

Bestyrelse/Advisory Boards

Erhvervshusene ønsker at prækvalificere en række rådgivere til rådgiverpakken i SMV: Professionalisering (herefter SMV:PRO), hvorfor nærværende materiale har til formål at oplyse potentielle rådgivere om muligheden for at indgå i rådgiverpakken, samt krav og forventninger hertil.

Pakkerne og støttemidlerne kan ikke omfatte følgende:

- Implementering
- Eksekvering, herunder udførsel af kontrakter, forhandlinger mm.

Målgruppen for indsatsen:

- Har dansk CVR-nummer
- Har minimum et afsluttet regnskabsår
- Har 0-249 ansatte
- Ikke er primære erhverv (landbrug, fiskeri etc.), NACE-kode 010000 til 099999
- Er motiveret for at øge virksomhedens konkurrencekraft
- Har et vækstpotentiale, der kan forløses gennem professionalisering

Mål og succeskriterier for indsatsen

- At rådgiver har givet virksomheden detaljeret og konkrete anvisninger
- At ledelsen i virksomhederne bliver styrket yderligere til at tage gode og strategiske beslutninger
- At alle deltagende virksomheder får lagt en nedskreven plan for deres indsatspunkter hjemme i virksomheden efter endt forløb med rådgiver
- At rådgiver har den nødvendige faglige erfaring, der understøtter indsatsen
- At rådgiver har erfaring og forståelse for SMV-segmentet
- At rådgiver sikrer, at virksomheden efter bruge af pakke 1 tager aktiv stilling til at gøre brug af pakke 2
- At rådgiver respekterer og accepterer en karensperiode på 12 måneder for rådgiver, hvor denne ikke kan sætte sig i bestyrelsen en periode efter at have leveret pakke 1 og/eller 2. Dette for at sikre en neutralitet fra rådgivers side

Konceptet for rådgiverpakken: Pakke 1 - afklaring

Virksomhederne tilbydes en "plug and play" løsning, hvor de – med præsentation af rådgiverpakken – vælger en rådgiver til at hjælpe virksomheden gennem deres professionaliseringsforløb.

Virksomheden skal føres igennem et afklaringsforløb, der skal bidrage med at sætte en modningsproces i gang i virksomheden, der i sig selv er værdiskabende. Virksomheden skal efter endt forløb stå med en Udviklingsplan (fast template), der giver overblik over salgsmodningsprocessen og de handlinger, der skal igangsættes.

Overordnede rammer til de prækvalificerede rådgivere:

I denne pakke får virksomheden professionel og fortrolig rådgivning til at afklare hvordan og hvor en bestyrelse eller et Advisory Board kan hjælpe ejerleder og tilføre den manglende viden og de rigtige kompetencer, så både ejerleder og virksomheden kommer godt videre. En vigtig del af dette er at få sat ord på virksomhedens nuværende situation og ejerleders egne ambitioner for fremtiden. Rådgiveren kan hjælpe med at sikre, at ejerleder får afklaret dette og at ejerleder får den nødvendige viden og afklaring om ejerleder skal etablere en bestyrelse eller et Advisory Board og hvordan ejerleder forbereder at komme i gang.

Forløbet indeholder typisk:

- Udarbejdelse af en beskrivelse af virksomhedens nuværende situation, herunder dens værditilbud til kunderne
- Afklaring om ejerleders egne ambitioner som ejerleder og for virksomheden de kommende år, herunder langsigtede planer og mål for omsætning, indtjening, værdiansættelse og ejerskab
- Afklaring af de strategiske spørgsmål og udfordringer, der er nødvendige for at opnå ejerleders ambitioner og mål
- Kortlægge ejerlederens/ledelsens kompetencer og ansvar/opgaver i virksomheden.
- Kortlægge hvilke kompetencer, erfaring og viden, der skal tilføres via en bestyrelse eller et Advisory Board
- Afklare om hvornår og hvordan der skal etableres en bestyrelse eller et Advisory Board, og udarbejde en Udviklingsplan samt et budget for etablering, rekruttering af medlemmer og drift. Budgettet skal understøtte de ledelsesmæssige beslutninger om, hvornår og hvordan etableringen skal foretages

Rådgiver skal være indstillet på, at der ved opstart af hver pakkeløsning skal afholdes et møde med virksomheden. På mødet fastlægges forløbet og dermed den endelige prissætning. Dette sker ud fra en vurdering af den enkelte virksomheds behov. Ovenstående gennemgang af forventninger til elementer, der indgår i rådgiverforløbet, udgør rammerne for pakkeløsningen. Hvordan og hvor meget det enkelte punkt vægtes aftales på opstartsmødet med virksomheden.

Forløbet skræddersys til ejerlederens og virksomhedens specifikke situation. Forløbets slutprodukt er en nedskrevet Udviklingsplan, som Erhvervshusene leverer skabelonen til og som rådgiver forventes at være en aktiv del af at udfylde. Rådgiver og virksomhed kan, i arbejdet med at nedskrive Udviklingsplanen, med fordel trække på Erhvervshusenes forretningsudviklere. Forretningsudviklerne kan ud over at være en sparringspartner mht. Udviklingsplanen også sikre, at virksomheden bliver anvist til de næste naturlige skridt for virksomhedens udvikling, herunder henvisning til de øvrige tilbud i Virksomhedsprogrammet.

Prissætning for hver pakkeløsning:

Denne pakkeløsning har en økonomisk ramme på 50.000 kroner eks. Moms. Virksomhederne er ikke forpligtet til at bruge hele beløbet. Prissætningen er således et udtryk for den øvre ramme i hver pakkeløsning.

Virksomhederne vil have 50 % medfinansiering og projektet vil give virksomhederne de resterende 50 %. Rådgiver afregner med virksomhed. Virksomhederne afregner derefter med Erhvervshusene. Virksomhederne skal forvente 8-10 måneder før Erhvervsstyrelsen udbetaler puljemidlerne.

Virksomhederne og rådgiver aftaler indbyrdes rammerne for det individuelle forløb, således at hvert forløb er skræddersyet til den enkelte virksomhed indenfor rammerne af pakkerne samt at alle elementer i pakkerne bliver behandlet.

Kontaktpersoner hos Erhvervshusene

Har du spørgsmål så kontakt dit lokale Erhvervshus.

Du finder vores kontaktoplysninger på Virksomhedsprogrammets hjemmeside under SMV:PRO eller på følgende link: [SMV:PRO kontaktpersoner](#)



Erhvervshusene



Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse



**Medfinansieret af
Den Europæiske Union**