

Erhvervshus Sjælland ønsker at gennemføre en indsats, der sætter fokus på ejerskifte

Erhvervshus Sjælland (EHSJ) i ønsker at gennemføre en indsats, der skal klæde virksomhederne bedre på til et kommende ejerskifte samt professionalisere virksomhederne, så de kommer i en position, hvor de kan være mere sikre på, at deres virksomhed kan sælges den dag, de har lyst til at sælge den. Virksomhederne får generelt en bedre pris for deres virksomhed, når de har planlagt ejerskifte, især når planlægningen er sket i god tid og typisk 5-10 år før selve skiftet.

Baggrund

Erhvervshusene driver projektet, SMV:PRO, der er en del af Virksomhedsprogrammet. SMV:PRO er en virksomhedsrettet, national indsats, som drives af landets seks Erhvervshuse. De seks Erhvervshuse er økonomiske partnere i projektet sammen med Center for Ejerledede Virksomheder på CBS. Projektets startdato er den 07-09-2022 og slutdato er den 31-12-2025.

Formålet med SMV:PRO er at hjælpe en bred gruppe af virksomheder med ledelse, organisation og strategi, inkl. ejerskifte og generationsskifte. SMV:PRO skal bidrage til at udvikle og løfte SMV'ernes forståelse og erkendelse om egne behov og muligheder for at strømline (professionalisere) bl.a. organisation, strategi og ledelse, finansiering, teknologi, netværk og kompetencebehov.

SMV:PRO giver mulighed for at udvikle eller optimere forretningen eller igangsætte forløb, som kan føre til et ejerskifte. Hver deltagervirksomhed får et skræddersyet forløb, så hver virksomhed får netop den viden og de kompetencer, den har behov for, uanset om det handler om strategiudvikling, etablering af en professionel bestyrelse, forretningsoptimering, ejerskifte eller andre forretningsudviklingsbehov, der ikke adresseres i de øvrige spor i Virksomhedsprogrammet.

Den viden virksomhederne tilegner sig gennem et professionaliseringsforløb opsamles, i samarbejde med en eller flere rådgivere, i en Udviklingsplan (template udarbejdet af Erhvervshusene), som indeholder konkrete anvisninger på, hvordan virksomheden kommer videre med udviklingsarbejdet efter endt projektdeltagelse. Dette sikrer en forankring af den opnåede viden i virksomheden og bidrager til, at virksomheden fortsætter arbejdet med at forløse sit udviklingspotentiale efter endt projektdeltagelse. Efter at have gennemført forløbet, skal de deltagende virksomheder have oplevet værdien af at få tilført professionel ekstern rådgivning og vil derfor være mere åbne for at investere i yderligere ekstern rådgivning

og igangsætte nye strategiske tiltag, herunder med finansiering fra de øvrige puljemidler i Virksomhedsprogrammet.

Beskrivelse af indsatsen: indsats der sætter fokus på vigtigheden af at planlægge et ejerskifte samt vise hvordan det gøres

Indsatsen skal klæde virksomhederne bedre på til et kommende ejerskifte samt professionalisere virksomhederne, så de kommer i en position, hvor de kan være mere sikre på, at deres virksomhed kan sælges den dag, de har lyst til at sælge den.

Vi forestiller os, at indsatsen foregår med fysisk fremmøde og i lokaler i Næstved kommune. Indsatsen vil være både plenum undervisning samt efterfølgende 1:1 sparring.

Virksomheden skal opfylde følgende for at være inden for målgruppen for indsatsen

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

Formål med indsatsen:

Vi ønsker at indkøbe hjælp til en indsats, der skal hjælpe virksomhederne med CVR-nummer i Region Sjælland til at blive i stand til at forberede og planlægge et ejerskifte. Arrangementet bliver afholdt i et meget tæt samarbejde med Næstved Erhverv, der har den direkte erhvervsservice overfor både etablerede virksomheder og iværksættere i Næstved Kommune.

Der er ca. 8.200 virksomheder i region Sjælland, der alene på baggrund af ejerleders alder har behov for viden om samt planlægning af ejerskifte på kort sigt (nu) og mellemlang sigt (5-10 år). Det vil være økonomiske fordelagtig for alle om disse virksomheder i højere grad ejerskifter i stedet for at lukke.

