

Europeisk expansion för nordiskt tillväxtbolag

Uppdragsöversikt | Lanthor Advisory AB

KLIENT

Nordiskt B2B-saasbolag med årlig tillväxt över 40 %

UTGÅNGSLÄGE

Bolaget ville expandera utanför Norden men visste inte vilka europeiska marknader som ska bearbetas först eller vilken go-to-market-modell som fungerar.

VÅRT ARBETE

Vi analyserade tio länder utifrån marknadsstorlek, konkurrens, prisbild och försäljningsbarhet, rankade marknaderna och formulerade en lägsta bärkraftiga inträdesplan med lokal partner eller egen säljkraft.

RESULTAT

- Tyskland och Storbritannien valda som första marknader utanför Norden.
 - Beslutsunderlag med kostnadsbild och break-even-analys per land.
 - Expansionen finansierad via befintlig kassa och ny kreditfacilitet.
-

Klientnamn anges endast med samtycke. Övriga uppdrag beskrivs anonymiserat.

European expansion for a Nordic growth company

Engagement overview | Lanthor Advisory AB

CLIENT

Nordic B2B SaaS company with annual growth above 40 %

SITUATION

The company wanted to expand beyond the Nordics but did not know which European markets to tackle first or which go-to-market model would work.

OUR WORK

We analysed ten countries by market size, competition, pricing and sellability, ranked the markets and formulated a minimum viable entry plan using a local partner or own sales force.

OUTCOMES

- Germany and the UK selected as the first markets outside the Nordics.
- Decision material with cost picture and break-even analysis per country.
- Expansion financed through existing cash and a new credit facility.

Client names are given only with consent. Other engagements are described anonymously.