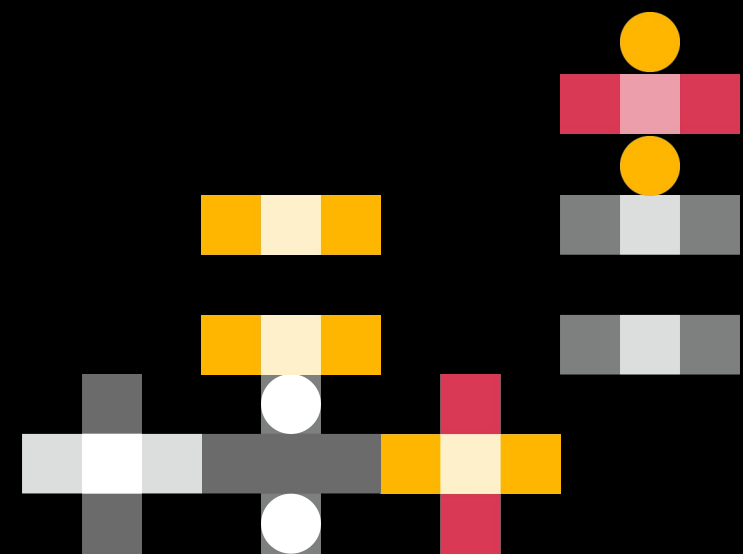
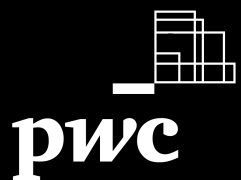
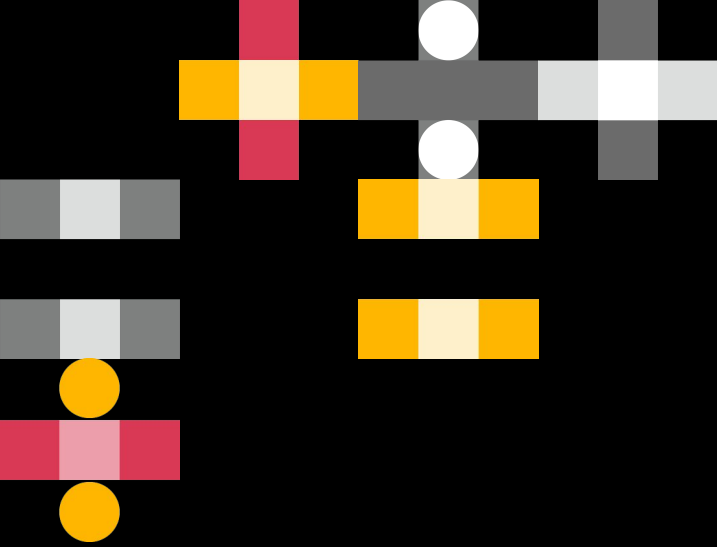


Välkommen till

CFO-dagen 2024

Göteborg





Våra moderatorer



Viktor Bengtsson



Lovisa Petersson

Slido.com
#cfogbg



Agenda

09:30 Välkommen till CFO-dagen!

09:40 Insikter från CEO Survey – så påverkas ekonomifunktionen av dagens omvärldsfaktorer 

09:45 Morgondagens digitala ekonomifunktion

10:10 CFO:ns roll i hållbarhetsarbetet

10:40 **Paus och kaffe**

11:10 Från förvärv till förändring och integration

11:50 Hållbar utveckling 

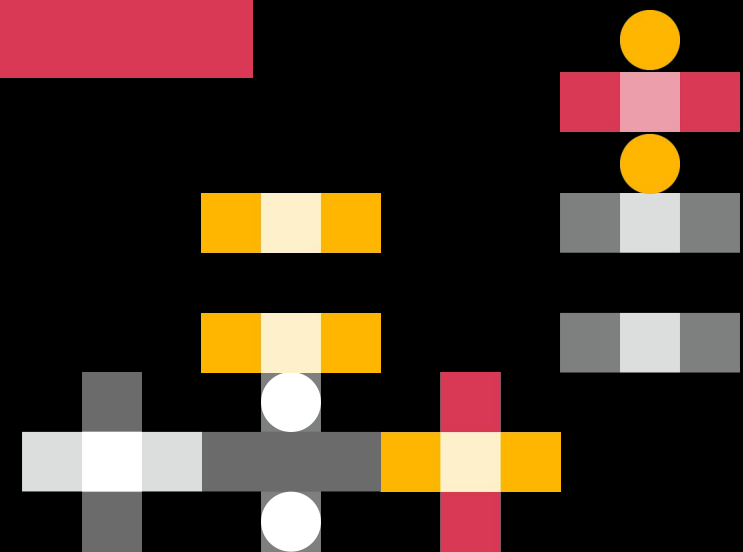
12:30 **Lunch**

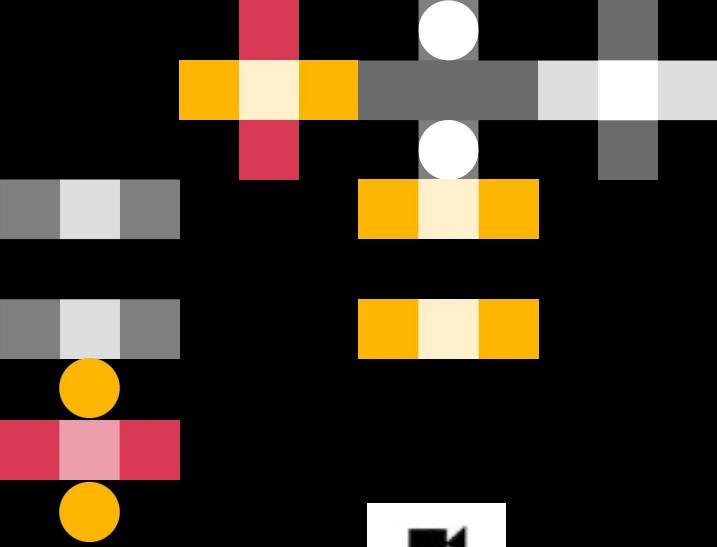
13:15 CFO:ns roll i att skydda bolagets värde - Resilience in a risky world

13:40 Konkreta steg till framtidens ekonomifunktion

14:15 Inspirationsföreläsning "Disrupt or Die" 

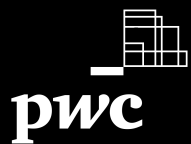
14:55 Summering & Avslutning

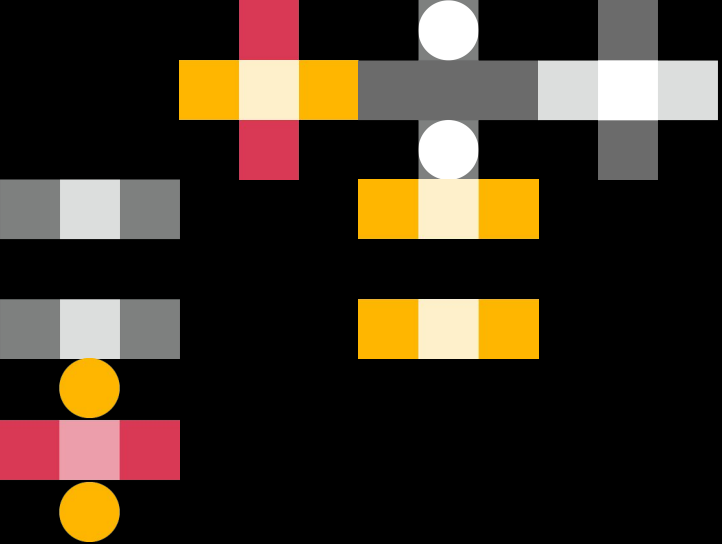




Insikter från CEO Survey – så påverkas ekonomifunktionen av dagens omvärldsfaktorer

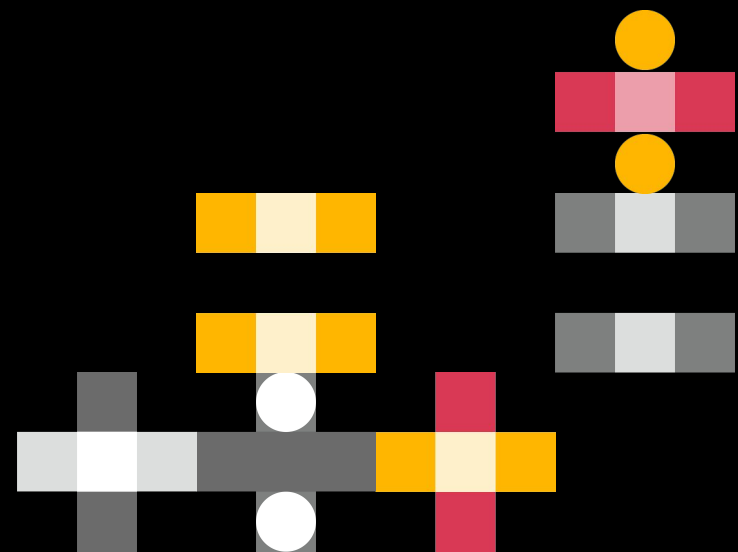
Sofia Sköld och Jörgen Haglund





Morgondagens digitala ekonomifunktion

Johan Jerresand



Ekonomifunktionen förväntas ta en ledande roll i företagets förändring vilket kräver nya förmågor och arbetssätt

Nya arbetssätt

- 01 | Effektivisering genom automatisering
- 02 | Effektiv leveransmodell
- 03 | Standardisering av data, rapportering och processer
- 04 | Insiktsfulla och datadrivna analyser
- 05 | Framåtblickande och dynamisk scenarioplanering
- 06 | Proaktiv istället för reaktiv

Nya roller



Ekonomifunktionen måste öka förändringstakten för att kunna skapa strategiskt värde till verksamheten

Gästtalare - Framtidens ekonomifunktion



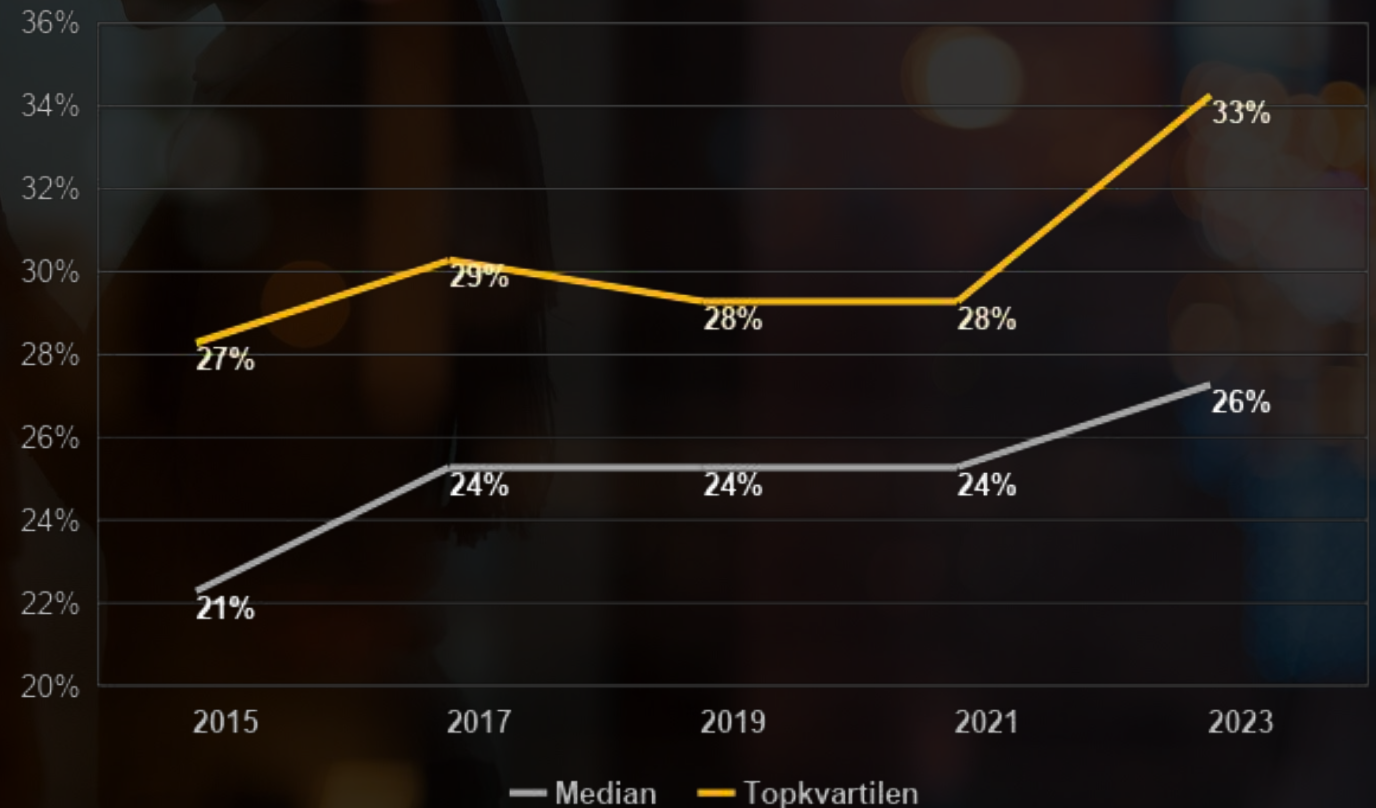
Pär Christianssen
CFO | Scandic Hotel

Ekonomifunktionen behöver stiga fram för att driva affärsvärde och leverera strategiska insikter

43%

... av CFO:er fokuserar på att etablera ekonomifunktionen som en strategisk affärspartner

% av ekonomipersonalen med fokus på analys & insikter

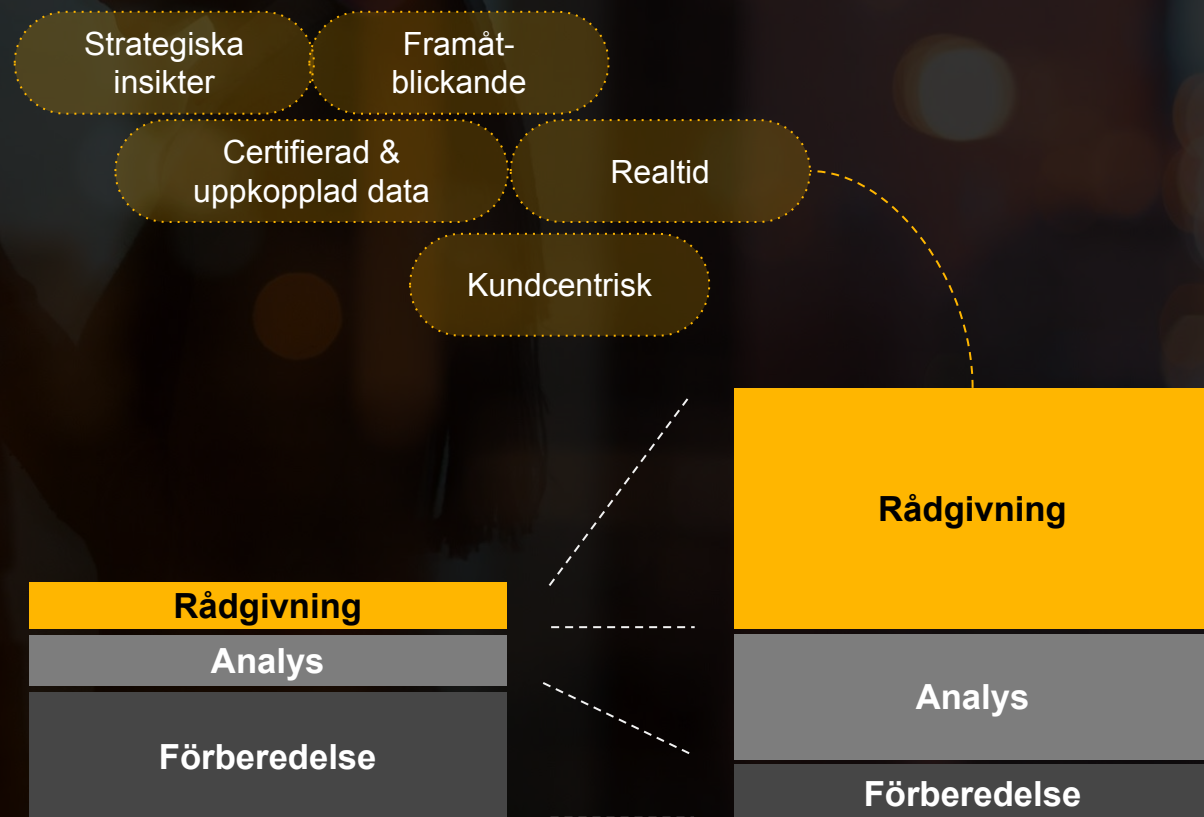


Source: PwC's 2024 Finance Effectiveness Survey

Ekonomifunktionen kan ta en rådgivande roll som aktivt kommer att bidra till affären genom värdeskapande insikter