Det vil Erhvervshusene gøre noget ved med denne indsats, der skal:

- Give ejerlederne en forståelse af hvad der skal til for at planlægge et ejerskifte rettidigt
- Give ejerlederne en forståelse af hvordan de planlægger et ejerskifte rettidigt
- Sikre at virksomhederne har adgang til kvalificerede rådgivere
- Sikre at virksomhederne har nem adgang til at få finansieret 50 % af deres investering, der skal bære virksomheden frem mod et ejerskifte
- Sikre at virksomhederne har en nedskreven plan for virksomhedens udvikling, der kan forelægges købere, banker, investorer mm.

Mål og succeskriterier for indsatsen

- At 12 virksomheder deltager i workshops og forløbet
- At rådgiver har givet virksomheden detaljeret og konkrete anvisninger
- At ledelsen i virksomhederne bliver styrket yderligere til at tage gode og strategiske beslutninger, der skal styrke det kommende ejerskifte
- At alle deltagende virksomheder får tilstrækkelig viden gennem indsatsen til efterfølgende at gå i individuelle forløb med rådgivere, der kan bistå virksomheden med den konkrete plan for det kommende ejerskifte
- At rådgiver har den nødvendige faglige erfaring, der understøtter indsatsen
- At rådgiver har erfaring og forståelse for SMV-segmentet

Konceptet for indsatsen

Vi ønsker at gennemføre en indsats, der skal kæde virksomhederne på samt professionalisere virksomhederne, så de kommer i en position, hvor de kan være sikre på, at deres virksomhed kan sælges den dag, de har lyst til at sælge. Virksomhederne får generelt en højere pris for deres virksomhed, når de har planlagt ejerskifte, især når planlægningen er sket i god tid og typisk 5-10 år før selve skiftet.

Vi forestiller os, at indsatsen foregår med fysisk fremmøde og i lokaler i Næstved kommune. Oplæg til forløbet forestiller vi os ser ud som nedenstående. Vi er ikke eksperter på dette område, så vi ser gerne input fra tilbudsgiver på, hvordan opgaven kan løses – også selvom den opgaveløsning bryder nedenstående rammer.

Konceptet består af 3 faser, hvor fase 2 tilpasses ejerledens behov.

Fase 1 – workshop i plenum og af 4 timers varighed:

Her får de deltagende virksomheder viden, inspiration og overblik over hvad et ejerskifte består af. Vi kigger i denne fase på både mennesket og processen. Workshoppen vil omfatte følgende punkter:

- Tør du sælge din virksomhed?
- Hvor finder jeg en ny ejer?
- Hvad er en attraktiv køber?
- Er virksomheden attraktiv for en køber?
- Hvad skal prisen være?
- Hvordan skal afregning foretages?
- Hvad gør jeg, fra virksomheden er solgt, til jeg slipper den helt?
- Deltagelse sker med fortrolighed.
- Mød rådgiverne
- Præsentation af fase 2

Tilbudsgiver er ansvarlig for denne del af fasen

Fase 2: 1:1 vejledning

Vi kigger i denne fase med hvordan virksomhederne kan komme i gang med at planlægge deres individuelle ejerskifte. Vi kigger i denne fase på følgende:

- Vejledning: hvad er dit næste skridt

- Afklaring af hvor ejerleder er personligt i processen
- Gennemgå værktøjer, der viser hvilken retning ejerleder med fordel kan gå
- Gennemgang af muligheden for at få 50 % medfinansiering, hvis ejerleder vælger at investere i professionel rådgivning til indsatsen og planlægningen af ejerskifteprocessen. Dette kunne være rådgiverpakker vedr. ejerskifte. Rådgiverpakkerne er tilgængelige gennem EHSJ

Næstved Erhverv og EHSJ er ansvarlig for denne del af fasen i fht. praktikken. I fht. til deltagelse i 1:1 møderne, forventes det at 90 % af de deltagende virksomheder ønsker efterfølgende sparring og det forventes at Næstved Erhverv, EHSJ og tilbudsgiver indbyrdes aftaler, hvem der deltager i sparringerne. Vi forventer hver virksomhed bliver tilbudt 1 – 1,5 times sparring. Tilbudsgiver skal altså forvente at have en betydelig leverance i Fase 2.

