

## Forretningsmæssig Sparring

Erhvervshusene ønsker at prækvalificere en række rådgivere til rådgiverpakken Forretningsmæssig Sparring 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:

- Selve gennemførelsen af ejerskifte
- Implementering
- Eksekvering, herunder udførsel af kontrakter, forhandlinger med købere 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

- Sikre virksomheden udnytter sine forretningsmuligheder bedst muligt
- Professionel og uvildig sparring, når nye veje skal findes og valg skal træffes
- Sikre opfølgning på igangsatte aktiviteter
- Skabe det bedste afsæt for at sikre bedre indtjening og øget vækst
- 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

### Konceptet for rådgiverpakken:

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, hvor den valgte rådgiver som en "fast" sparringspartner giver rådgivning og sparring omkring forretningsmæssige problemstillinger igennem et 8-10 måneders struktureret udviklingsforløb. Virksomheden skal efter endt forløb stå med en Udviklingsplan (fast template), der giver overblik over de handlinger, der skal igangsættes.

### Overordnede rammer til de prækvalificerede rådgivere:

Rådgiver skal være indstillet på at arbejde med Udviklingsplanen (template udarbejdet af Erhvervshusene) som et værktøj under forløbet med virksomheden. Erhvervshusene forventer, at forløbet strækker sig over 8-10 måneder.

Erhvervshusene forventer, at følgende elementer indgår i den løsning, I som rådgiver tilbyder (virksomheden vælger selv hvilke elementer, den ønsker at lægge vægt på i forløbet):

- Opstartsmøde, hvor virksomhedens ambitioner for fremtiden, forretningsmæssige muligheder og udfordringer kortlægges og diskuteres, og næste skridt aftales. Både virksomhed, rådgiver og den tilknyttede forretningsudvikler fra Erhvervshuset deltager i dette møde.
- Herefter mødes virksomhed og rådgiver min. 10 gange af fleksibel længde over 8-10 måneder. Fokus er virksomhedens forretningsmæssige muligheder og udfordringer. Fokusområderne kan være meget alsidige og vil afhænge af den enkelte virksomheds behov og ønsker. Eksempler på fokusområder
  - ✓ Forretningsmodeller og planer
  - ✓ Skræddersyet videnstilførsel
  - ✓ Ledelse
  - ✓ Organisation
  - ✓ Afklare behovet for en bestyrelse/Advisory Board
  - ✓ Afklaret behovet for at planlægge et ejerskifte
  - ✓ Erkendelse af egne behov
  - ✓ Afklare mulighederne for:
    - At strømline organisation
    - Strategi
    - Ledelse
    - Finansiering
    - Teknologi
    - Netværk
    - Kompetencebehov
  - ✓ Etc.
- Der vil være mulighed for kompetenceudvikling af ejerleder eller beslutningstagere for at understøtte aktiviteter, der skal igangsættes. Kompetenceudvikling må max. udgøre 15% af den samlede afsatte tid.

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 100.000 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 kontaktinformationer på Virksomhedsprogrammets hjemmeside under SMV:PRO eller på følgende link: [SMV:PRO kontaktpersoner](#)