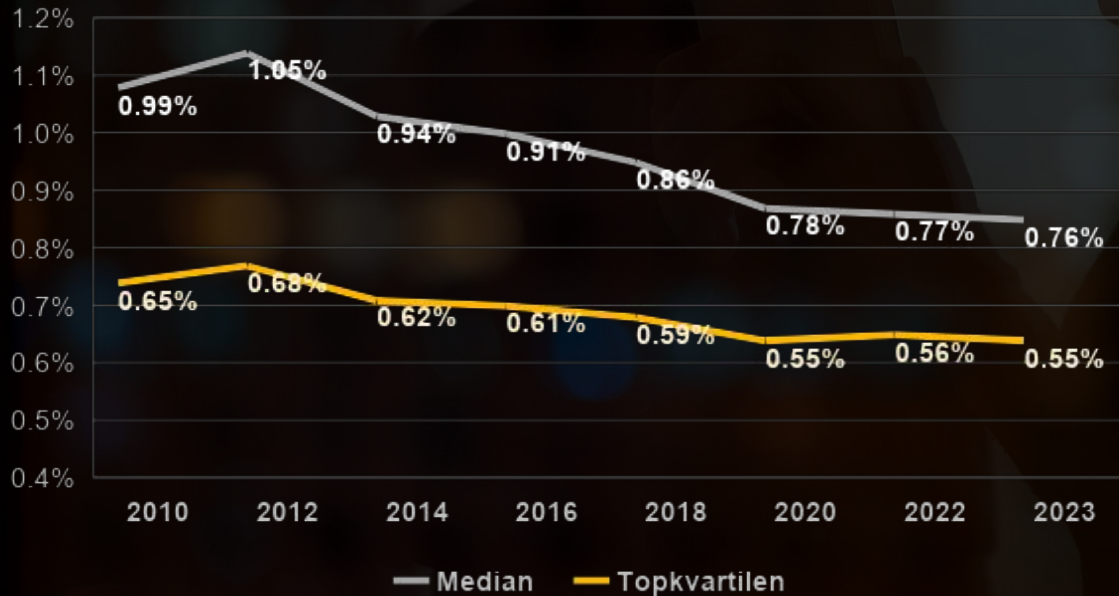
Med ett **skifte** av **fokus** från transaktionshantering till **insikt & analys**

- 01 Rätt prissättning 
- 02 Rörlighet mellan flera kanaler 
- 03 Vinna rätt affärer 
- 04 Behålla rätt kunder 
- 05 Säkerställa likviditet 
- 06 Lönsamhet 
- 07 Optimera kostnader 
- 08 Investera för tillväxt 

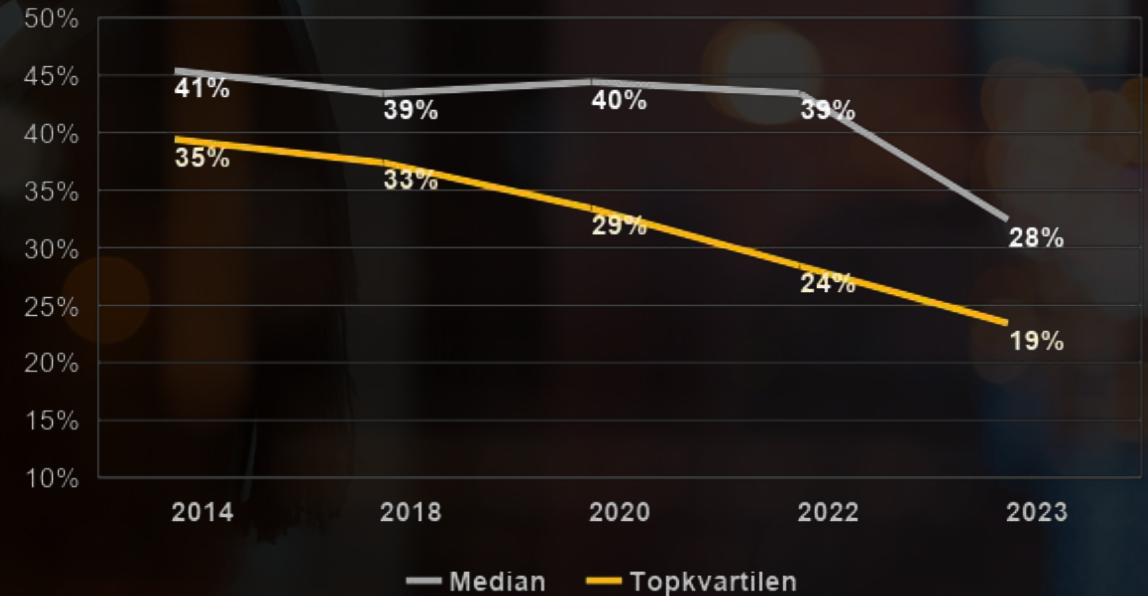


Förändringen sker samtidigt som det finns en förväntan om sänkta kostnader för ekonomifunktionen

Kostnaden för ekonomifunktionen i % av intäkter

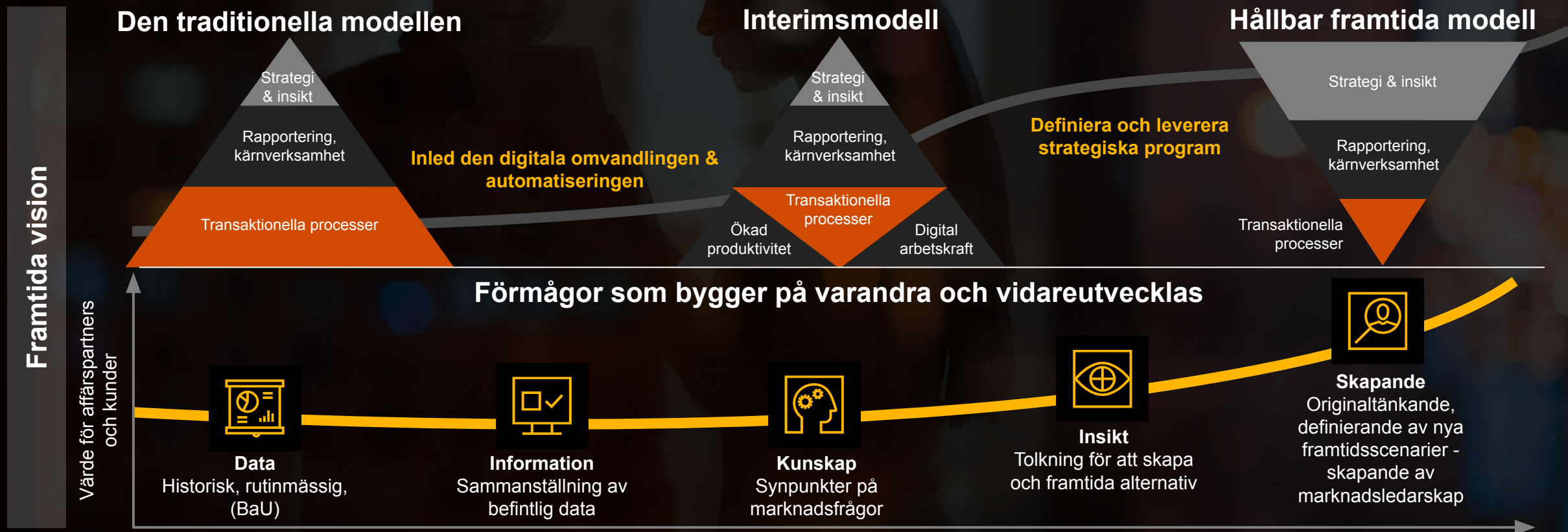


% av ekonomifunktionens resurser allokerade till manuellt utförande uppgifter som kan automatiseras



Företag använder **automation** för att **flytta resurser** och **förmågor** till mer **värdeskapande aktiviteter**

Den moderna ekonomifunktionen levererar värdefulla insikter som stöds av effektiva processer



Digitalisering och inte minst **Generativ AI** accelererar utvecklingen

Framtidens ekonomifunktion är uppbyggd kring en digital kärna



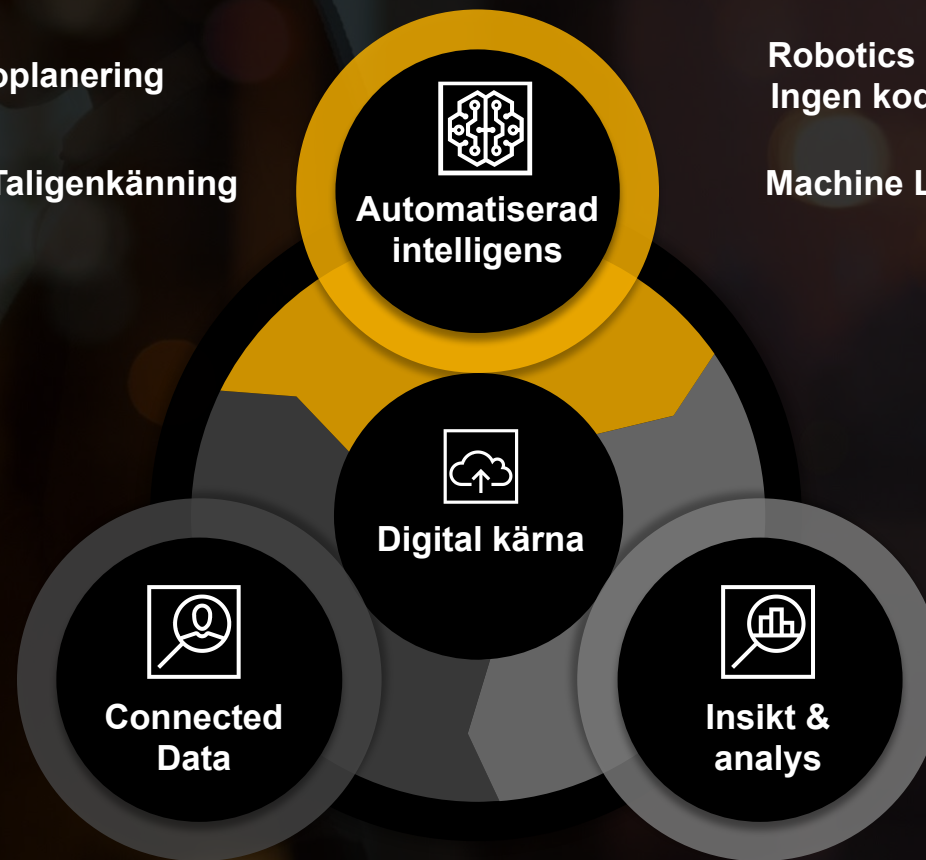
Omvandlingen till en strategisk ekonomifunktion kräver fokus på connected data, artificiell intelligens och en förmåga till strategiska insikter och analyser

Scenarioplanering
ChatBots & Taligenkänning

Robotics & Low Code/
Ingen kod-automation

Machine Learning & AI

Cloud-arkitektur
Integreringstjänster
Företagsdata
Säkerhet



Visualisering
& Analytics

Enterprise
Performance
Management

CFO Survey 2024

“Vilka är de främsta prioriteringarna för er ekonomifunktion de närmsta 12 månaderna?”

Främsta prioriteringar

Effektivisering av processer

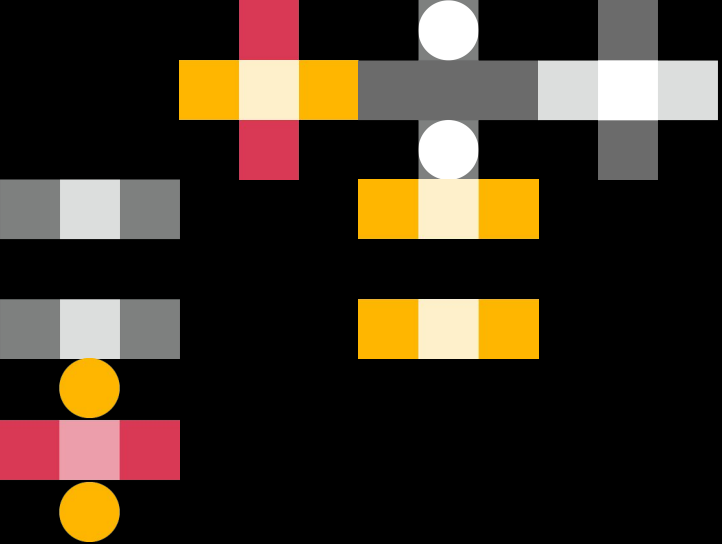
Digitalisering och automatisering

Andra viktiga områden är **kostnadsbesparingar**, **förbättring** av **insikter** och **analys**, **hållbarhetsrapportering** och **systemimplementation**

En framgångsrik förflyttning kräver en sammanhållen och digital transformation i flera dimensioner

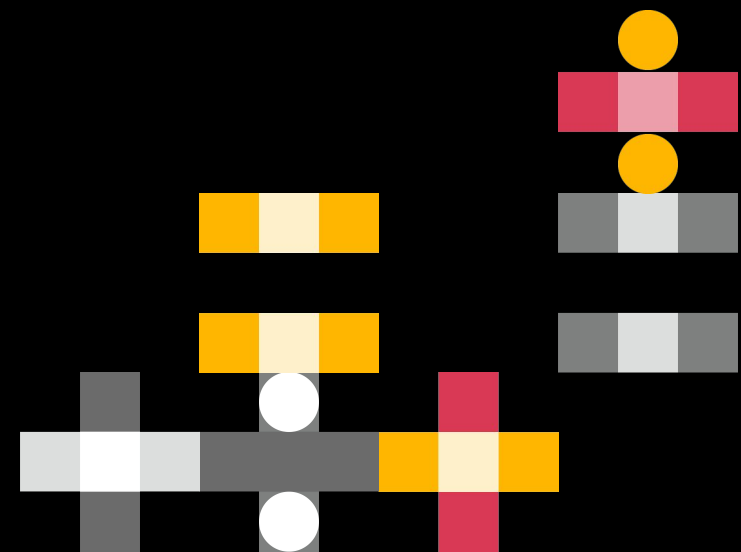
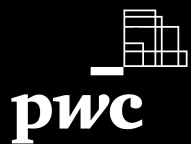
Vision & Strategi





CFO:ns roll i hållbarhetsarbetet

Ulrika Ramsvik, Marcus Hammarstrand



Hållbarhet - en introduktion

En strategisk nyckelfråga

- Ökade insikter och ett förändrat beteende hos interna såväl som externa intressenter
- En god hållbarhetsprofil kan ge konkurrensmässiga fördelar, men också skapa risker
- The Green Deal - ett massivt initiativ
- Miljöfrågan har legat högst på hållbarhetsagendan, men det är viktigt att inte glömma bort S och G dimensionerna av ESG



En rapporteringsskyldighet

- Många olika standards avseende hållbarhetsrapportering
- En uppsjö av modeller för utvärdering och rating-institut
- Hållbarhetsredovisningen skapar ingen tillförlitlighet på en global basis - yta utan substans
- Ett diversifierad regulatorisk miljö och bristande kunskap hos många företag, medför osäkerhet kring vad som ska rapporteras

Publikundersökning

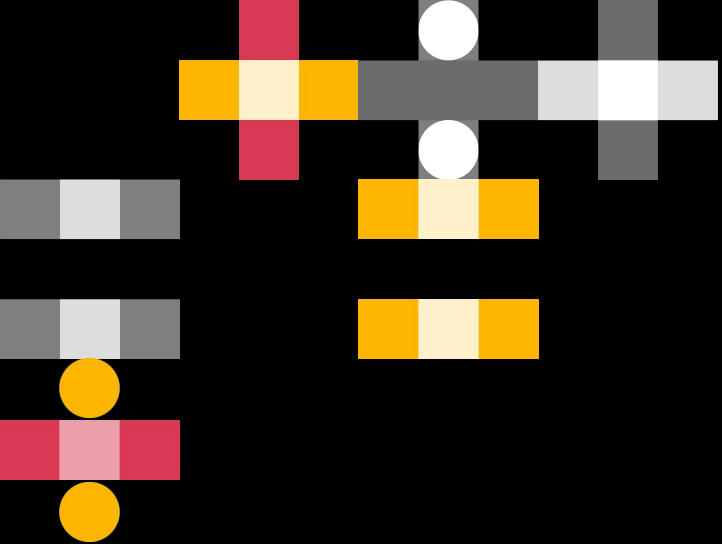
Hur arbetar **du som CFO** med hållbarhetsfrågan i ditt dagliga arbete?

Välj det alternativ nedan som bäst beskriver din situation.

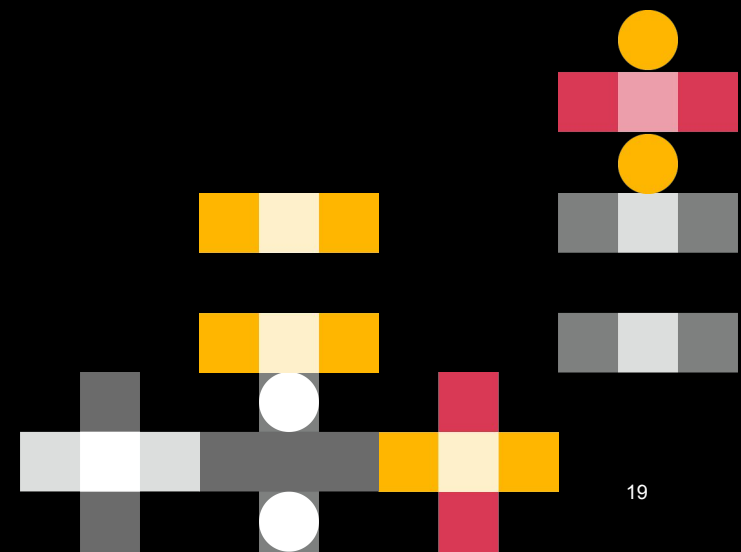
1. Som en strategisk fråga
2. Som en regelefterlevnads- och rapporteringsfråga
3. Både som en strategisk och som en regelefterlevnads- och rapporteringsfråga
4. Inte alls eller i en väldigt begränsad omfattning



Slido.com #cfogbg



CSRD - Vad blir konsekvenserna för företagen?



“CSRD är en hörnsten i EU:s ekonomiska ambitioner och företagens strategiska arbete”

EUs gröna giv och hållbara finanser

Transformera EU till modern, resurseffektiv och hållbar ekonomi
hållbara finanser - EU:s mål om att minska utsläpp av växthusgaser genom 3 sätt

CSRD

Corporate Sustainability Reporting Directive -
Huvud direktivet som ger ramverket för hållbarhetsrapportering

ESRS

European Sustainability Reporting Standards -

De standarder som specificerar rapporteringskraven inom CSRD

Hur påverkar CSRD bolag i ett bredare perspektiv?

