

Strategi & Organisationsudvikling

Erhvervshusene ønsker at prækvalificere en række rådgivere til rådgiverpakken Strategi & Organisationsudvikling 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

- Virksomhederne får en klar forståelse af deres nuværende situation og relevante strategiske tiltag og udviklingsmuligheder
- 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

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 afklare hvordan den kan flytte sig til det næste niveau og øge produktivitetsevnen, igennem målrettede strategiske indsatser, som sætter fokus på virksomhedens organisation, forretning og ledelsesstrategi. En vigtig del af dette er at få sat ord på virksomhedens nuværende situation og ejerleders egne ambitioner for fremtiden. Rådgiveren skal hjælpe med at sikre, at virksomheden får afklaret dette og at ejerleder får den nødvendige viden og afklaring om, hvordan denne kan flytte virksomheden til det næste væksth niveau.

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 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):

- En 360 graders analyse af virksomhedens:
 - Forretningsmodel
 - Organisation inkl. beskrivelse af roller og ansvar
 - Ledelse
 - Rekrutteringsstrategi
 - Salgsstrategi
 - Forretningsplan inkl. kapitalbehov
- Afklaring om ejerleders egne ambitioner for sig selv og for virksomheden de kommende år, herunder langsigtede mål.
- Afklaring af de strategiske spørgsmål og udfordringer, der er nødvendige for at opnå virksomhedens ambitioner og mål.
- Kortlægning af behov for optimering og udvikling på ovennævnte områder i en strategisk plan med konkrete værktøjer til udførsel og implementering. De identificerede behov og indsatser nedskrives i den Udviklingsplan, der er slutproduktet for forløbet
- Kompetenceudvikling af ejerleder, nøglepersoner og/eller beslutningstagere, så ansvar kan uddelegeres og ejerleder bliver frigjort fra den daglige drift og lederskabet styrkes (må maksimalt udgøre 15% af det samlede forløb).

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



Erhvervshusene



Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse



**Medfinansieret af
Den Europæiske Union**