

## Från "Alltiallo" till Strateg: Så räddar du bolaget (och dig själv) när tillväxten rusar

De flesta minns Lasse Åbergs "Stig-Helmer" – den ofrivillige hjälten som ständigt hamnar utanför sin komfortzon. I svenskt näringsliv ser vi ofta en modern variant: **Den ofrivillige direktören**.

Det är entreprenören som startade bolaget av passion för produkten eller hantverket, men som tio år senare vaknar upp som VD, styrelseordförande och personalansvarig för 30 anställda. Problemet? Bolaget har växt snabbare än strukturen, och VD:n är nu flaskhalsen som mår sämre för varje dag.

När operativa frågor äter upp din nattsömn och strategin hamnar i papperskorgen, är det dags att agera. Här är din vägkarta för att återta kontrollen.

### Diagnosen: När framgång blir en börda

Många SME-ägare sitter på tre stolar samtidigt utan att reflektera över det. Du är **Ägare** (vill se avkastning), **Styrelseordförande** (vill se långsiktig strategi) och **VD** (vill lösa dagens problem). Att bemästra alla tre rollerna samtidigt som bolaget skalar upp är nästintill omöjligt.

Resultatet? Du jobbar *i* bolaget istället för *med* bolaget. Potentialen stagnerar och din egen hälsa riskerar att följa med i fallet.

### 5 tips för att utveckla bolaget och dig själv

För att gå från utarbetad operatör till framgångsrik ledare krävs modet att förändra invanda mönster.

Område	Handling	Effekt
<b>Självledarskap</b>	Identifiera din "Genius Zone". Vad är du bäst på? Resten ska bort.	Minskad stress och ökad arbetsglädje.
<b>Strukturkapital</b>	Dokumentera processer. Sluta ha alla lösningar i ditt huvud.	Bolaget blir skalbart och mindre personberoende.
<b>Delegering</b>	Ge mandat, inte bara arbetsuppgifter. Acceptera att andra gör på sitt sätt.	Frigör tid för dig att vara visionär.
<b>Externt stöd</b>	Ta in en extern styrelseordförande eller mentor.	Du får ett bollplank som vågar utmana dina sanningar.
<b>Värdeskapande</b>	Fokusera på att bygga ett bolag som fungerar utan dig.	Bolagets värde ökar dramatiskt vid en framtida försäljning.

### "Jag säljer och drar" – en farlig tanke

När utbrändheten knackar på dörren är det lätt att tänka att en försäljning är räddningen. Men sanningen är krass: Ett bolag där all kompetens sitter i ägarens huvud är svårt att sälja till rätt pris. En köpare kommer kräva att du stannar kvar – och då sitter du där med samma problem, men med en ny chef över dig.

**Lösningen är att bygga bort dig själv ur den dagliga driften innan du tar nästa stora beslut.**

## Släpp taget för att växa

Att utveckla ett SME-bolag handlar inte om att jobba fler timmar, utan om att våga bli ifrågasatt. Genom att ta in extern kompetens – oavsett om det är en nyckelrekrytering eller en professionell styrelse – skapar du den distans som krävs för att se de nya möjligheterna.

Det är okej att inte vilja vara Stig-Helmer längre. Det är dags att bli den strategiska ledare ditt bolag förtjänar.

## Vill du ha hjälp att sortera rollerna och hitta vägen framåt?

Kontakta oss på VD-stödet för ett förutsättningslöst samtal om hur vi kan avlasta dig och accelerera ditt bolags utveckling.

[Per Forsberg Blavier](#)