Fase 3: forløb med rådgiver med 50 % medfinansiering gennem EHSJ

Virksomheden vælger at gå i forløb med en professionel ejerskifterådgiver, der kan hjælpe virksomheden med den konkrete planlægning af det kommende ejerskifte.

Virksomheden og den af virksomheden valgte rådgiver er ansvarlig for denne del af fasen

Tidsplan - Hvornår skal indsatsen afvikles:

Indsatsen skal afholdes den 28.november 2023.

Vi forestiller os, at der vil være et opstartsmøde, så leverandør og Erhvervshuset kan afstemme og samstemme indsatsen.

Hvis interesse for forløbet overstiger pladserne til rådighed på holdet, så vil der være mulighed for at gentage indsatsen op til 3 gange. Tredje gang skal være afholdt senest marts 2025.

Tilbudsspecifikation:

Projektet er finansieret dels af EU's socialfond og Erhvervsstyrelsen. Fordi der er tale om indkøb med offentlige midler, så laver vi med dette ud en markedsafdækning med det formål at afdække markedets bud på løsninger på ovenstående beskrevet opgave.

Budgetramme:

20.000 kroner eksklusive moms. Udgifter til transport dækkes ikke. Hvis interesse for forløbet overstiger pladserne til rådighed på holdet, så vil der være mulighed for at gentage indsatsen op til 3 gange. Dermed er den samlede sum, der konkurrenceudsættes 60.000 kroner

Erhvervshus Sjælland afholder udgifterne til lokaler samt forplejning samt stiller ressourcer til rådighed til markedsføring.

Både Næstved Erhverv og Erhvervshus Sjælland stiller medarbejdere til rådighed for leverandøren i alle 3 faser.

Tildeling:

Den vindende tilbudsgiver findes efter en evaluering af hvert tilbuds tilbudspris og kvalitet, herunder erfaringer med nærværende opgave og indholdet i den tilbudte løsning. Den vindende tilbudsgiver er den tilbudsgiver ordregiver vurderer, samlet set har afgivet det tilbud med det bedste forhold mellem pris og kvalitet.

Ordregiver lægger positivt vægt på, at tilbudsgivers samlede koncept og team har følgende:

- Dokumenteret kendskab til erhvervslivet og har brugt sin viden om salgsmodning og ejerskifte i stillinger og ansvar, hvor den viden er påkrævet
- Har kendskab til målgruppen og har forståelse for dennes forudsætninger
- Har et stærk netværk med strategiske partnere og virksomheder, således leverandør kan bistå i identificering og rekruttering af virksomheder til forløbet
- Dokumenteret erfaring med og viden om salgsmodning og ejerskifte
- Valg af metoder og værktøjer

Projektet er finansieret dels af EU's Regionalfond og dels af Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse. Idet der er tale om indkøb med offentlige midler, er det et krav, at virksomheden kan dokumentere, at der ved indkøb af rådgiver er udvist sund forvaltningsskik og gennemsigtighed, herunder økonomisk sparsommelighed. Ved prækvalificering af rådgivere vil der således lægges vægt på opfyldelse heraf.

Ansøgningsfrist og leverandørkontrakt

Alle deltagere i udbudsforretningen vil samtidig og skriftligt blive orienteret om resultatet af udbuddet umiddelbart efter tilbudsfristens udløb – fredag den 9. juni 2023, klokken 12.00.

Bedømmelseskriterier:

Ved evalueringen vægtes timeprisen 40% og kvalitet 60%.

Specificering af kvalitetskriterierne:

- A 35%: Rådgivers faglige baggrund og erfaringer
- B 35%: Resultater og effekter af gennemførelsen af forløbet som styrker virksomhederne strategiske kompetencer og arbejde med virksomhedens kommende ejerskifte
- C 30%: Rådgivers metoder og værktøjer

Kontaktpersoner:

Projektleder Helena Carlsen, hjl@ehsj.dk, telefon 53727191