

Ejerskifte

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:

- 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

- At de deltagende virksomheder kommer i gang med salgsmodning og planlægning af fremtidigt ejerskifte i god tid
- At de deltagende virksomheder får identificeret konkrete tiltag for, hvordan de kan øge værdien af deres virksomhed og evt. gennemføre et ejerskifte
- 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, der skal bidrage med at sætte en salgsmodningsproces 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:



Medfinansieret af
Den Europæiske Union

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 6-8 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):

- Personlig afklaring: Er ejerlederen klar til et ejerskifte? Forventninger og mål, livet og arbejdslivet efter et ejerskifte, eventuelle købere i familien eller internt i virksomheden, herunder kompetencer og engagement
- Analyse af virksomheden: Er virksomheden klar til salg? Virksomhedens styrker og udfordringer, optimeringsmuligheder.
- Værdiansættelse og værditilvækst – forventningsafstemning og konkrete optimeringstiltag, hvordan de kan realiseres, og hvad de positivt bidrager med i værdiansættelsen. Værdiansættelsen fungerer som et redskab til at identificere de kommende indsatser
- Opfølgning på optimeringsindsatserne - at der reelt sker en optimering
- Gennemgang og forståelse af økonomiske nøgletal mhp. at hjælpe ejerleder med at læse sit regnskab og udnytte data samt øge salgbarheden: forbedre likviditetsgraden, reducere kapitalbindingen, etc. Forståelsen af de økonomiske tal styrker ledelsen, som bliver i stand til at træffe de gode strategiske beslutninger for virksomheden
- Beskrivelse og dokumentation af virksomhed og arbejdsgange, adskillelse lederskab/ejerskab
- Organisation og bevaring af kompetencer i virksomheden – hvordan sikres nøglemedarbejderne
- Ejerskiftemodeller og finansiering af ejerskifte
- Beskrivelse af virksomhedens grundlæggende value drivers, som virksomheden efter endt forløb med rådgiver skal bruge som input til at producere det endelige salgsprospekt med salgsmateriale og andet præsentationsmateriale
- Analyse af markedet for køberemner og planlægning af forhandling med potentielle købere
- Risikominimering og forberedelse af Due Dilligence

Rådgiver skal være indstillet på, at der ved opstart af hver pakkelsning 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 pakkelsningen. 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 pakkelsning:

Denne pakkelsning 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 pakkelsning.

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](#)



Erhvervshusene



Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse



**Medfinansieret af
Den Europæiske Union**