Strategiperspektivet

- ✓ CSRD kräver transparens och mätbara resultat vilket gör företagets **position på marknaden** tydligare
- ✓ CSRD-rapportering kommer att påverka **tillgången till kapital**, eftersom investerare kommer att få tillgång till jämförbar information
- ✓ CSRD berör alla delar av företagets hållbarhetsarbete, där en **integrerad hållbarhetsstrategi** hjälper företaget att navigera

Rapporteringsperspektivet

- ✓ Tidigare hållbarhetskommunikation ersätts av **mätbar & jämförbar data**
- ✓ Mätbara resultat kräver tillförlitlig data som grund, och därför behövs robusta **processer för datainsamling** och **interna kontroller**
- ✓ Hållbarhets-rapporteringsprocessen kommer att kräva **resurser**
- ✓ Fler funktioner internt behöver vara involverade för att klara **regelefterlevnad** och fullskaligt användande av den nya information

CSRD **förändrar spelplanen för hållbarhet**, där även företag som inte direkt omfattas av regelverket kommer påverkas av **högre förväntningar på marknaden** och **ökad konkurrens om kunder och kapital**.

Att skapa värde och förtroende genom hållbarhetsrapportering är grunden för effektiv strategiutveckling och transformation

Strategi, rapportering och transformation går hand i hand:

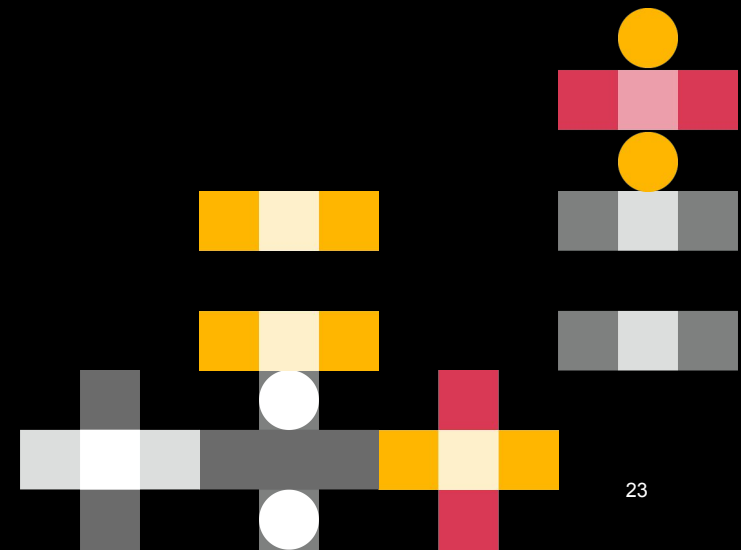


Exempel på nya affärsinsikter som blir tillgängliga:



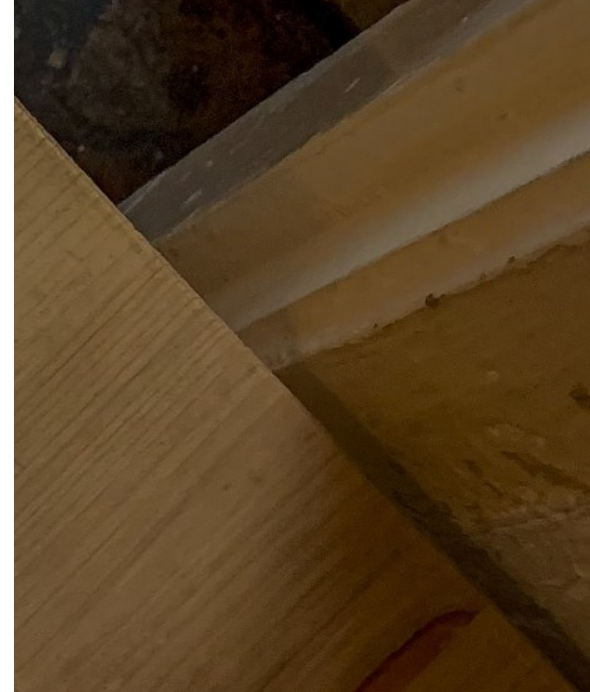
Varför CSRD är en CFO fråga

- Dialogen med investerare och andra intressenter
- Risk management och effektiva processer
- Intern kontrollmiljö
- Likviditet och finansieringsfrågor
- Finansiell rapportering och regelefterlevnad
- Finansiell planering och analys

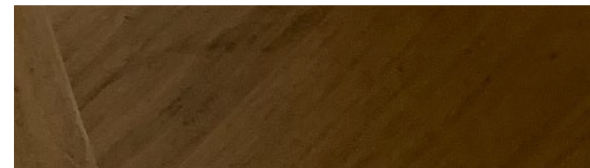


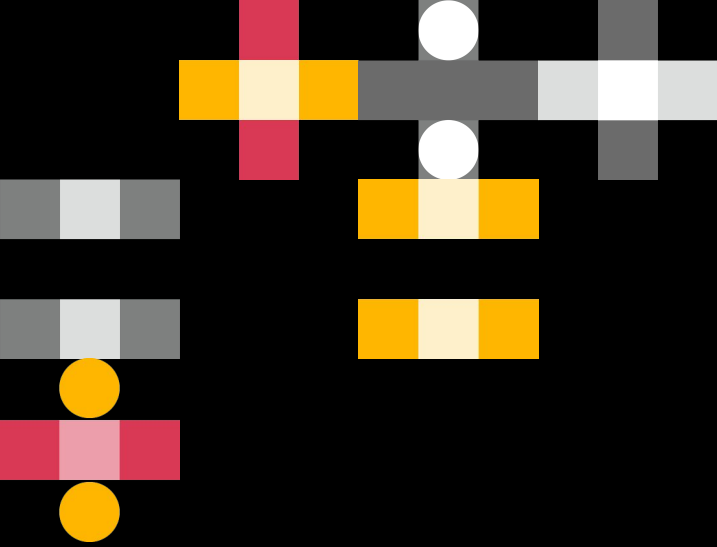
Vårt medskick till er

- Hållbarhet är en nyckelfråga för flertalet intressenter - CFO:n är företagets representant i dialogen med många av dessa redan idag
- Se CSRD för vad det är - en hjälp med att identifiera relevanta åtgärder, hur dessa åtgärder ska utvärderas, samt en kommunikationskanal för företagets hållbarhetsarbete och mäta företagets hållbarhetsinitiativ
- Fokusera på miljöåtgärderna, men glöm inte bort S och G dimensionerna av ESG
- Se över era rutiner, processer och systemstöd för att säkerställa att er hållbarhetskommunikation ger en tillförlitlig och relevant bild av ert företag



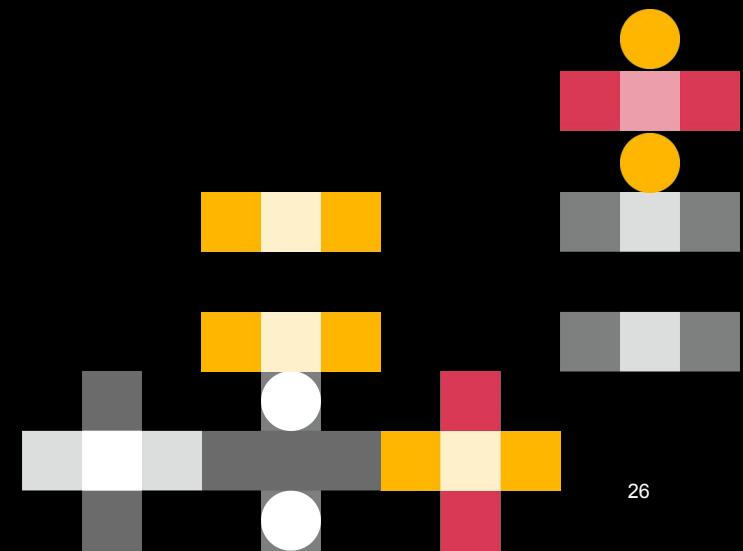
Paus & kaffe - 30 min





Från förvärv till förändring & integration

Gustaf Levander och Viktor Magnusson



Från förvärv till förändring och integration



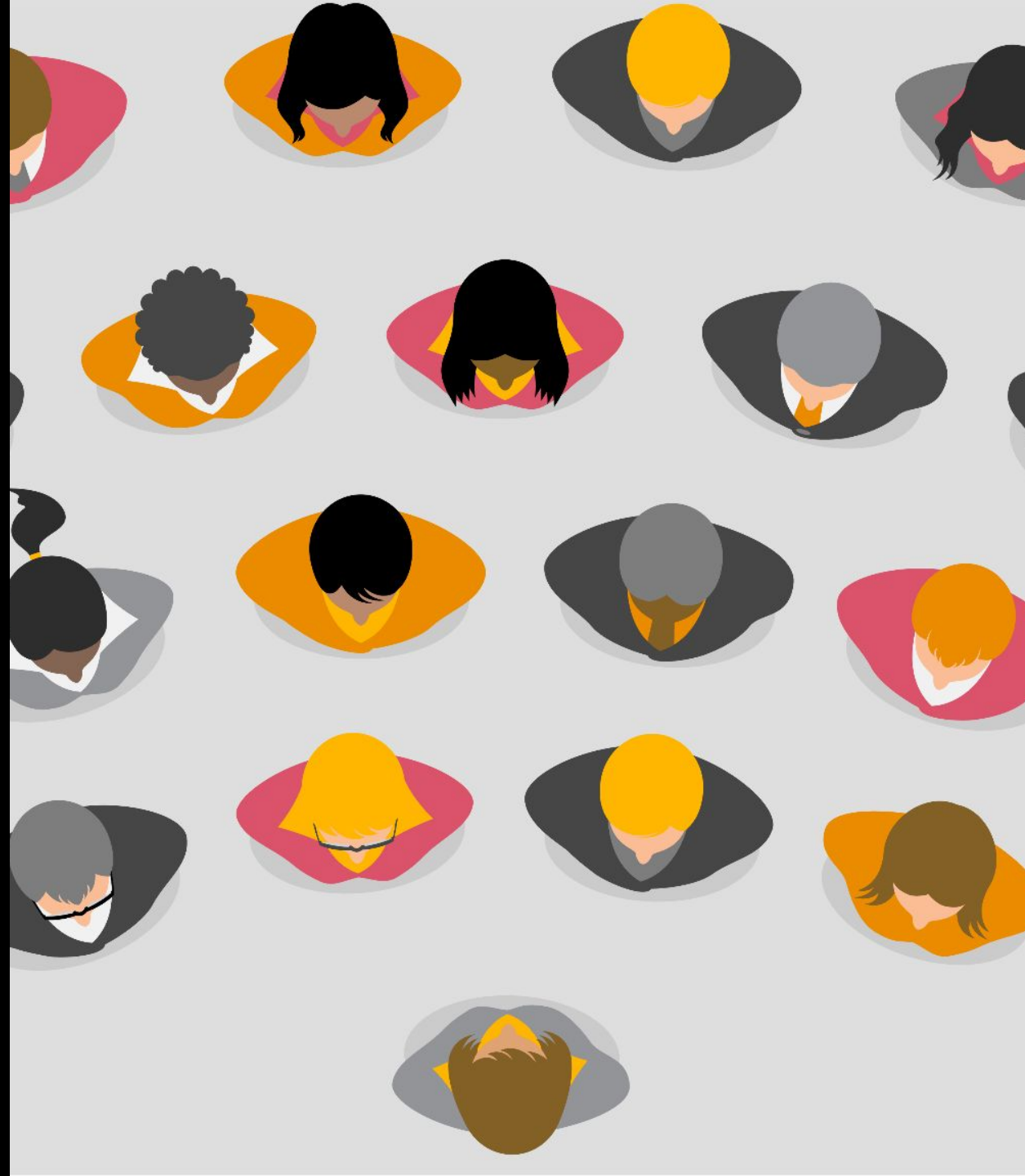
Gustaf Levander

Partner, Deals
Sweden, Göteborg
M: +46 709 29 30 61
E: gustaf.levander@pwc.com



Viktor Magnusson

Senior manager, Consulting & Strategy
Sweden, Göteborg
M: +46 709 29 10 19
E: viktor.magnusson@pwc.com

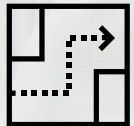


Från förvärv till förändring och integration

Mergers & Acquisition



M&A är en **förkortning av engelskans Mergers and Acquisition (fusioner och förvärv)** och syftar till processen att förvärva ett bolag.



M&A är ett **vanligt verktyg i bolags strategi** – både att lägga till kompletterande verksamheter och att genomföra strategiska avyttringar.



Förvärv med avsikt att genomföra integration är enkelt på pappret, men **kräver planering och hårt arbete för att bli framgångsrikt** – här spelar CFO:n en central roll.

CFO:ns roll i M&A



CFO:n och ekonomifunktionen är **central i alla förvävsprocesser** – både innan förvärvet är genomfört och efter att det är avslutat.



I vad vi kallar "pre-deal", fasen när bolaget besiktigas och förhandling genomförs, **äger CFO:n ofta värdering- och skattefrågor och delar av due diligence.**



I "post-deal", fasen efter att bolaget har förvärvats eller avyttrats, driver **CFO:n ofta ämnen som synergirealisering och integration av räkenskaper.**

PwC har bred funktionell kompetens inom alla M&A discipliner

M&A

- Rådgivning till både köpare och säljare
- Identifiering av potentiella köpare, marknadsföring av prospekt samt projektledning av transaktionen

Strategy&

- Utformning av affärsstrategi inklusive optimering av företagsportföljen
- Marknadsinsikter genom analys av marknad och konkurrenter

M&A Integration & Carve-out

- Analysera operationella aspekter vid en transaktion
- Identifiera och realisera synergier – integration av förvärvad verksamhet eller carve-out av icke-kärnverksamhetsrelaterade tillgångar

Financial Due Diligence

- Djupgående finansiell analys med focus på Quality of Earnings, Working Capital samt Net Debt
- Beräkna det rättvisa värdet och köpeskillingen för företaget

Valuation & Optimization

- Värdering – etablera en djup förståelse för värdet av tillgången eller företaget i en transaktion
- Modellering – kapitalflöden, prognostisering och börsintroduktion (IPO)

Tax & legal services

- Regelefterlevnad och rapportering, hantering av skattefrågor och tvister både nationellt och internationellt
- Skatteoptimering och analys av legala strukturer

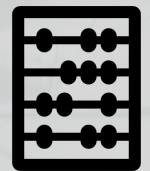
Några reflektioner baserade på vår globala förvärvs- och integrationsstudie



Ökning av transformativa transaktioner: Vi ser en betydande ökning av "transformativa transaktioner", där företag aktivt söker förvärv som grundläggande förändrar deras verksamhet.



Utmaningar med integration kvarstår: Endast 14% av respondenterna rapporterar betydande framgång med sina integrationer.



Investering i integration: Framgångsrika organisationer investerar mer resurser i integrationsprocessen, där vissa spenderar upp till 10% av det totala affärsvärdet på integrationsinsatser, vilket korrelerar med förbättrade utfall.



Tidig planering: Företag som börjar planera sina långsiktiga operativa modeller tidigare i M&A-processen, till och med före due diligence, är mer framgångsrika.

CFO:ns arbete i de tre M&A faserna

Pre-deal

Signing-Closing

Post-deal

Företagsbesiktning, värdering och förhandling.

- Strategiskt val av målbolag samt planering av integrationsansats.
- Finansiell och skatte-due diligence.
- Företagsvärdering samt finansiell modellering.
- Transaktionsstruktur och förhandling.
- Integrationsstrategi

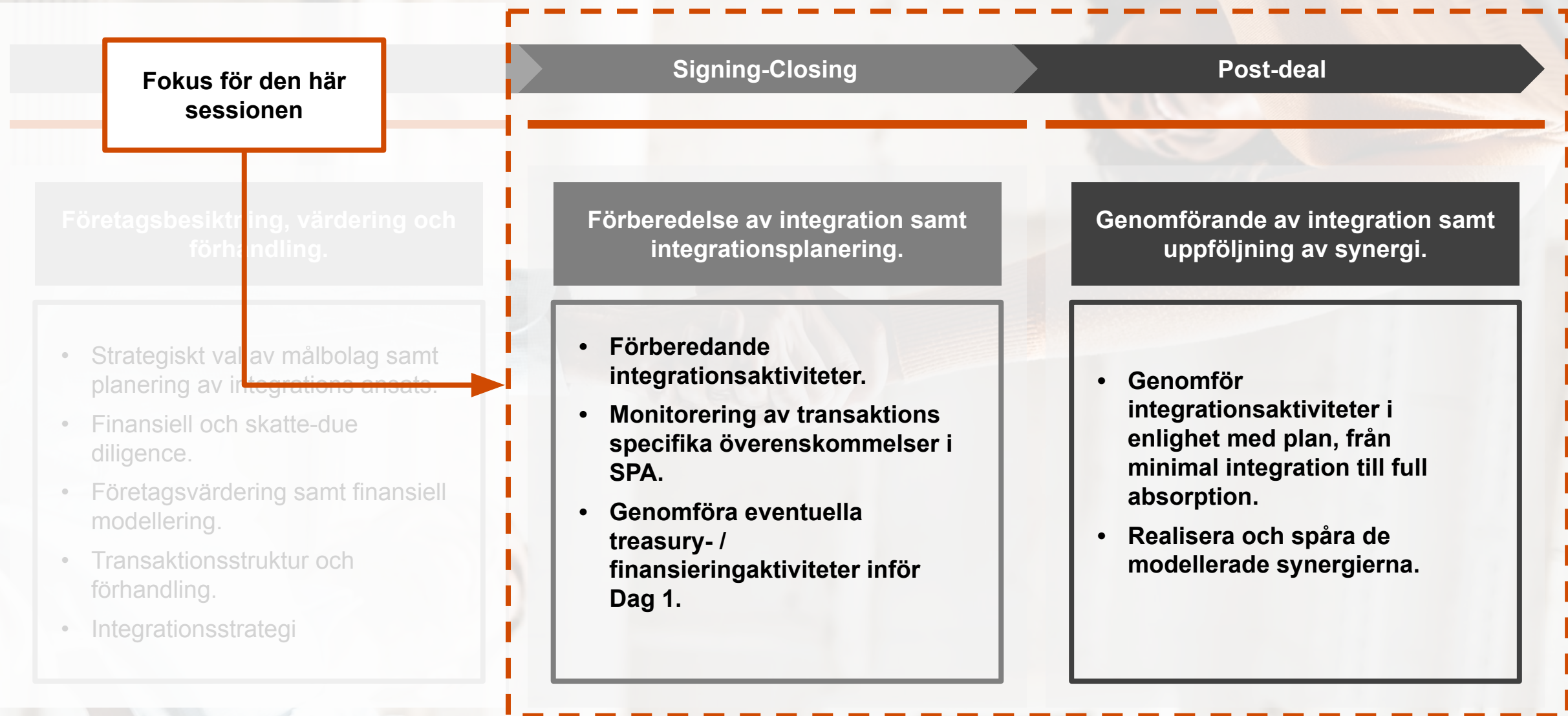
Förberedelse av integration samt integrationsplanering.

