye medarbejdere

## Kombination af store og små virksomheder

- Markedsdrevet udvikling af lille virksomhed
- Volumeproduktion af den store virksomhed



# Krav til chefen

- 
- A vertical collage of four images on the left side of the slide. From top to bottom: a close-up of a woven mesh or filter, a view of a factory interior with machinery, a close-up of a mechanical part, and a view of a large industrial structure. A small red square is located at the bottom left of the collage.
- Teknisk viden og erfaring
  - Den kommercielle viden
  - Motivation af en gruppe mennesker/virkemidler
  - Vision - en genvej til success

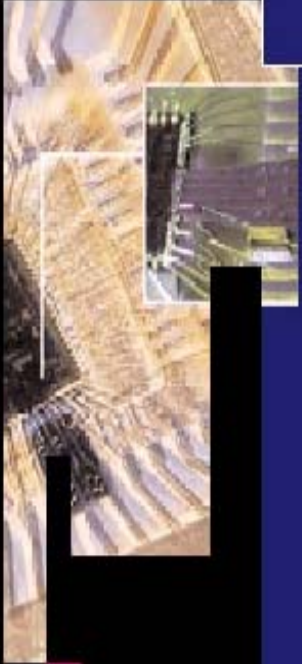
Direktøren er afgørende for virksomhedens success

# Krav til en moderne medarbejder

- Flexibilitet
- Teknisk viden
- Kommerciel forståelse
- Evnen til at motivere sine omgivelser
- Evnen til at se en vision, og føre den ud i livet

# M0tivation af en medarbejder

- Deltage i en skabelsesproces
- Team work
- Med i alt
- Løn og pengene



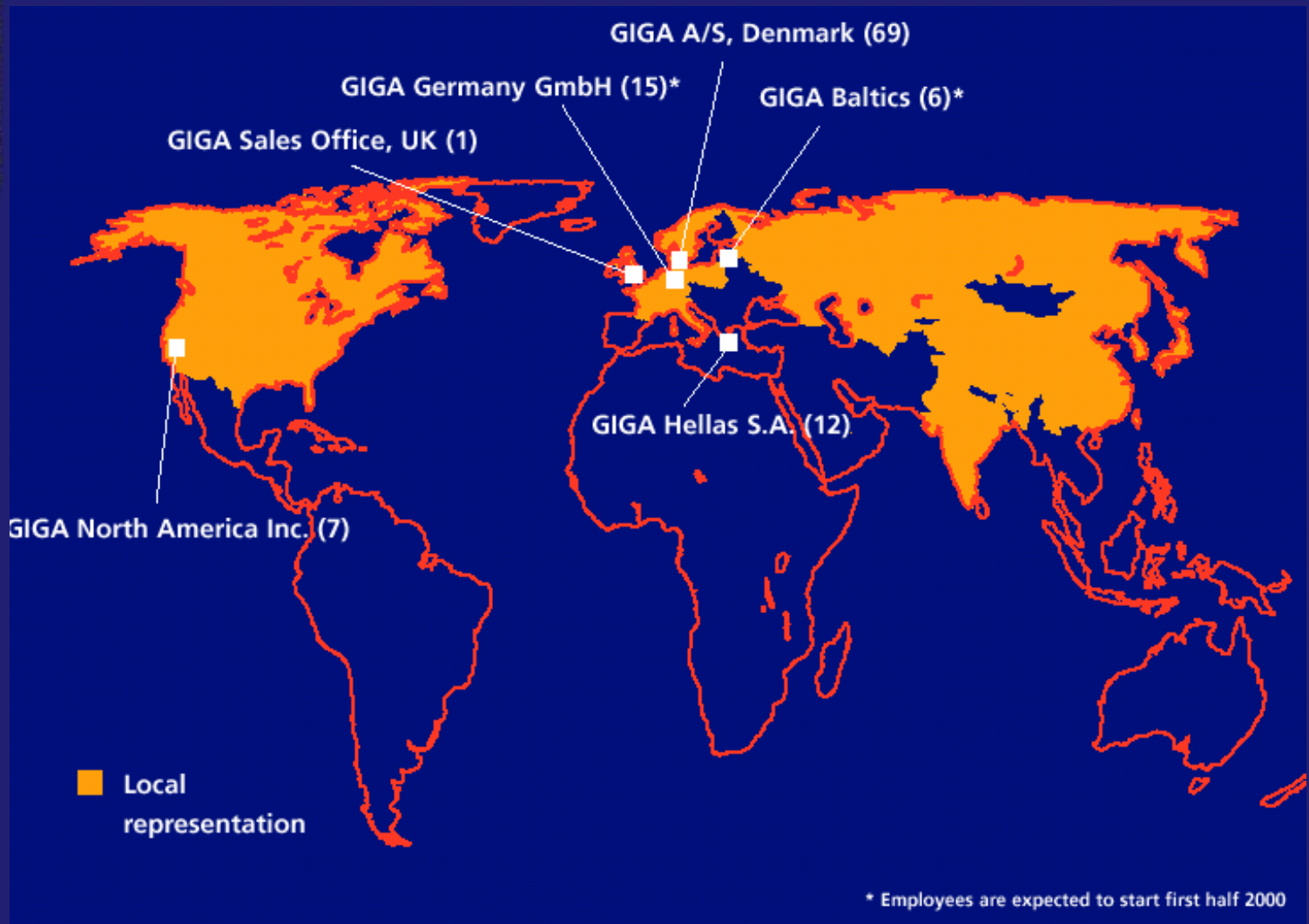
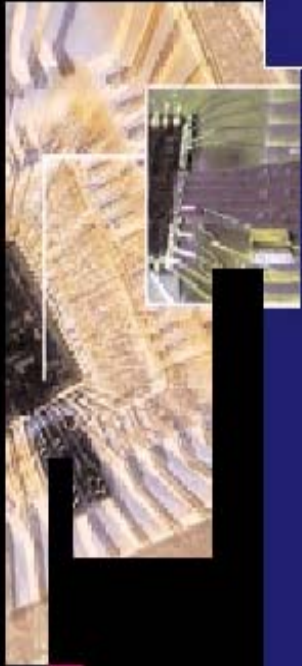
# En medarbejders udfordringer

