



Pressmeddelande den 13 maj 2004

Tillväxtlistan 2004

Fastighetsförmedlare i täten för första gången

För första gången sedan Ahrens startade tillväxtlistan 1994 har ett fastighetsmäklarföretag hamnat bland den absoluta toppen. Mäklarföretaget Erik Olsson Fastighetsförmedling AB i Stockholm kom på en andraplats.

- Bolaget visar att det går att växa snabbt i en bransch som inte brukar vara med alls i Tillväxtlistan. Att dessutom göra det uthålligt och under stark lönsamhet är en bedrift, säger Thomas Ahrens, grundare av Ahrens Rapid Growth.

Tillväxtlistan 2004 – med 110 företag nominerade - presenteras i dag av tillväxtkonsulten Ahrens och Svenska Dagbladet. Syftet med listan är att uppmärksamma bolag som haft och har en stark tillväxt.

- Tillväxtlistan ska inspirera och utmana andra företag som vill in på listan. Dessutom finns det mycket att lära från de företag som finns med på listan. Därigenom kanske vi kan spela en viss roll för tillväxten i hela Sverige, säger Thomas Ahrens.

Fastighetsmäklarföretaget Erik Olsson Fastighetsförmedling grundades 1997 och har sedan starten i genomsnitt vuxit med 130,8 procent per år. Företaget hade vid årsskiftet 55 anställda och omsatte 82,4 miljoner kronor.

- Vi arbetar annorlunda jämfört med branschen i övrigt. Tillväxt handlar till stor del om att lyssna på kunderna och jobba utifrån nya idéer och erbjudanden. Det gäller att våga utmana sig själv och överraska konkurrenterna med nya grepp, säger Erik Olsson, vd för Erik Olsson Fastighetsförmedling AB.

Ahrens definition på tillväxtföretag är ett företag som under de senaste fem åren haft en genomsnittlig organisk omsättningsökning på minst 25 procent, har minst 50 anställda och en omsättning på minst 50 miljoner kr. Ahrens Rapid Growth och Svenska Dagbladet har publicerat Tillväxtlistan årligen sedan 1994.

För ytterligare information, kontakta:

Thomas Ahrens, grundare Ahrens Rapid Growth, thomas.ahrens@ahrens.se alt. 0708 791 100

Ahrens Rapid Growth

Ahrens Rapid Growth är konsulter i tillväxt. Ahrens specialitet är att hjälpa sina kunder, oavsett bransch, att växa extremt snabbt, uthålligt och lönsamt – sann tillväxt. Genom konsultinsatser från sökning av nya tillväxtaffärer till genomförande i praktisk handling arbetar Ahrens med företagets tillväxt. Att veta vad man ska göra är egentligen utmaning nog, men det räcker inte. Därför nöjer sig Ahrens inte med att komma fram till de tillväxtskapande idéerna och lösningarna. Ahrens ser till att resultaten även syns i vardagen. Ett nog så viktigt resultat kan vara att undvika de fällor som varje fas i tillväxten för med sig. Ahrens har 20 års erfarenhet av vad företag gör annorlunda för att uppnå tillväxt. Verksamheten bygger på kunskap som förvärvats genom forskning och arbete i 100-tals tillväxtföretag sedan 1991. I Ahrens Rapid Growth ingår även Ahrens University som genomför utbildningsprogram på företagsledningsnivå.