- Förberedande integrationsaktiviteter.
- Monitorering av transaktions specifika överenskommelser i SPA.
- Genomföra eventuella treasury- / finansieringsaktiviteter inför Dag 1.

Genomförande av integration samt uppföljning av synergi.

- Genomför integrationsaktiviteter i enlighet med plan, från minimal integration till full absorption.
- Realisera och spåra de modellerade synergierna.

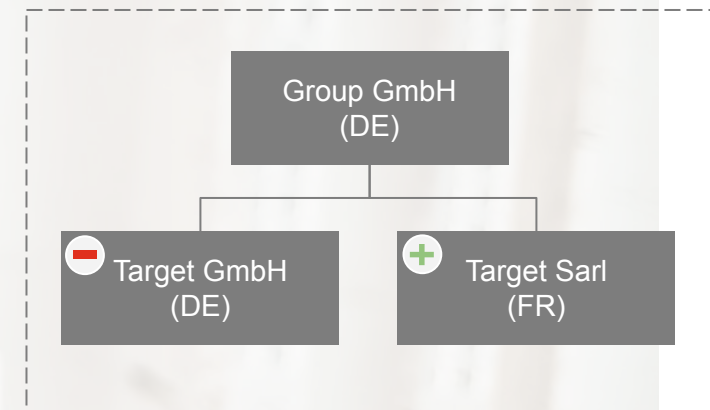
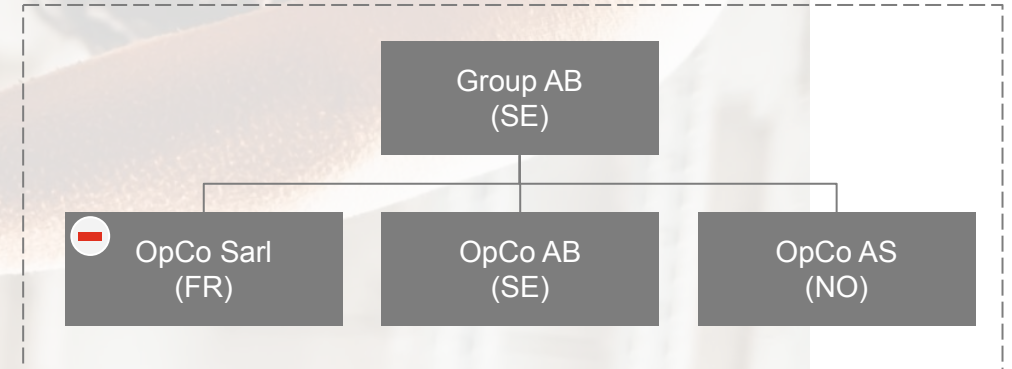
CFO:ns arbete i de tre M&A faserna



Fallstudie: Förvärv med avsikt att integrera

Strategiska och operationella dimensioner

- Svensk tillverkare av elektronikprodukter för B2B-marknaden
- Produktion och montering i Sverige
- Förvärv av en företagsgrupp med moderbolag i ett annat EU-land
- Förluster finns i delar av både köpande gruppen och target gruppen
- Rationalen till affären är kompletterande produkter och planen är att integrera de två koncernerna
- Integrationsperiod 2–3 år med syfte att uppnå kostnadssynergier samt korsförsäljning
- För att finansiera skulden som tas upp vid förvärvet behövs kapital från olika delar av den operationella verksamheten

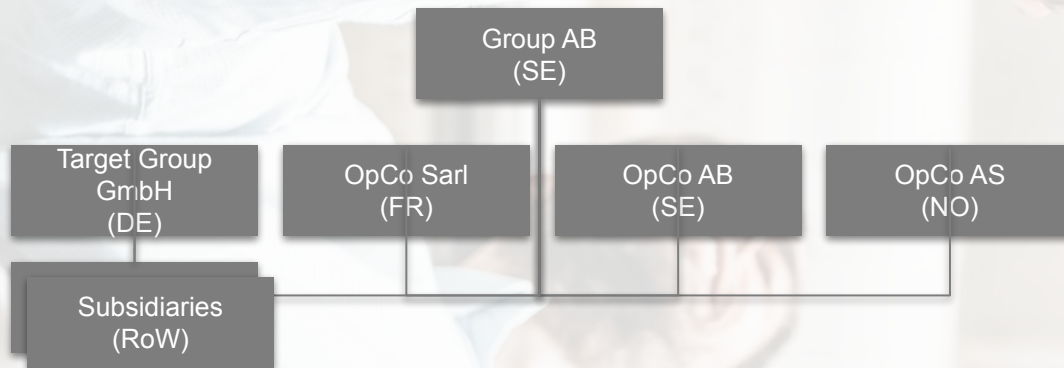


Fallstudie: Förenklad operativ modell

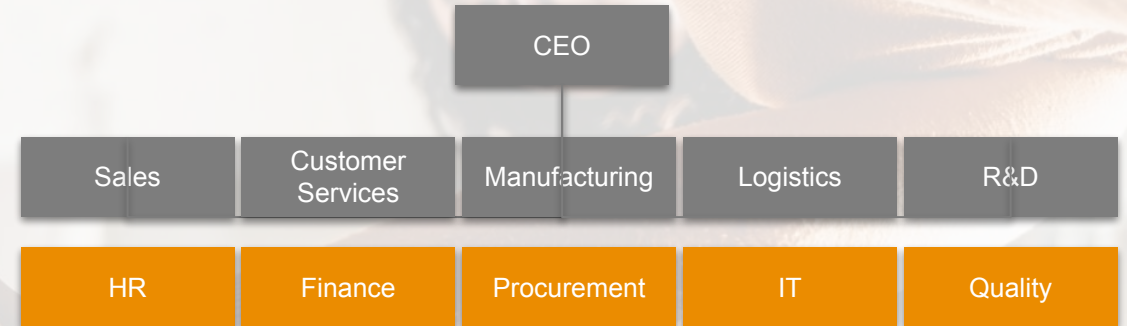
Organisationsprinciper

- **Styrning:** Organisationen kommer att drivas utifrån den funktionella organisationen, och beslut kommer att fattas inom respektive funktionell organisation.
- **Centralisering:** Organisationen kommer att arbeta centraliserat och beslut om allokering av resurser kommer att ske centralt.
- **Lönsamhetsorienterat:** Organisationen kommer att arbeta kundcentrerat men med ett per kund / per portfölj lönsamhetsmål.
- **Standardisering:** Organisationen kommer att sträva efter att standardisera produkt- och tjänsteleverans.

Legal struktur



Organisationsschema



Strategi

- **Geografier:** Hemma-marknaderna för organisationen är Norden samt DACH – riktad säljinsats mot dessa (och eventuella andra geografier hanteras "opportunistiskt").
- **Produkter:** Produktfamilj A och B kommer att primärt säljas i Norden, Produktfamilj A, B och C kommer att säljas i DACH. Produkt D och E i end-of-life (aftermarket, men ingen nyförsäljning).
- **Korsförsäljning:** Norden, 25% av försäljningen antas bestå av DACH produkterna i integrerat läge. DACH, 10% av försäljningen antas bestå av Norden produkter i integrerat läge.

Fallstudie: Förenklad operativ modell

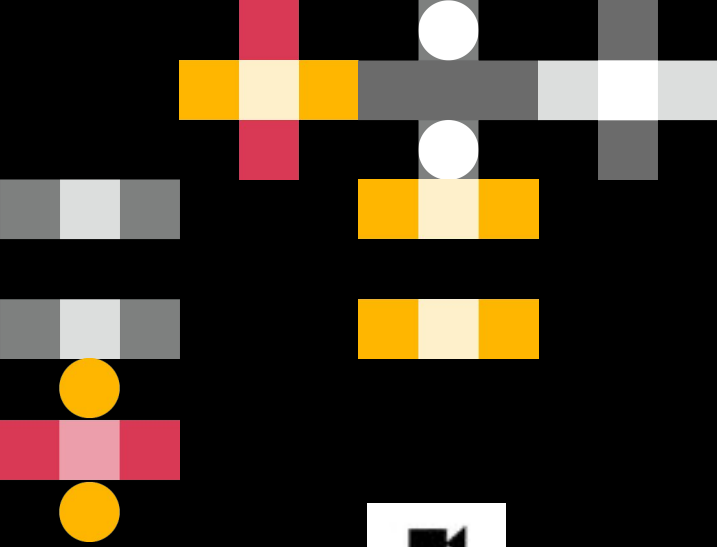
Operativ modell och strategi

- **Organisation:** Hur är bolaget organiserat, vem har mandat att fatta beslut och var i organisationen är vilken personal anställd.
- **Produktutbud:** Vilka produkter skall tillställas vilka marknader, och med vilka villkor.
- **Kundsegment:** Vilka kunder skall tillställas vilka produkter och vilka kunder skall inte tillställas produkter.
- **Tillverkning och distribution:** Var i världen tillverkas produkter, och hur distribueras de inom företaget och till kunder.
- **Forskning / utveckling:** I vilket legalt bolag genomförs produktutvecklingen.
- **Annat:** Övriga punkter.



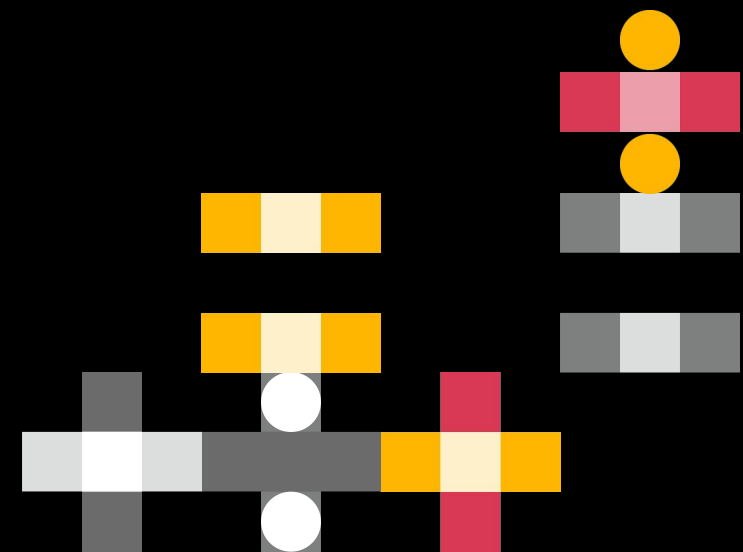
CFO Agendan

- **Organisation:** Vilka uppgifter skall utföras var i koncernen för att optimera utfall.
- **Rapportering:** Funktionell och legal struktur påverkar management och extern rapportering, och behöver anpassas för att stödja den nya operativa modellen.
- **Transfer Pricing:** Hur bör nya kundavtal ingås, och hur skall kostnader inom koncernen hanteras och allokeras för att optimera utfallet.
- **Treasury och banking:** Hur skall koncernen försörjas med kapital på ett optimerat sätt.
- **Finansiella system:** Vilka system / lösningar behöver finnas på plats för att stödja de finansiella processerna i koncernen.
- **Leverantörer:** Hur skall leverantörsfloran hanteras i gruppen för att optimera utfallet.



Hållbar utveckling

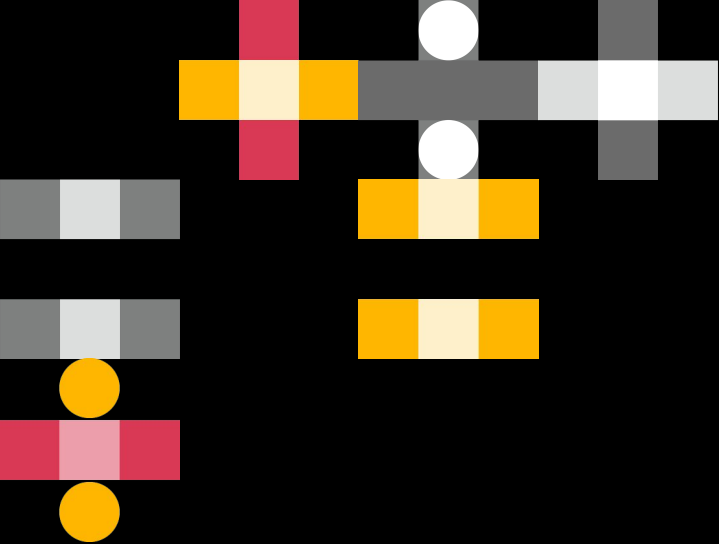
Stefan Krook, Funda Sezgi, Lisa Haglund





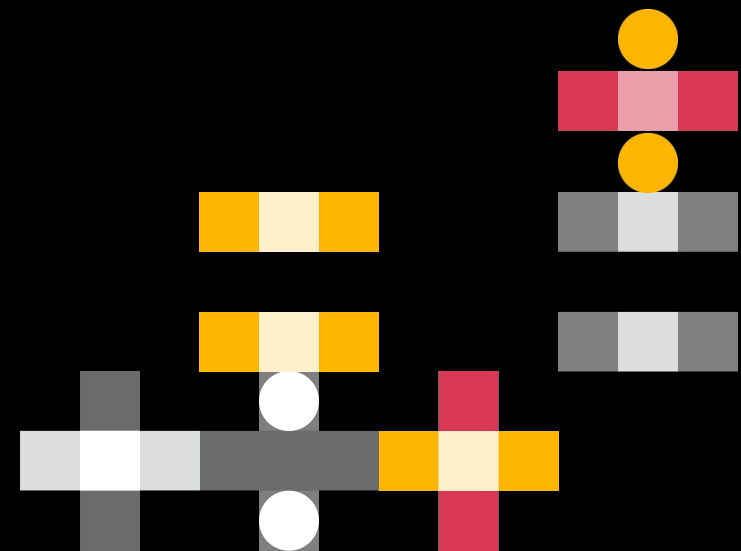
Lunch - 45 min





CFO:ns roll i att skydda bolagets värde - Resilience in a risky world

Sofia Selstam Hagström och Jakob Bundgaard



The world of risk

Risk is high on the world's agenda with clients facing risks they haven't faced before

This world of risk is complex, challenging and changing

And a more connected world means risks in one area are creating risks in others



The flapping of the wings of a butterfly can be felt on the other side of the world Chinese proverb

“Thriving in an age of continuous reinvention”

- Digital Disruption
- Klimathotet
- Geopolitisk osäkerhet
- Polarisering och sociala spänningar

PwC's 27th Annual Global CEO Survey

Thriving in an age of continuous reinvention

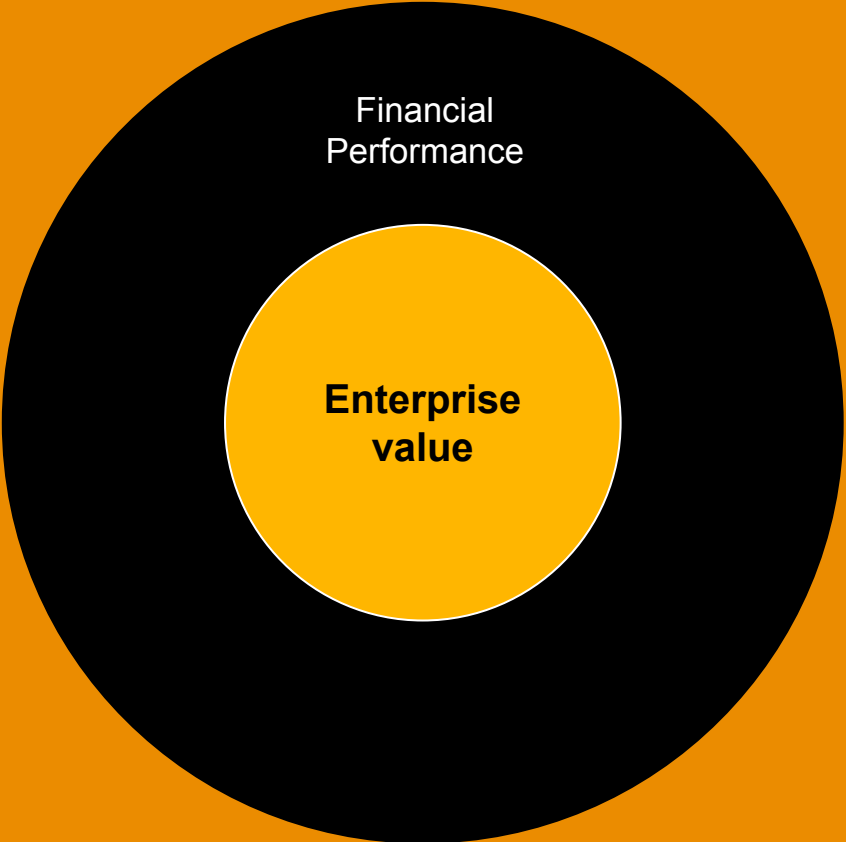


As existential threats converge, many companies are taking steps to reinvent themselves. Is it enough? And what will it take to succeed?

