



Presentation

HandelsConsulting

Student som resurs i ditt bolag



HandelsConsulting är Handelshögskolan studentdrivna Management Consulting firma med 20 års erfarenhet

Bolagspresentation

Historia

HHGS HANDELSCONSULTING AB är Nordens största studentdrivna managementkonsultbolag som erbjuder näringslivet kvalificerade konsulttjänster inom Handelshögskolans kompetens.

SEDAN STARTEN 1997 har en företagskultur utvecklats som karaktäriseras av drivkraft och nytänkande med många års erfarenhet som grundstomme. För Handelshögskolan är HandelsConsulting en plantskola. För företag och offentlig sektor innebär detta en unik möjlighet att kunna ta del av färsk kompetens från Handelshögskolan och få rådgivning inom frågor som är avgörande för fortsatt tillväxt, stabilitet och kontinuerlig utveckling.

Vision

VÅR VISION är att genom kvalificerade konsulttjänster erbjuda näringslivet färsk kunskap och kompetens från Handelshögskolan. Genom driv, professionalitet och nytänkande bistår HandelsConsulting näringslivet med stort värde och bidrar samtidigt med studentnytta.

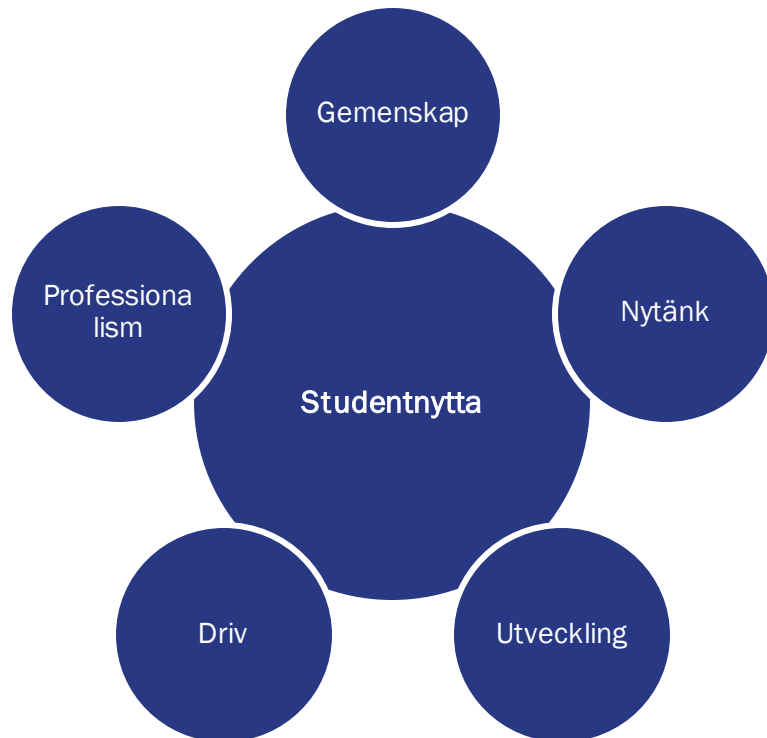
Värde

Vi är en bro mellan akademien och näringslivet, med målet att samla de mest drivna studenterna på Handelshögskolan i Göteborg på ett och samma ställe och skapa ett mervärde för studenter och företag. Drivna studenter som värderar möjligheten att utvecklas och erbjuder kvalificerade tjänster till konkurrenskraftiga priser. Tillgång till Handelshögskolans expertis och har god kontakt med ett flertal alumner som idag arbetar på större konsultbolag.

HandelsConsultings vision och mission är att tillsammans med offentlig och privat sektor skapa studentnytta och värde

Bolagspresentation

Värdegrund



Bolags fakta

HandelsConsulting är en nationellt etablerad aktör med över 100 genomförda projekt per år samt,

- 20 års erfarenhet från offentlig och privat sektor
- 70 st. anställda konsulter
- Över 2000 genomförda projekt sedan 1997

HandelsConsulting erbjuder konsulttjänster inom följande kompetensområden,

- Strategi
- Finans
- Sustainability
- Organisation
- Marknad
- Juridik
- Marknad

Ett urval av våra referenskunder



Göteborgs
Stad



go:teborg&co

 **KÄRCHER**



GÖTEBORGS UNIVERSITET

 **Göteborg Energi**



AkzoNobel

HerrljungaBOstäder

ATLET



Kvarterskliniken
En del av Kungssportsläkargruppen

SKF

eductus



 **Vårgårda
Bostäder**
För ett trivsamt boende.

 **Industrifonden**


SCA
Care of Life

LINDEX

Lindholmen Science Park

Situation

Lindholmen Science Park koordinerar samverkansprojekt mellan näringsliv, universitet och myndighet. Sedan 2014 koordinerar Lindholmen Science Park projektet DenCity som ämnar att skapa förutsättningar för hållbar tillväxt, där förtätning av städer kan göras väsentligt mycket mer hållbart genom att transporterna berörs tidigt i planeringsprocessen.

Problem

Lindholmen Science Park stötte på problem vid undertecknande av samverkansavtal. Invändningar gällande avtalets verkliga risker och innebörd framfördes från avtalsparter och det har således inte varit möjligt att få alla parter ombord.