- Menneskekontakt
- Teknisk udvikling
- Teamspiller
- Upolitisk
- Ambitioner på gruppens og egne vegne
- Arbejder for sjov

# Kunderelationer og salg

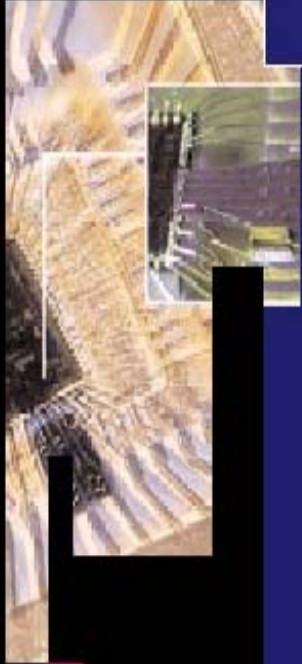
- Kunsten at sælge
- Salgsværktøjer er afgørende for success
  - Transaktionsanalyse
  - Aktiv lytning
  - Spørgeteknik
  - Kropssprog
  - Presentationsteknik
- Marketing kontra salg
- Der er kun kunden til at betale regningen

# World-wide Representation



\* Employees are expected to start first half 2000

# Virksomhedens ansigt



- Det trykte materiale og marketing
- Presentationen
- Web – sitet
- E-handel
- Kundeselvbetjening
- Kan det bruges til noget?

# Virksomhedens kundekontakt

|                   |           |                     |           |
|-------------------|-----------|---------------------|-----------|
| •Indretning butik | 1 500 000 | Indretning Netbutik | 1 500 000 |
| •Varelager        | 100 000   | Varelager           | 100 000   |
| •Markedsføring    | 400 000   | Markedsføring       | 100 000   |
| •Løn ansat /md    | 20 000    | Forsendelse         | 15 000    |
| •Husleje /md      | 20 000    | Webhotel            | 5 000     |
| •Økonomisoftware  | 2 500(C5) | Økonomisoftware(C5) | 12 000    |
| •Total udgift år  | 2 500 000 | Total udgift år     | 2 100 000 |
| •Kundegrundlag    | 200 000   | Kundegrundlag       | 4 000 000 |

•Startpakke pris uden løn kun rammerne:

|                  |        |                  |        |
|------------------|--------|------------------|--------|
| •Butik           | 30 000 | Netbutik med Web | 30 000 |
| •Økonomisoftware | 2 500  |                  | 12 500 |
| •Husleje         | 5 000  | ADSL             | 500    |