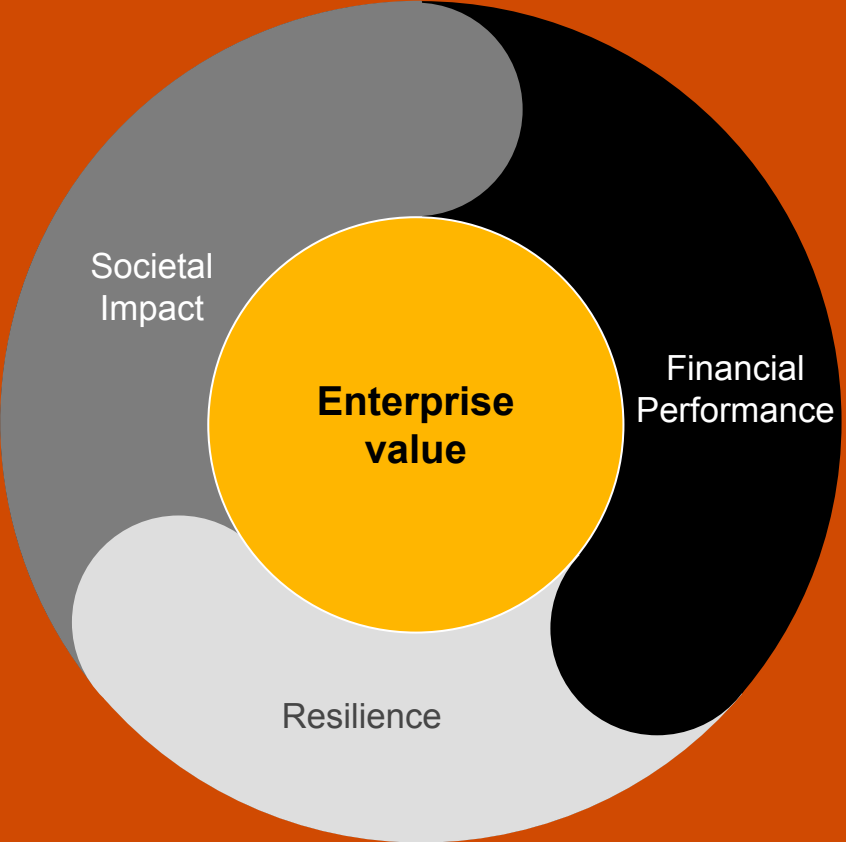


www.ceosurvey.pwc

The Old Equation



The New Equation



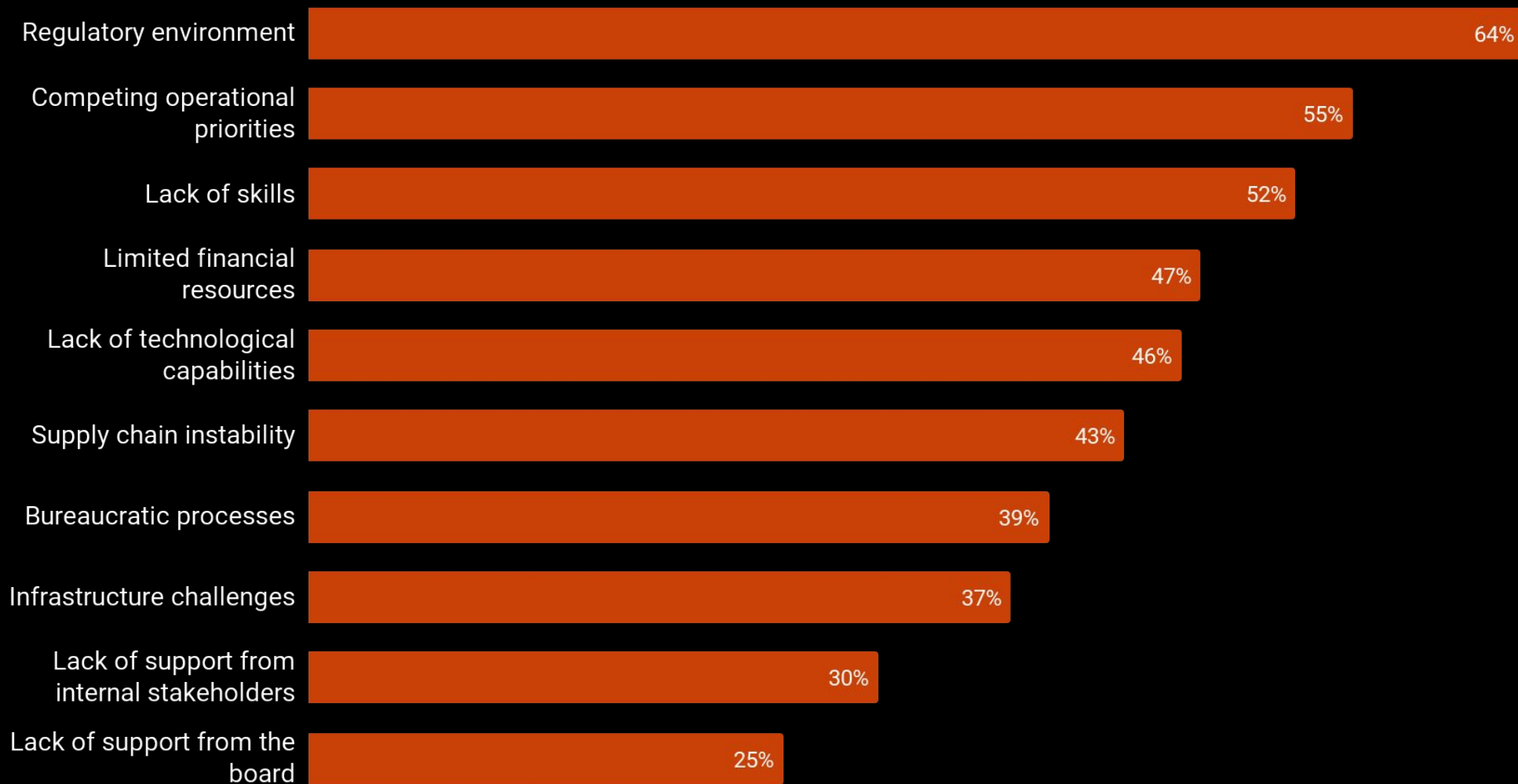
Hur väl förberedd är du för alla utmaningar?

- The CFO agenda



Vad hindrar företag och organisationer från att förändras?

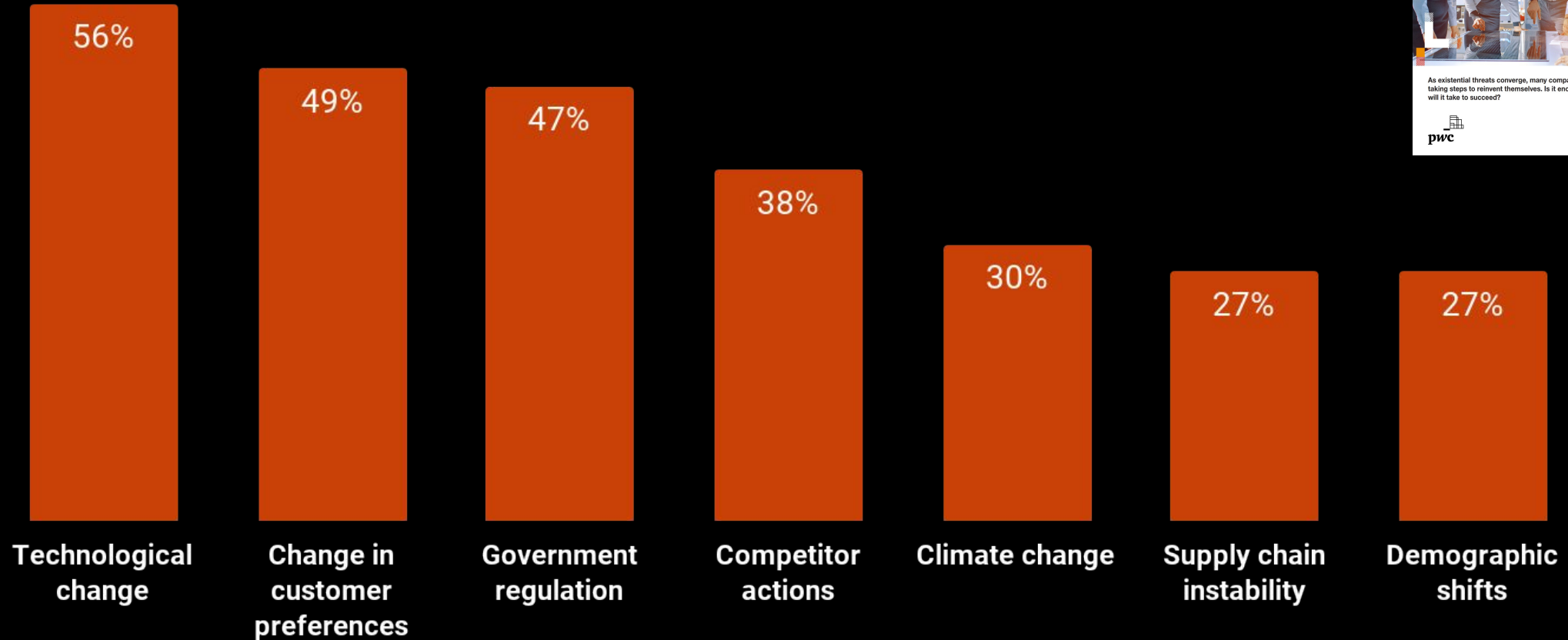
Which following factors are inhibiting your company from changing the way it creates value



* Source: 27th PwC Global CEO Survey

På vilket sätt kommer ni driva värdeutvecklingen?

Which following factors will drive changes to the way your company creates value



* Source: 27th PwC Global CEO Survey

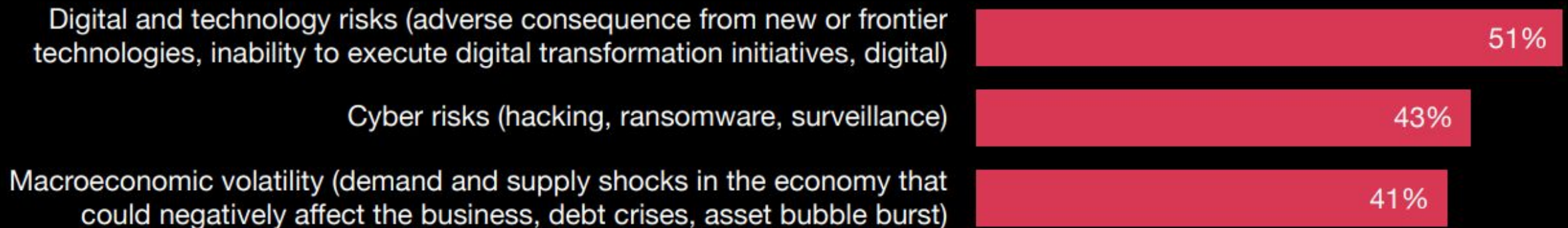


Cyber Risk är #2 på listan över prioriterade risker

Att hantera cyberrisker är den näst mest prioriterade risken för 2024 enligt PwC:s CEO Survey. Förra året låg den på fjärde plats men är nu tillbaka "topp tre", endast efter risker relaterade till digital disruption.



Risk mitigation priorities over the next 12 months (Ranked top three)



“En tsunami” av lagar och regler - inte minst inom IT-området...

115 initiativ och lagkrav - redan här och på horisonten

Annonserade

Exempelvis:

- Cyber-security package
- A new industrial strategy
- A European Strategy for Data
- Digital Finance Strategy for the EU

Antagna

Exempelvis:

- NIS2
 - DORA
 - AI Act
 - Digital Services Act
 - Digital Markets Act
 - Data Act
 - Data Governance Act
 - European Health Data Space (EHDS)
 - European Chips Act
 - eIDAS 2.0 Regulation
 - Accessibility Act
 - Digital Platforms Workers Directive
- Also, don't forget:**
- RED
 - MDR
 - Machinery Directive

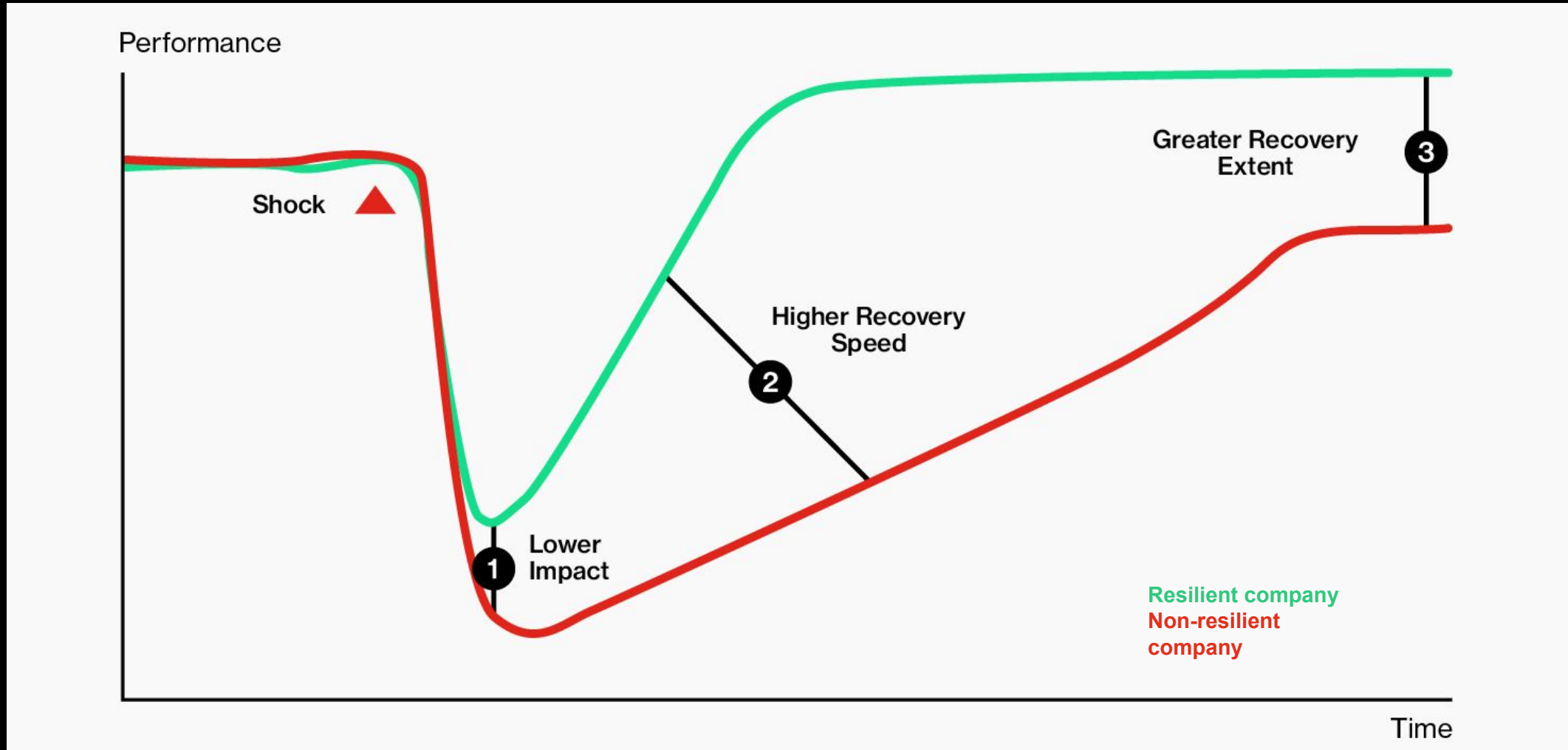
Nära antagande

Exempelvis:

- New Product Liability Directive
- Net-zero Industry Act
- Horizontal cybersecurity requirements for products with digital elements

Enterprise value performance of resilience

Resilient companies enjoy better outcomes on three fronts



Source: BCG Henderson Institute analysis

Tre frågor kring cyberrisk som CFO:n borde ställa till sin IT-avdelning



1. Vad är våra största cyberrisker och hur mycket exponering representerar de?



2. Vart fördelar vi resurser och pengar?



3. Hur effektiva är våra investeringar i riskreduktion? Investerar vi för lite eller för mycket eller på fel saker?

1. Analysera risklandskapet

2. Kontinuerlig riskbedömning och rapportering

3. Implementera, underhålla och rapportera om kontroller

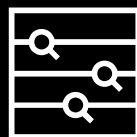
4. Definiera och övervaka acceptabel mängd risk



Affärspåverka Kronjuveler



Hotprofil



Identifiera



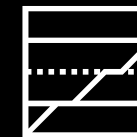
Värdera



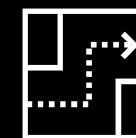
Övervaka och rapportera



IT, säkerhet & resiliens kontrollramverk



Definiera och övervaka risktolerans



Kontinuerliga förbättringar

Standarder inom cybersäkerhet - Vilka bör man jobba efter?

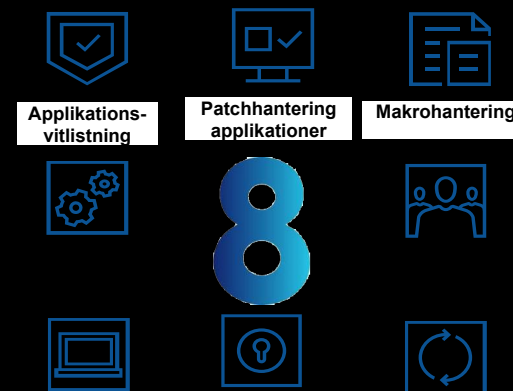
ISO 27001



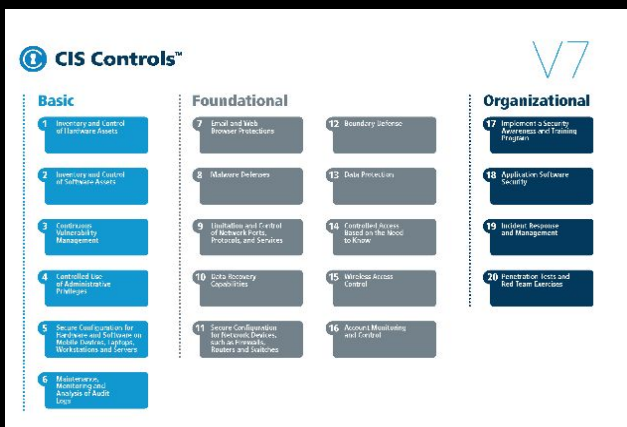
NIST CSF 1.1



ACSC Essential Eight



CIS Controls v.8



IEC62443



NIST Cyber Security Framework* - Ett bra verktyg för att mäta det “digitala immunförsvaret”



Återhämta omfattar organisationens förmåga till processer för kontinuitetshantering och förmågor relaterade till robusthet och återhämtning efter hantering av incidenter.