Lösning

HandelsConsulting granskade befintligt samverkansavtal där det i samråd med kund identifierades i vilka delar samverkansavtalet inte nådde upp till samtliga parters krav. Efter identifiering av relevanta problem reviderade HandelsConsulting avtalet samt upprättade ett förklarande dokument där det framgår vad reviderade delar i avtalet avser att reglera.

Resultat

Efter revidering skett skickades samverkansavtalet ut till samtliga parter där alla skrev under. Vidare fyller det förklarande dokumentet en funktion som stöd för Lindholmen Science Park om frågor uppkommer från avtalsparter framöver.



Connecting Capital Sweden

Situation

Connecting Capital har sitt säte i Stockholm och är ett svenskt investeringsföretag med rötter inom svensk industri. Fokus ligger vid att etablera långsiktiga relationer som grund för industriellt värdeskapande genom ett aktivt och engagerat ägarskap.

Problem

HandelsConsulting mottog ett call-in från Connecting Capital som på kortvarsel var i behov av en kommersiell due diligence då de befann sig i en förvärvsprocess av ett utvalt bolag. De efterfrågade en marknadsanalys av den nordiska marknaden med fokus på den svenska marknaden. De efterfrågade även en övergripande screening av intressanta tilläggsförvärv som har potential att komplettera investeringsbolagets produktportfölj och marknadsnärvaro.

Lösning

HandelsConsulting genomförde en förvärvsanalys baserat på kvantitativa studier (marknadsstorlek och finansiell data) och kvalitativa studier så som desk-research och intervjuer (kunder, sakkunniga och konkurrenter) på den utvalda marknaden. Insamlad data sammanställdes och analyserades utifrån kunders ekonomiska situation, den politiska och miljömässiga agendan samt kunders efterfrågan av produkter och tjänster. Initial kommersiell due diligence utfördes på lämpliga tilläggsförvärv utifrån bolagens finansiella styrka, produkt- och tjänsteutbud samt marknadsnärvaro.

Resultat

Utifrån ovannämnda har HHGS HandelsConsulting AB bedömt potentiella möjligheter samt risker som bolaget står inför och rekommenderat lämpliga åtgärder vid eventuellt förvärv.

Älvstranden Utveckling

Situation

Älvstranden Utveckling ägs av Göteborgs stad och har som uppdrag att utveckla kommunens mark och förverkliga den långsiktiga visionen för Göteborgs stad. Detta sker bland annat genom att utveckla stadsdelar och skapa förutsättningar för bostäder, verksamheter och öppna gröna ytor som blir trivsamma för människor att vistas i.

Problem

Älvstranden Utveckling är i behov av att lägga en bra grund för kommande utvecklingsprojekt för att utveckla en levande stadsdel som är attraktiv att besöka och vistas i. Vidare finns ett behov av att identifiera tydliga handelskoncept som vore lämpliga att etablera utifrån stadsdelens specifika förutsättningar.

Lösning

HandelsConsulting genomförde en omvärldsanalys av andra stadsutvecklingsprojekt internationellt genom deskresearch och intervjuer med bland annat forskare och utvecklare för att identifiera kritiska framgångsfaktorer och utmaningar. Utöver detta granskades olika handelskoncept med tydliga kopplingar till ekologisk, social och ekonomisk hållbarhet som även de rönt framgångar internationellt. Baserat på underlaget togs specifika handelskoncept fram för området i fråga.

Resultat

HandelsConsulting levererade slutsatser gällande vilka nyckelfaktorer som varit avgörande i andra framgångsrika utvecklingsprojekt samt presenterade ett antal handelskoncept skräddarsydda efter områdets individuella förutsättningar i enlighet med stadens långsiktiga vision.



Volvo Bussar - 2008

Situation

Volvo Bussar befann sig i ett skede av förändring och behövde en analys av de Östeuropeiska marknader de var aktiva på för att se om det var lönsamt eller ej att bedriva verksamhet på dessa marknader.

Problem

Företaget saknade enhetlig marknadsinformation för regionen. Även relevant makroinformation såsom infrastruktursutveckling, ekonomisk tillväxt, korruption, etc. var av intresse.

Lösning

HandelsConsulting genomförde en intern och en extern förstudie där syftet var att sammanställa redan tillgänglig information inom företaget samt att kartlägga och utvärdera möjligheterna att samla in extern information om de önskade marknaderna. Inom den interna förstudien gjordes även en nulägesanalys av företaget. I nästa skede insamlades mikro- och makroekonomisk data för de önskade marknaderna samt relevant data, specifik för industrin. Vidare gjordes en kartläggning av konkurrenter och potentiella strategiska partners.

Resultat

HandelsConsulting analyserade sedan de olika marknadernas mikro- och makroekonomiska faktorer, marknadsattribut, interna styrkor och svagheter, produktens konkurrenskraft, potentiella kunder, potentiella konkurrenter, nyckeltal samt tillväxtpotentialen, vilket resulterade i en heltäckande rapport som nu ligger till grund för företagets strategi i regionerna.



HANDELSCONSULTING

www.handelsconsulting.se