

# Goliath Systemer AS' Investorprofil



Investorprofilen er levert av:



**purehelp.no**  
business search engine

## Goliath Systemer AS' Investorprofil

Selskap-prosjekt:	Goliath Systemer AS	Kontakt:	Jørgen Lind
Bransje:	<a href="#">Programmeringstjenester (62010)</a>	Epost:	<a href="mailto:jorgen.lind@gosys.no">jorgen.lind@gosys.no</a>
Etablert:	01.03.2017	Mobil:	92043194
Antall år i drift:	2	Nettside:	<a href="http://www.gosys.no">www.gosys.no</a>

Goliath Systemer er et selskap med fokus på verdiskapning og å jobbe i nettverk. Være et selskap med høyt kunnskapsnivå for å tilby kunden et produkt som blir godt tatt i mot og skaper et langt og solid kundeforhold. Målet er å skape en bærekraftig bedrift som har markedsledende produkter, en solid kunde portefølje og gode marginer på omsetning. Skal være det selskapet som bygg og anlegg henvender seg til ved og ha fokus på å bli eksperter på dette fagområde med de beste løsningene.

## Ledelse og Kompetanse

### Styreprofil (3 personer)

1 Med finansiell erfaring	3 Med bransjefaglig erfaring
0 Med internasjonal erfaring	2 Med gründer- erfaring

## Forretningsmodell

Alle produkter selges med lisens som er løpende inntil oppsigelse er mottatt. Tjenestesalg skjer ofte gjennom salg av revisjon som i 90% av tilfeller gir mersalg. Gjennom autonome prosesser tilfører vi alle våre kunder med verdifull og nyttig informasjon med gjevne mellomrom. Direkte kontakt med kunder styrker tillit og lojalitet som bidrar til høy % på fornyelser av eksisterende avtaler.

### Skalerbarhet

Meget god



Skalerbarheten til forretningsmodellen vurderes å være **meget god**.

### Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i foretningmodellen er **internasjonalt**.

### Unikhet

Litt



Vi anser vår forretningsmodell som **litt unik**.

### Type produkter

---

- Produktleveranse

### Type kunder

---

- Salg til bedrift

### Salgsmetoder

---

- Personlig salg

- Telefonsalg

- Markedsføring

### Leveransemodell

---

- Abonnement - faste avtaler

- Prosjekt - engangsoppdrag

Produktsøkeord

Bygg og anlegg  
Dokumentasjon

Prosjektstyring  
Samhandling

Kvalitetssikring  
Integrasjoner

Produkter er bygget på skalerbar teknologi som gir store fordeler ved vekst. Ny funksjonalitet kan enkelt legges til og kan integreres med alle part er som tilbyr API. Det er korte løp fra ide til overlevering siden alt skjer in-house. Raskt levering til kunde gir økt tilfredsstillelse.

Teknologiens unikhetsgrad

Litt



Vi mener vår teknologi er ***litt unik.***

Teknologiens disruptivitet

Svært mye



Teknologien vår er ***svært mye disruptiv.***

Teknologiens beskyttelse

- ✓ Kunnskapsbarrierer
- ✓ "Time to market"-fordeler

## 📈 Marked og vekst

### Vekstpotensiale

Meget stort



Vi har et **meget stort** vekstpotensiale

### Lønnsomhet

Enormt



Vi kan oppnå et **enormt lønnsomhetsnivå**.

### Betalingsvilje

Meget god



Vi oppfatter at betalingsviljen i markedet er **meget god**.

### Konkurranse

Ganske sterk



Vi mener at konkurransen i markedsegmentet er **ganske sterk**.

### Markedsnivå

Internasjonalt



Vi kan angripe et **internasjonalt** marked.

### Magien finner du i

- |                       |                             |                           |
|-----------------------|-----------------------------|---------------------------|
| - Unik kompetanse     | - Unikt produkt             | - Dyktig ledelse          |
| - Et marked i vekst   | - Et stort fremtidig marked | - Internasjonal vekst     |
| - Tidlig ute-fordeler | - Mulighet for stor profit  | - Mulighet for rask vekst |

### Vekst- og markedsdrivere

- Økende markedsmodning
- Digitaliseringsmulighet er
- Teknologipotensial
- Markedsvekst

### Markedstrusler og -utfordringer

- Dyktige konkurrenter
- Tungt nysalg
- Høye teknologikrav
- Lav markedsmodning

### Styreplass og aksjonæravtale

---

- Vi tilbyr styreplass til nye investorer
- Vi er villige til å signere aksjonæravtale



### Dagens eiere aksepterer:

---

- Å selge hele selskapet hvis en ny hovedinvestor ønsker det
- Å ikke alene kunne selge sine aksjeposter uten å ta med investorene



### Mest trolige kjøpere av selskapet:

---

- Lokale-Nasjonale konkurrenter
- Internasjonale konkurrenter
- Lokale-Nasjonale investorer
- Internasjonale investorer

### Interessante verdier:

---



Tilgang til marked



Tilgang til kundevolumer



Tilgang kompetanse