Respondera omfattar organisationens förmåga till åtgärdsplanering och aktiviteter kopplade till interna och externa intressenter, för att minska konsekvenserna av eventuell incident.

Identifiera omfattar organisationens förmåga att identifiera informationstillgångar, det nuvarande läget för styrning och övergripande riskhantering när det kommer till informations- och IT-säkerhet.

Skydda omfattar organisationens förmåga att skydda information och begränsa effekten av eventuell informationssäkerhetsincident, samt behörighetsadministration.

Upptäcka omfattar organisationens förmåga att övervaka IT- och säkerhetsrelaterade händelser, vilket bland annat innefattar möjlighet till nätverksövervakning samt sökning efter skadlig kod, sårbarheter och incidenter.

*) National Institute of Standards and Technology - Cyber Security Framework

Key take aways för att vara motståndskraftig

- Är vi förberedda för dagens och framtidens utmaningar?
- Vilka regleringar träffar oss?
- Gör vi värdeskapande aktiviteter inom risk?
- Vad är vår ambition?
- Hur fördelar vi pengar och resurser?



The world of risk

...by being more prepared to face risks, the butterfly will be moving the wind in a favourable direction for you



Sofia Selstam Hagström

Mobil: 072-880 94 71

sofia.selstam@pwc.com



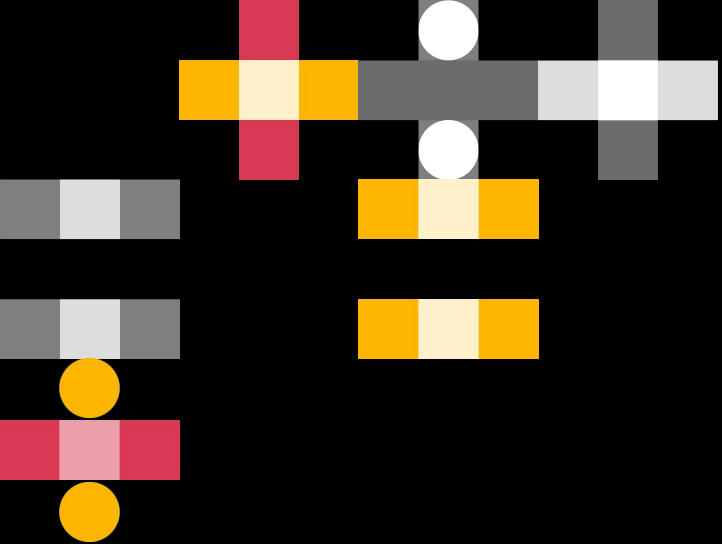
Jakob Bundgaard

Mobil: 070-929 13 23

jakob.bundgaard@pwc.com

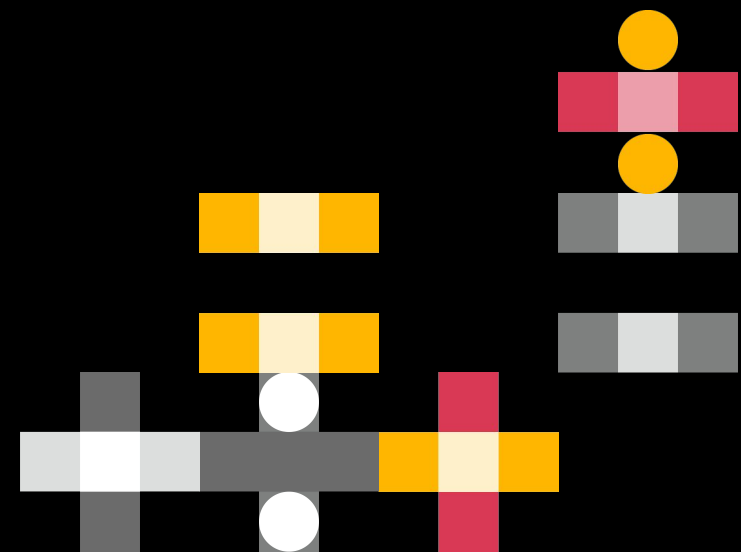
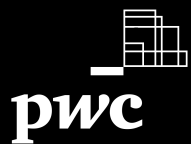


The flapping of the wings of a butterfly can be felt on the other side of the world Chinese proverb

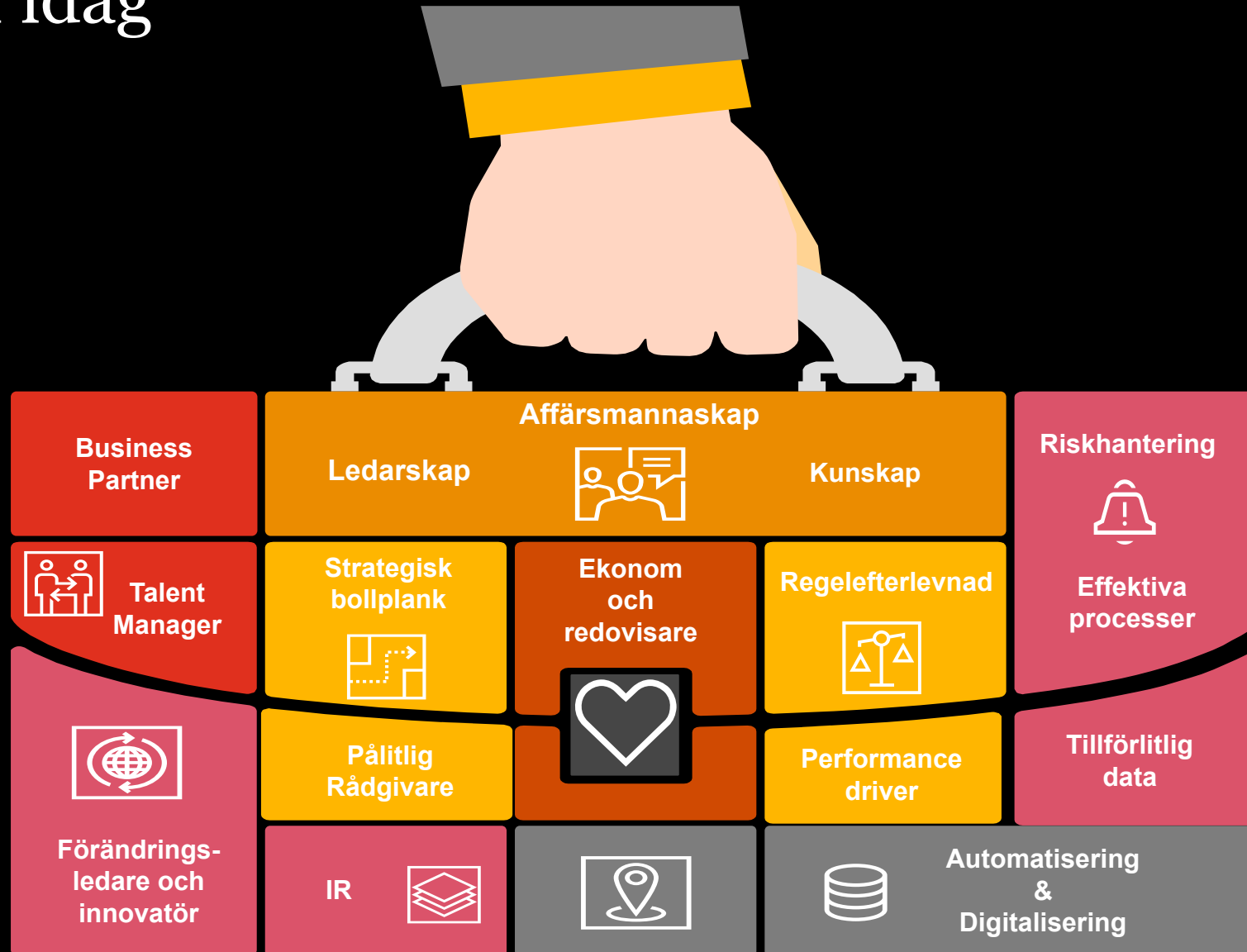


Konkreta steg till framtidens ekonomifunktion

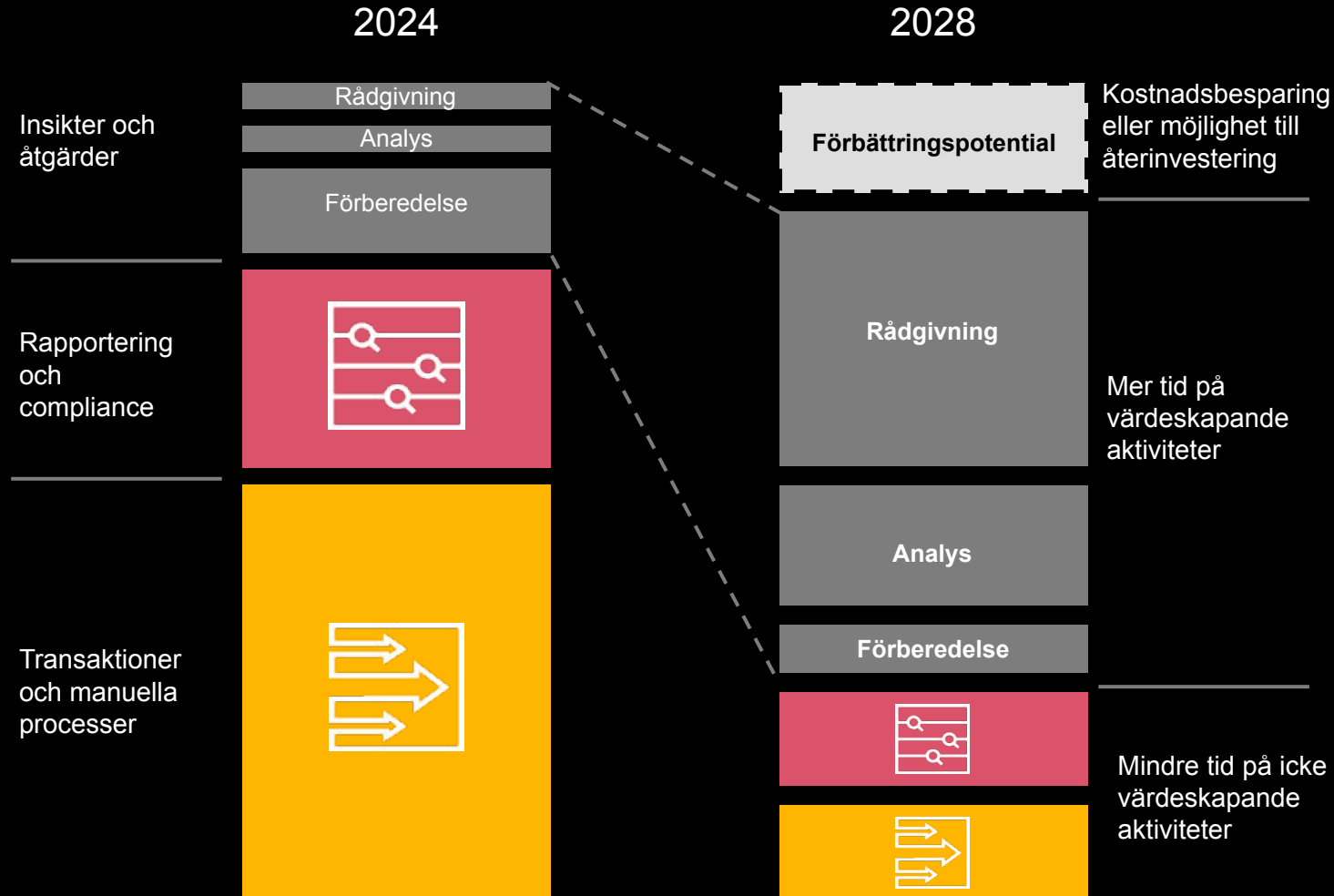
Kristoffer Bengtsson



CFO rollen idag



Skifta fokus till värdeskapande aktiviteter



Hur rör man sig mot framtidens ekonomifunktion?

1

Nyttja befintliga resurser

2

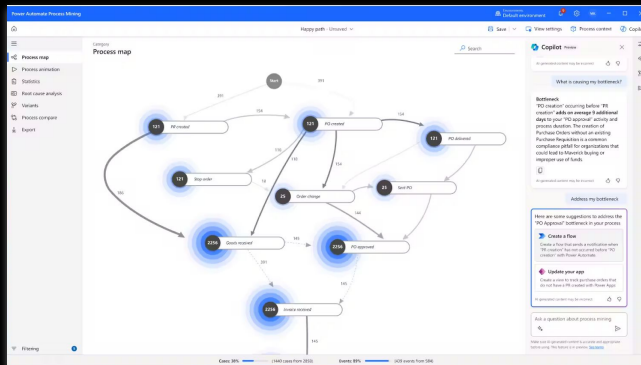
Gräv där du står

3

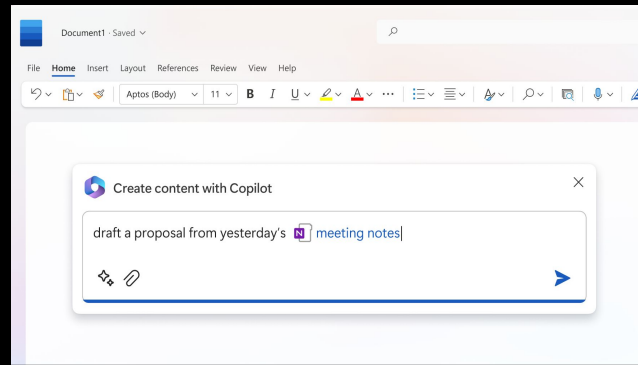
Våga tänka om



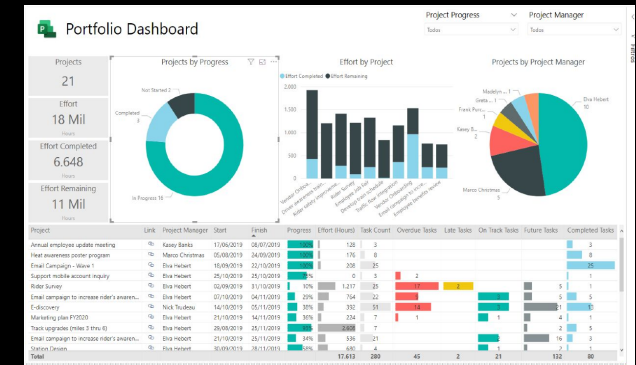
Det finns mycket som kan göras med befintliga resurser



Power Automate
RPA (Robot Process Automation)
Automatisering av manuella processer



Copilot
Digitalisering och effektivisering
genom AI



Power BI
Förbättring av insikter och analys

Kundcase: automatiserad bokslutsprocess

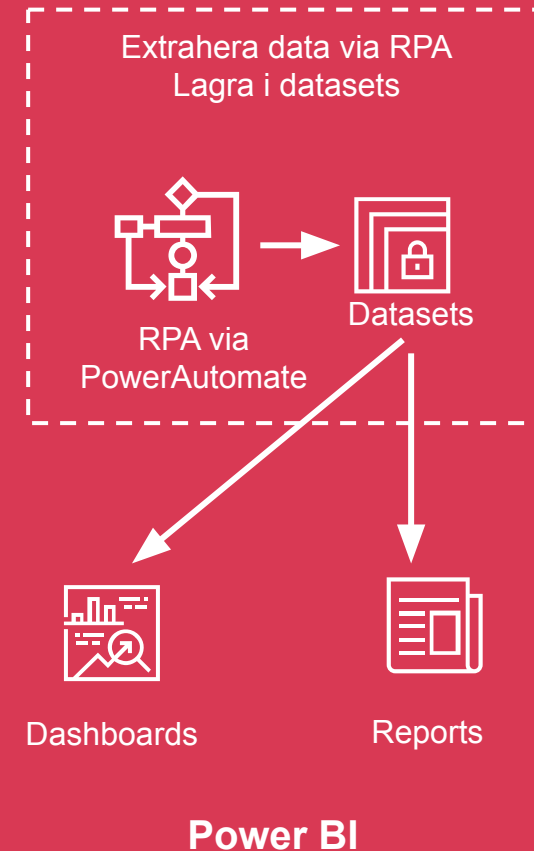
Bolaget har få anställda men relativt hög omsättning och stor transaktionsvolym.

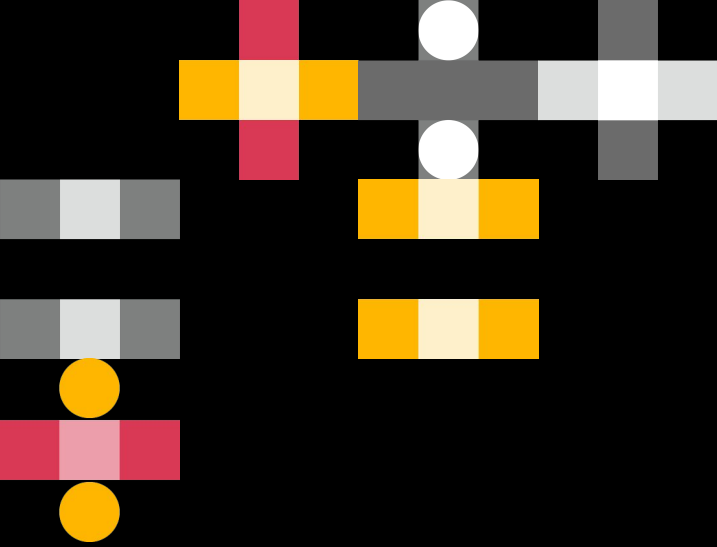
Bolaget har nyttjat en oerhört stor excel-fil till de flesta delar i sin bokslutsprocess. Manuell inmatning på 3000 rader per månad. Det tar 9 dagar att stänga ett månadsbokslut

Endast en person på bolaget kan den här excel-filen och hon blir tjänstledig i höst.