• **Webkontakt: Kühl+co 33 26 31 00**

# Hvad nu hvis jeg vil være selvstændig

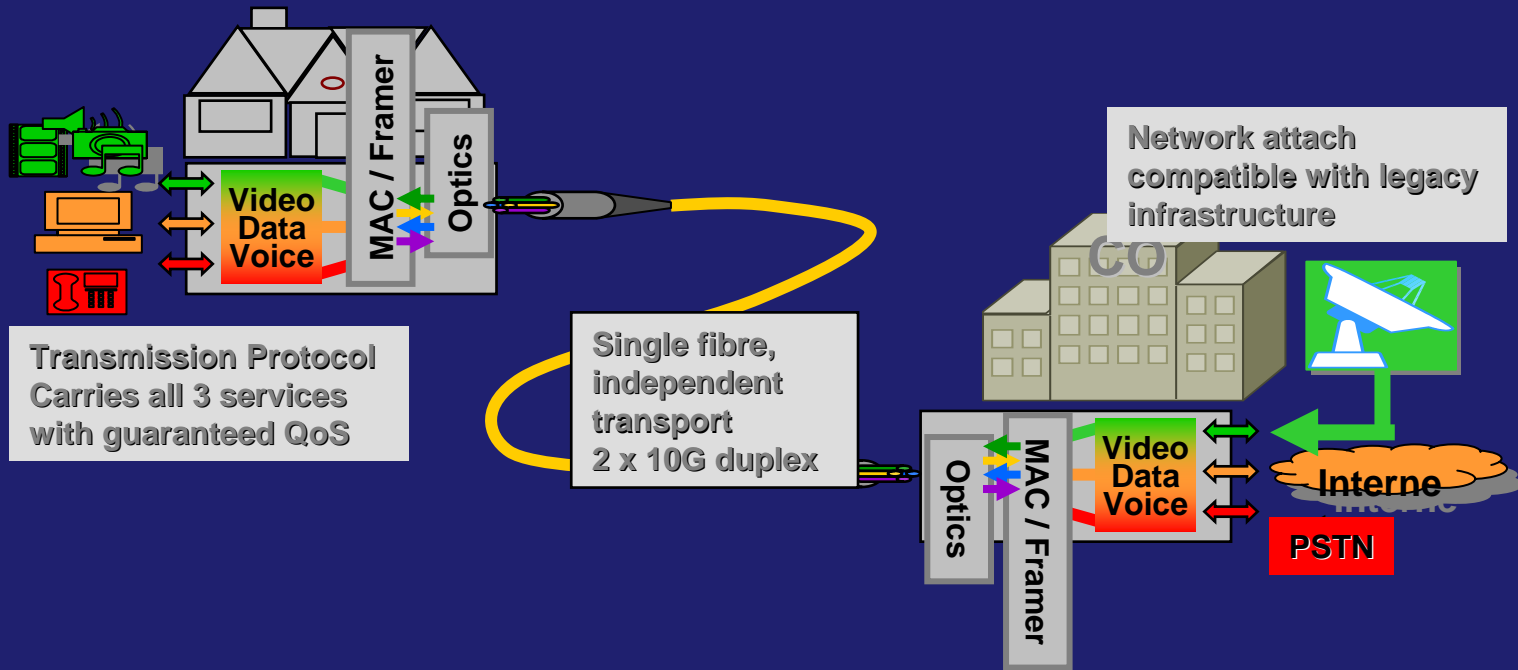
- Penge til starten/Job
- Markedsundersøgelse
- Kunderne
- Idégrundlaget
- Selve virksomheden
- Venturekapital
- Konsulenter

# Hvordan får jeg hjælp ???

- Ring og få et råd, vær præcis med spørgsmålet
- Brug fornuften, vurder selv et forslag
- Kritisk stillingtagen til kapitalindsud
- Værdi af en virksomhed
- Salg af virksomheden, hvorfor ?

[Finn@helmer.com](mailto:Finn@helmer.com)

# 10 Gbit/s to the home



All of Denmark to get FTTH at that speed

# Fiber til hjemmet

- 10 Gbit/s til alle hjem i Danmark
- Investering ca 35 milliarder
- Danmark bliver førende IT land i Europa
- Muligheder for mange nye start-op's
- Total markedsmulighed:  
Ca 2 100 000 000 000 kr

