

- [Unik VD lämnar vinstmaskinen](#)
- [Atlas Copco levererar](#)
- [Autoliv växer](#)
- [Olika resplaner för ökad rörelsemarginal?](#)
- [5 steg för ökad rörelsemarginal](#)

Intäktskonsult.se



Vi hjälper företag att öka sin rörelsemarginal. [Intäktskonsult.se](#)

Intäktssidan har lika stor potential som kostnadsneddragningar när det gäller att lyfta rörelsemarginalen.

Unik VD lämnar vinstmaskin

Indutrades framgångsrike VD och koncernchef har en helt egen affärsmodell som bl.a. bygger på att alla 200 chefer får driva sina bolag helt som de själva vill - så länge de levererar ett bra resultat.

I mars lämnar Johnny Alvarsson "vinstmaskinen". Vi har träffat honom för ett samtal om synsätt, metoder, erfarenheter och råd.

[Läs hela intervjun här.](#)

Ökad rörelsemarginal - Hur?

Det finns några företag som kontinuerligt ökar sin rörelsemarginal och sitt rörelseresultat.

Andra ökar marginalen, men rörelseresultatet går ändå ner.

Här ger vi några exempel på hur de lägger sin resa mot ökad rörelsemarginal, både bra och mindre bra.

[Läs mer om olika resor mot ökad rörelsemarginal.](#)

5 steg för ökad rörelsemarginal

Atlas Copco levererar

Atlas Copco är ett bra exempel på ett företag som under längre tid byggt en affärsmodell som kontinuerligt levererar ökat rörelseresultat.

Med en rörelsemarginal på 20% och tillväxt genererar de ett ökat rörelseresultat nästan varje år.

[Läs mer om Atlas Copcos resa här.](#)

Autoliv växer, men..

Autoliv har en imponerande tillväxt på 7,4 % per år de senaste 18 åren, och har en ledande position på sina marknader.

Rörelsemarginalen är i linje med målsättningen på 9%, men borde den inte vara högre?

[Läs mer om Autoliv här.](#)

Kommer målen att nås 2016?

I tidigare nummer av *Nya Intäktsbrevet* har vi berättat om hur några olika företag lagt upp sina resplaner.

Nu är det upp till bevis - Kommer de att nå sina mål för 2016?

- [Doro](#)

- [Elekta](#)
- [Hexagon](#)
- [Husqvarna](#)
- [Sandvik](#)

För att följa utvecklingen - Följ oss!

Vi bevakar fortlöpande hur olika företag utvecklar sin rörelsemarginal och lyfter fram bra exempel. Du får en exempel och ideer i varje nummer av *Nya Intäktsbrevet*.

Här har vi samlat [några enkla tips](#) för att öka rörelsemarginalen!

Om du vill ha inspiration eller ideer om hur ni kan öka er rörelsemarginal - Kontakta oss nu!

Gott Nytt År önskar vi alla våra 1000-tals läsare!

Mats Andersson - Fredrik Fredriksson - Jan Lerner

Hur kan vi hjälpa till på din resa mot ökad rörelsemarginal?

Vi är seniora specialister som brinner för intäktsjakt - baserat på verklig nytta för kunden och kundens kund - och har hjälpt många företag att öka sin rörelsemarginal, både som linjeansvariga inom flertalet branscher och som konsulter.

[Läs om hur vi beskriver resan till ökad rörelsemarginal.](#)

Fredrik Fredriksson
070 835 95 30

Lång erfarenhet som senior affärskonsult inom verkstad, energi, P&C och teknikkonsulting. Implementerar fastställda tillväxt- och marginalplaner i linjen.

[Kontakta Fredrik.](#)

Jan Lerner
070 574 38 29

Mångårig och bred erfarenhet i affärsdrivande roller inom sälj&marknad, produktledning och service. Drivs av att skapa och förbättra lönsamhet.

[Kontakta Jan.](#)

Mats Andersson
070 543 76 90

Bred erfarenhet från affärsutveckling i ledande befattningar inom flertalet branscher, även som konsult. Drivs av att öka lönsamheten samtidigt som kunder och personal blir nöjdare.

[Kontakta Mats.](#)