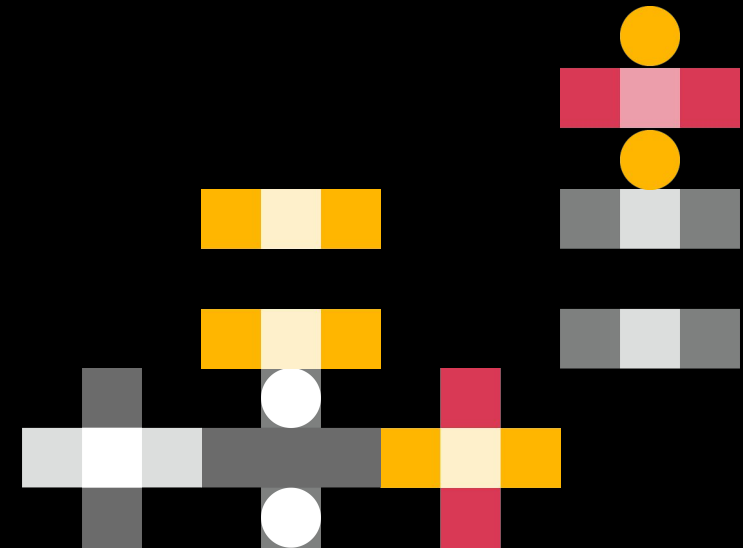
Lösning:





Joakim Wahlberg

CFO Fluicell

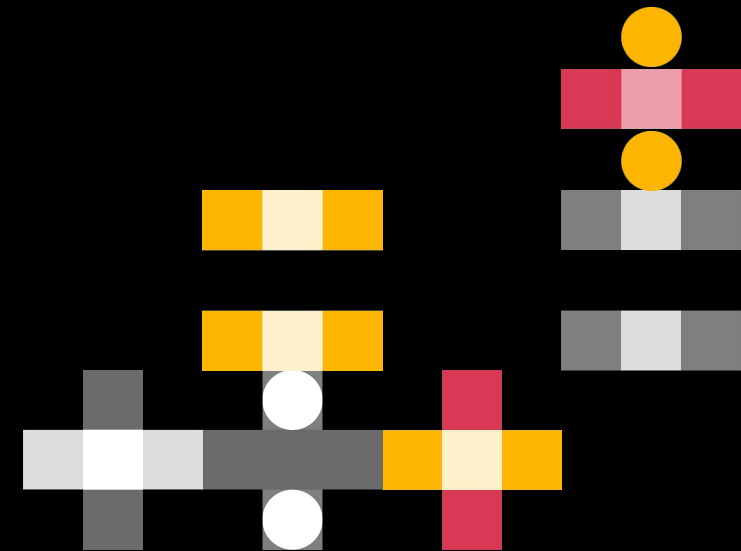
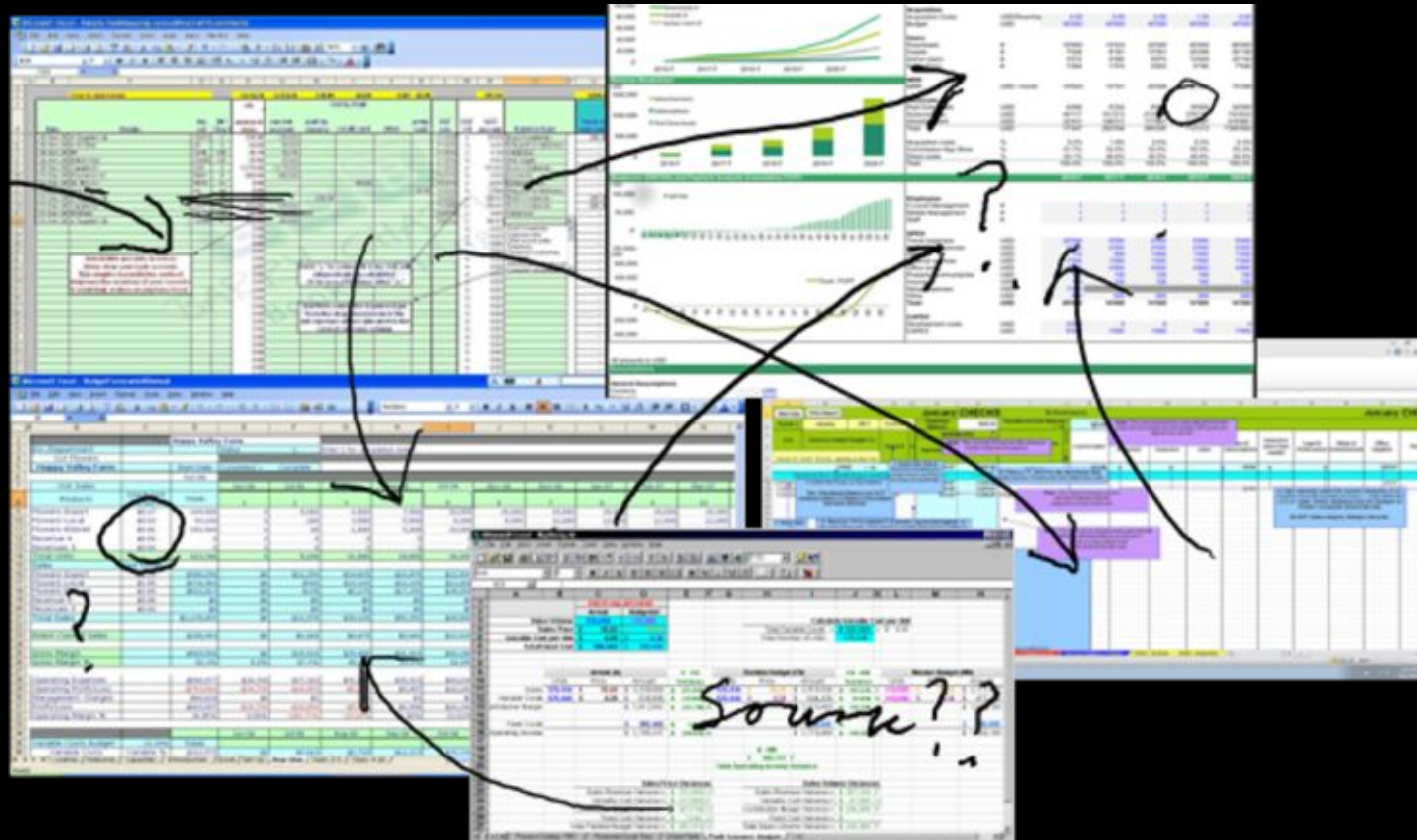




PULSEN GROUP

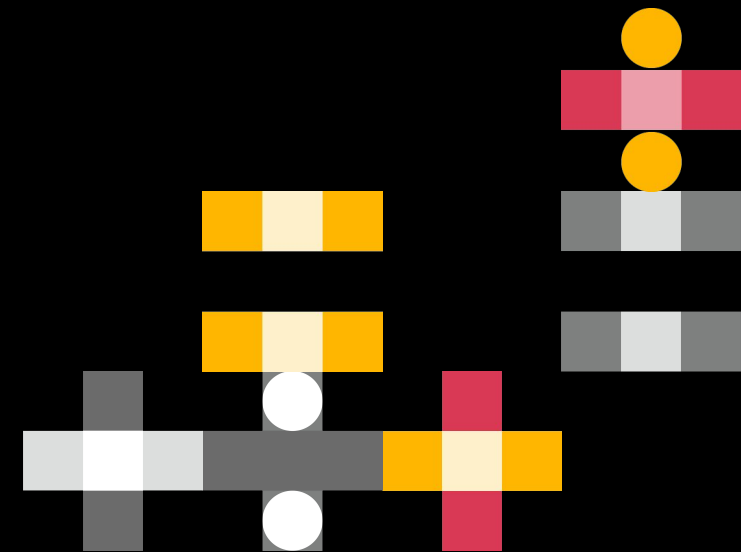
UTVECKLAR FÖRETAG, MÄNNISKOR OCH VÄRLDEN

Datadriven förmåga - Vad är problemet ...? (Förr)



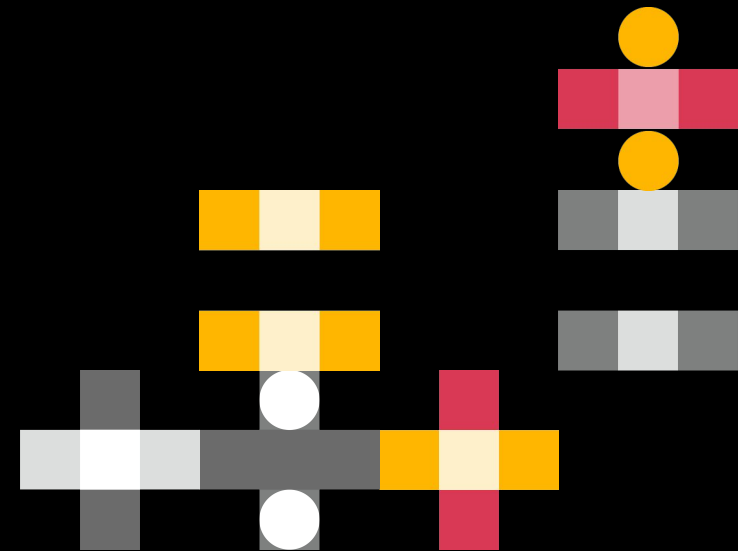
Förändring av tekniska förmågor

- Molnbaserad ERP och corporate performance management
- (hyper) Automatisera processer
- Data management
- Blockchain
- Robotic process automation (RPA)
- AI/Maskininlärning
- Kognitiva tekniker
- Naturlig språkbehandling
- Digital analys och leverans

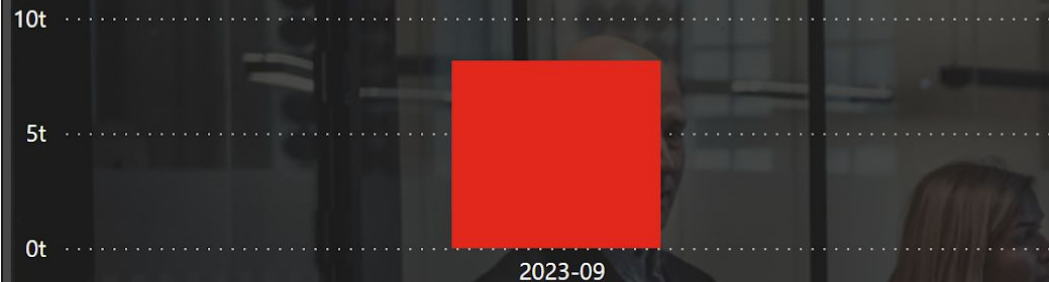


Exempel av användningsområden ML/AI

- Digital Audit Controller
- Retention model for employees
- Stängning dag 0
- Ostrukturerad datakorrelation
- GPT Business Controller



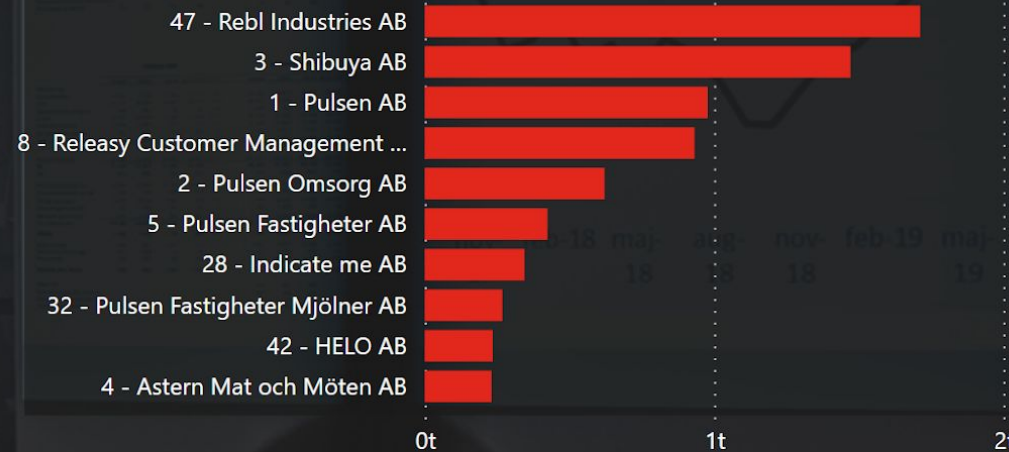
Antal bokningar per Månad



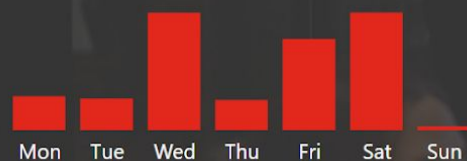
8 151

Antal markerade bokningar

Antal bokningar per Bolag



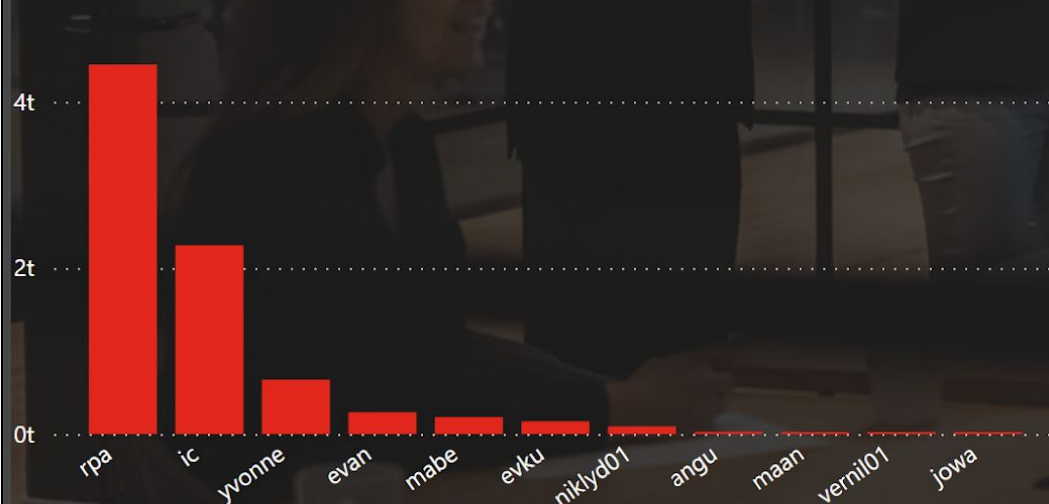
Vilken veckodag avser bokningen?



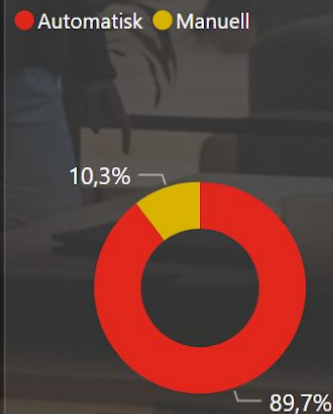
Vilken veckodag är bokningen gjord på?



Antal bokningar per Användare



Typ av bokning



Antal bokningar per Serie



Period 1 (dåtid)

Tekniska förmågor

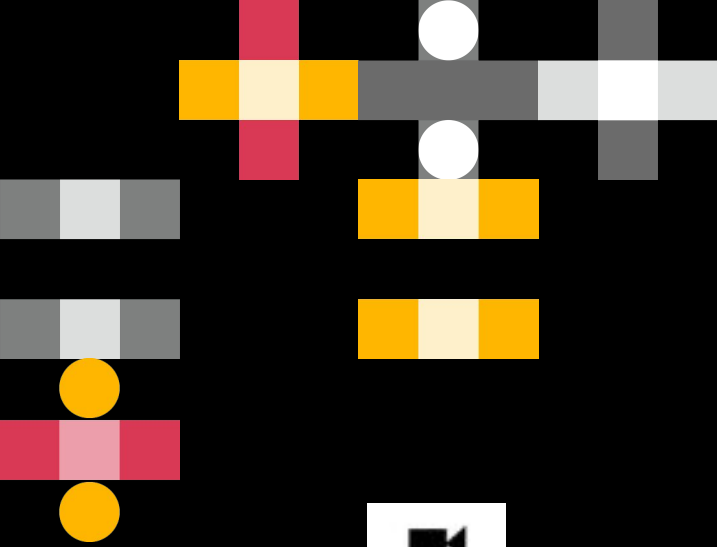
Period 2 (framtid)

Tekniska förmågor



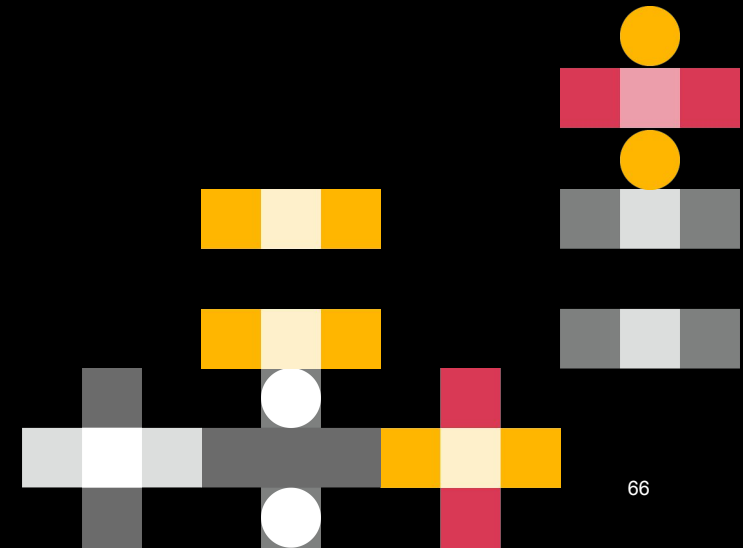
**Ekonomistyrning som en Dynamisk Förmåga
stödjer strategisk agilitet**

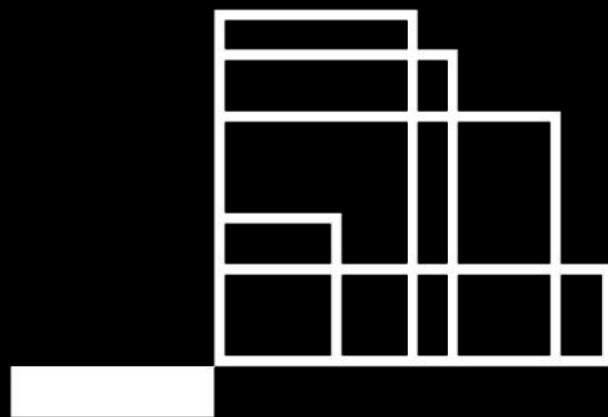




Inspirationsföreläsning "Disrupt or Die"

Per Sundin





p1w/c

Tack!

[pwc.se](https://www.pwc.se)

Denna presentation har tagits fram endast som allmän information och/eller generell vägledning. Den utgör således inte någon professionell rådgivning. Du bör därför inte förlita dig på presentationen eller vidta några åtgärder på grundval av den utan att dessförinnan ha gjort avstämningar med en professionell rådgivare utifrån de förutsättningar som gäller i din situation. Med hänsyn härtill lämnar Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB/PricewaterhouseCoopers AB ingen utfästelse eller garanti (uttrycklig eller underförstådd) för att informationen i presentationen är korrekt och/eller fullständig för dina syften och ändamål. Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB/PricewaterhouseCoopers AB tar således inte något som helst ansvar för eventuella konsekvenser av att du väljer att förlita dig på eller agera utifrån informationen i denna presentation.

© 2024 PricewaterhouseCoopers i Sverige AB. All rights reserved. In this document, "PwC" refers to Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB or PricewaterhouseCoopers AB which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.

INFORMATION / MALLAR

Till dig som ska hålla en presentation

Information till talarna

Ta del av [en guide för att bli en bättre presentatör >>](#)

Här följer några mallsidor och goda exempel för inspiration. Vänligen lägg in dina slides under respektive avsnitt i huvudpresentationen.

Att tänka på:

- Inte för mycket text! Använd punktlistor och mycket luft. **Det ska vara läsbart för åhöraren.**
- Typsnitt Georgia normal i huvudrubriker och Arial i underrubriker och övrig text (minimum 12 p).
- Använd PwC:s färgpalett som finns inbyggd i mallen
- Använd vit text på de mörka PwC-färgerna och svart text på ljusgrå och gul (se bilden)
- Foton hittar du i svenska [Bildbanken](#) eller Globala [Brandsite](#)
- Tecknade illustrationer/ikoner finns i [Bildbanken](#).
- Läs mer om vår grafiska profil i [Snabbguiden](#).

Användartips:

- **Kopiera in text:** Använd kommandot **Ctrl+skift+V** för att klistra in oformaterad text i en textruta, så styr mallens inställningar.
- **Foton/illustrationer:** Högerklicka och välj **“Replace image”** för att ersätta befintligt foto eller bildruta, så behåller du samma storlek. Dubbelklicka sedan på bilden för att flytta den inom skärmärkena.
- **Sidfoten** uppdateras från menyn View/Theme Builder. Scrolla upp till översta originalmastern och redigera texten. (Detta kan behövas om du klipper in slides från annan mall.)

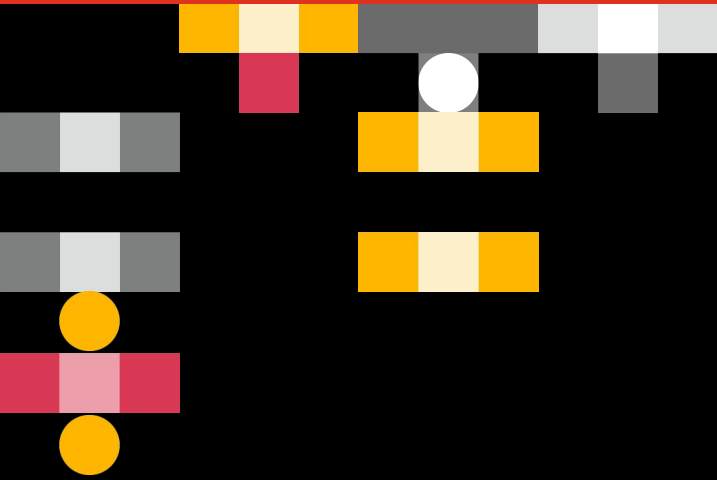
I toppmenyn hittar du fler PwC-layouter:



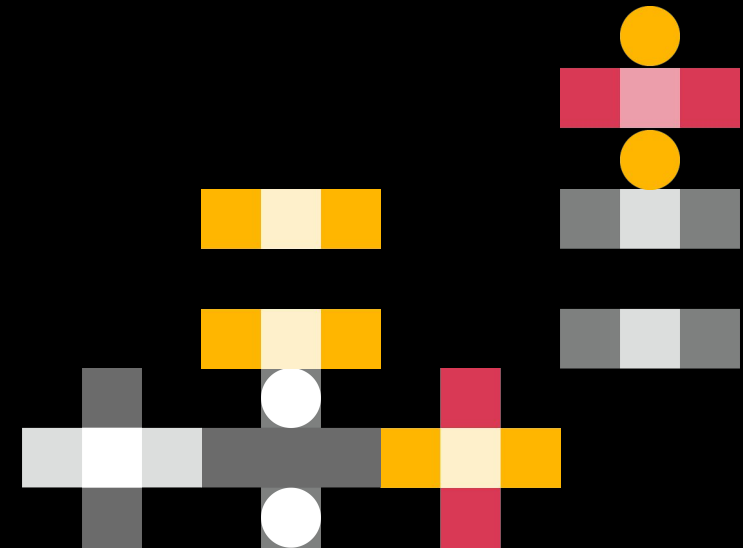
PwC:s färgpalett:



* Vit text på ljus orange bakgrund kan funka, men är svårläst om texten är för liten...



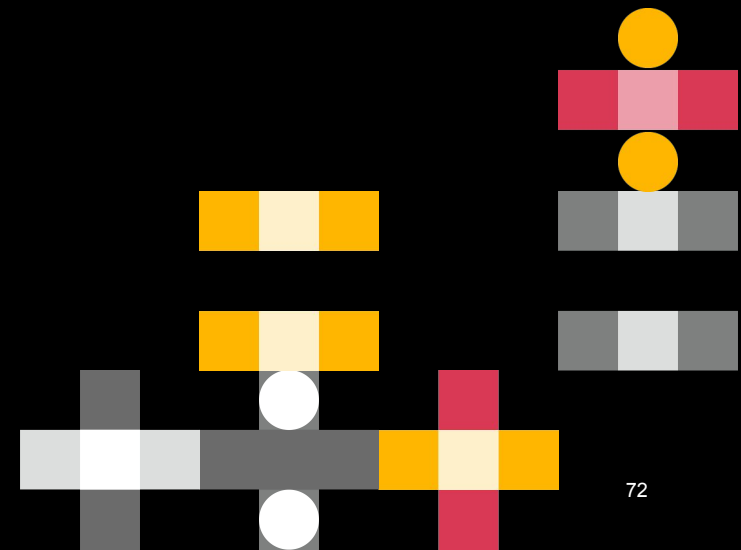
01. Avsnittsdelare





Lorem ipsum **dolor sit amet**,
consectetur adipiscing elit. Fusce ut
ligula ac leo posuere rutrum sit amet
nec diam. **Donec ex sapien**, aliquam
at gravida quis, laoreet a erat.

Lorem Ipsum
Dolor sit amet



Rubrik Georgia 32p

Underrubrik Arial 24p

Ingress eller underrubrik

Fritext

- Bullet Points text
- Bullet Points text
- Bullet Points text

Placeholder image

Lorem ipsum dolor sit amet, iscing elit diam

Lorem ipsum dolor

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat.

- Consectetur adipiscing elit
- Sed diam nonummy nibh euismod
- Tincidunt ut laoreet dolore
- Magna aliquam erat volutpat
- Ut wisi enim ad minim veniam

READ & DELETE BEFORE USING

To replace the image on this slide, Right click > Replace image > Upload from computer. Crop if needed. Final image is 7.5"/190.5mm tall x 6.67"/169.4mm wide.

Placeholder image

Lorem ipsum dolor sit amet, iscing elit diam

Lorem ipsum dolor

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam volutpat.

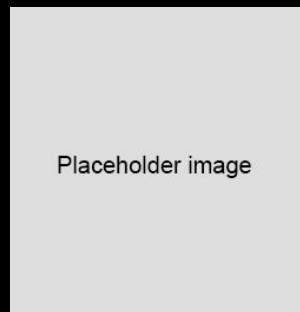
Kontakta oss



Placeholder image

Förnamn Efternamn

Mobil: 070-xxx xx xx
namn.namn@pwc.com



Placeholder image

Förnamn Efternamn

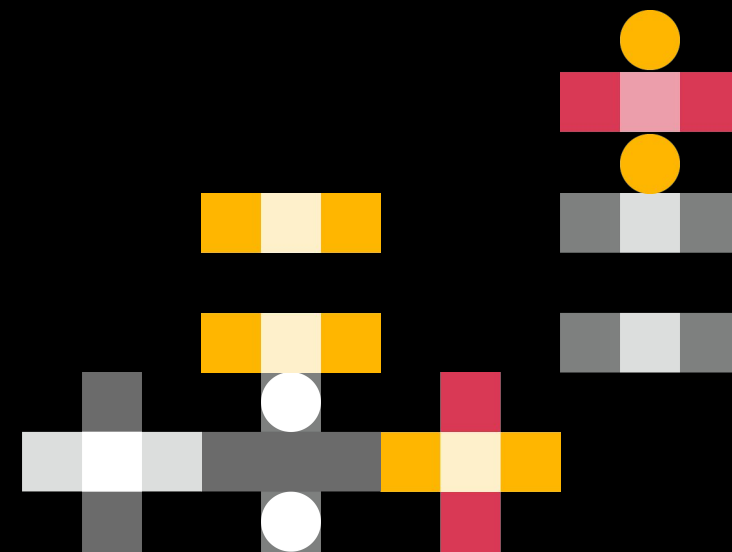
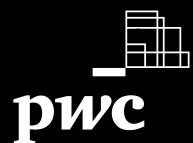
Mobil: 070-xxx xx xx
namn.namn@pwc.com



Placeholder image

Förnamn Efternamn

Mobil: 070-xxx xx xx
namn.namn@pwc.com



Tack!

[pwc.se](https://www.pwc.se)

Denna presentation har tagits fram endast som allmän information och/eller generell vägledning. Den utgör således inte någon professionell rådgivning. Du bör därför inte förlita dig på presentationen eller vidta några åtgärder på grundval av den utan att dessförinnan ha gjort avstämningar med en professionell rådgivare utifrån de förutsättningar som gäller i din situation. Med hänsyn härtill lämnar Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB/PricewaterhouseCoopers AB ingen utfästelse eller garanti (uttrycklig eller underförstådd) för att informationen i presentationen är korrekt och/eller fullständig för dina syften och ändamål. Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB/PricewaterhouseCoopers AB tar således inte något som helst ansvar för eventuella konsekvenser av att du väljer att förlita dig på eller agera utifrån informationen i denna presentation.

© 2024 PricewaterhouseCoopers i Sverige AB. All rights reserved. In this document, "PwC" refers to Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB or PricewaterhouseCoopers AB which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.

Thank you!

[pwc.se](https://www.pwc.se)

Denna presentation har tagits fram endast som allmän information och/eller generell vägledning. Den utgör således inte någon professionell rådgivning. Du bör därför inte förlita dig på presentationen eller vidta några åtgärder på grundval av den utan att dessförinnan ha gjort avstämningar med en professionell rådgivare utifrån de förutsättningar som gäller i din situation. Med hänsyn härtill lämnar Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB/PricewaterhouseCoopers AB ingen utfästelse eller garanti (uttrycklig eller underförstådd) för att informationen i presentationen är korrekt och/eller fullständig för dina syften och ändamål. Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB/PricewaterhouseCoopers AB tar således inte något som helst ansvar för eventuella konsekvenser av att du väljer att förlita dig på eller agera utifrån informationen i denna presentation.

© 2024 PricewaterhouseCoopers i Sverige AB. All rights reserved. In this document, "PwC" refers to Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB or PricewaterhouseCoopers AB which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.

EXEMPEL / INSPIRATION

Kopiera och anpassa



Stegvis förflyttning

Börja i mikrolärandet

A high-angle aerial photograph of a person skydiving over a mountain valley. The skydiver is wearing a red jumpsuit and a large, multi-colored parachute (orange, yellow, and black) is fully deployed. The landscape below is a lush green valley with a winding river, a highway, and scattered houses. In the background, there are snow-capped mountains under a clear blue sky with some light clouds. The sun is high, creating a bright, clear atmosphere.

Affärsplan FY24

En ambitiös tillväxtplan

Hörnpelarna i vår strategi

1

Bygga relevanta lösningsaffärer på ryggen av våra specialistaffärer

2

Integrera teknologi och nya funktionella kompetenser i våra specialistaffärer

3

Fokusera på utvalda kundkategorier och sektorer där vi har rätt att vinna



Why are we doing this?

All employees understand (for real):

- 1) why we are investing in upskilling,
- 2) why it's so important that we all contribute,
- 3) and grasp the sense of urgency.

Also, everyone should feel that...

- 4) it's both inspiring and fun to work at PwC,
- 5) there is an opportunity to work with exciting clients on exciting assignments,
- 6) it's a true Opportunity of a Lifetime to be able to make yourself relevant.



Möjligheter

- 74 procent av de globala och 70 procent av de svenska företagsledarna säger att tillväxten inom den egna verksamheten kommer öka under det kommande året.
- Tre av fyra företag planerar tillväxtdrivande aktiviteter och lägger stort fokus på organisk tillväxt under de kommande tolv månaderna.
- Hälften kommer att lansera en ny produkt eller tjänst.
- Även när det gäller M&A-aktiviteter väntas hjulen snurra på högvarv. Här kan vi konstatera att Sverige sticker ut något i förhållande till det globala snittet, där 40 procent av de svenska företagsledarna planerar för ett uppköp eller samgående.
- 83 procent av företagen kommer att genomföra ökade satsningar på den digitala omställningen inom de kommande tre åren till följd av påverkan från covid-19, jämfört med 77 procent av de svenska.

Hot

- Det som oroar företagsledarna mest utöver pandemi och hälsorisker är de cyberhot som följer i den digitala utvecklingens fotspår.
- Ett av de områden som klättrar rejält bland utmaningarna är osäkerheten inom skatteområdet. 60 procent av företagsledarna anser att hanteringen av de växande nationella skulderna kommer att leda till att det egna företaget drabbas av skattehöjningar.
- Generellt så är de svenska vd:arna betydligt mindre oroade över de enskilda hoten.
- Undersökningen visar på en oroande tendens för svensk del. Inom samtliga tio undersökta delområden uppger färre svenska bolag att de har ökat investeringar till följd av pandemin jämfört med det globala snittet.

Färgkodning för att underlätta budskap

Individuals

- Young people still in education
- High Power Individuals
- Online Influencers



Businesses

- Large employers
- Industry sectors impacted soon by automation
- Private businesses and government
- Businesses known to work in this area



Individuals

- Raise broad awareness of upskilling
- Create interest in personal upskilling
- Create awareness of need to push employers/governments

Businesses

- Raise awareness
- Start debate about the role/responsibility of business to upskill
- Target clients with Upskilling as part of Transformation
- Explore partnerships with businesses at the vanguard

Policy makers

- Governments
- Commerce, Business & Industry
- Education
- Taxation & trade
- Economic advisors



Educators, NGOs, Non-Profits

- Higher education
- Relevant charities
- Trade unions
- Think tanks



Policy makers

- Raise awareness
- Start debate about the role of government in upskilling
- Target relevant governments and other policy leaders and bring them together
- Target clients

Educators, NGOs, Non-Profits

- Raise awareness
- Highlight their role in the ecosystem
- Develop potential partnerships

The Client Tech Challenge case*

Svea Sport AB is a Swedish retail business focused on clothes and equipment for outdoor life and activities.

You have noticed that the used forecasts the company uses to determine the demand for shoes for outdoor use (hiking, running, etc) are systematically incorrect.

Your challenge today is to use information from some new technologies to improve the estimates for the demand of outdoor shoes.



Sub task #1

What information from the technologies within The Essential Eight could create value for this case, by generating or processing new data?

Sub task #2

[only if you have enough time]

What analyses and visualizations should we do, and what stories can we tell using our visualizations? Can we use any of the Essential Eight technologies?

*) The TLS case focused on client needs and how PwC's interactive delivery could look like to solve that need.



Att ställa om och skapa värden

Ny teknik, regleringar och förändrade kundpreferenser driver på utvecklingen

- Av de globala företagen anser knappt hälften att teknikutvecklingen är den främsta drivkraften bakom förändrade sätt att skapa värde, följt av statlig reglering och ändrade kundpreferenser.
- De svenska vd:arna har samma syn på vilka faktorer som är viktigast, men ligger konsekvent på en lägre nivå.
- Bland de hinder som finns för att skapa och leverera värden, nämner de globala företagen främst regelverk, begränsade ekonomiska resurser och operationella prioriteringar.

Fråga

I vilken utsträckning har följande faktorer drivit förändringar i hur ert företag skapat, levererat och fångat värden under de senaste fem åren?

