

Markedskvalificering: Workshop om ejerskifte

Generelle oplysninger

Udbuddets titel

Markedsafdækning forud for indgåelse af aftale med rådgiver om gennemførelse af foredrag og workshop om ejerskifte under forløbet 'smv PRO'.

Udbyder

Erhvervshus Hovedstaden; Fruebjergvej 3, 2100 København Ø, CVR nr. 40084711, herefter benævnt 'EHHS'.

Dato

21. april 2022

Deadline for tilbud

1. maj 2022

Kommunikation

Spørgsmål og tilbud rettes til Lotte Karstad, e-mail: lka@ehhs.dk, tlf.: 30108090

Præsentation af udbyder

Organisationen

EHHS yder uvildig sparring til virksomheder om forretningsområder som vækst, eksport og job. Vi er organiseret med over 50 konsulenter med stor specialisterfaring og indgående branchekendskab fra arbejde i det private erhvervsliv.

Forløb

smvPRO er en virksomhedsrettet, nationalindsats, som drives af landets seks Erhvervshuse. De seks erhvervshuse er økonomiske partnere i projektet sammen med SMVdanmark og Center for ejerledede virksomheder på CBS.

Forløbet er målrettet virksomheder som søger ledelses- og kompetencemæssig udvikling, herunder ekstern rådgivning. Se evt. også <https://bit.ly/3Ag4iNt> og <https://smvpro.dk>.

Leverandøren vil desuden modtage mundtlig briefing om projektet af forløbets projektleder.

Indsatsen består af 2 spor: Spor 1 er målrettet etablerede ejer- og familieledede SMV'ere med vækstpotentiale og behov for viden og vejledning om, hvordan de professionaliserer deres virksomhed, så de bliver i stand til at arbejde målrettet og effektivt med forretningsudvikling og

skalering. Spor 2 er målrettet etablerede ejer- og familieledede SMV'ere, hvor professionalisering skal ske gennem et ejer- eller generationsskifte, og som har behov for viden og vejledning om, hvordan de griber den proces an, så virksomheden kommer vækstparat ud på den anden side. Projekts startdato er 01-08-19 og slutdato er den 31-12-2022.

Målgruppe

For at deltage skal den deltagende virksomhed være ejerledet, have et dansk CVR-nr., mellem 3-50 ansatte og have eksisteret i minimum 3 år. Offentlige ejede virksomheder, primære erhverv, for eksempel landbrug, samt foreninger og fonde falder udenfor målgruppen.

Beskrivelse af opgaven og rådgiver

Opgaven

Som led i smvPRO afholdes flere events (foredrag, workshops m.v.), der belyser forskellige relevante emner såsom ejerskifte og etablering af bestyrelse - herunder evt. også gentagelse af et event afhængig af efterspørgsel.

Rådgiverprofil

EHHS søger en rådgiver, der kan udvikle og gennemføre et event på 3,5 timer bestående af både foredrag og en workshop, der sætter virksomhederne i stand til at planlægge et ejerskifte. Rådgiveren forventes at have dyb ekspertise indenfor M&A, generationsskifte, ejerskifte og beslægtede områder.

Succeskriterium

Opgaven er succesfuldt gennemført når:

1) Der er gennemført et foredrag og workshop med inspiration og viden på højt professionelt niveau, herunder med behandling af emner såsom:

Hvad er en attraktiv virksomhed
Salgsmodning og reorganisering ifm. salg
Værdifastsættelse
Identifikation af købere
Proces og dokumenter
Deal strukturer
Forhandling
Ejerlederens mentale ejerskifte
Erfaringsopsamling (dos and don'ts)
Udarbejdelse af ejerskifteplan

(EHHS er ikke eksperter på dette område, så vi ser gerne input fra tilbudsgiver på, hvordan opgaven kan løses – også selvom den opgaveløsning bryder ovenstående rammer.)

- 2) Der er rekrutteret 15 (minimum 10) deltagere til ovennævnte event i samarbejde med EHHS.
- 3) Alle deltagende virksomheder bliver deltagere i smv PRO inden eventstart.
- 4) Alle deltagende virksomheder gennem projektet får lagt en nedskreven plan for deres planlægning og forberedelse af ejerskiftet.

Afholdelse

Vi forestiller os, at starte indsatsen i primo maj 2022, og at gennemføre eventet ca. 1. juni 2022. Som del af forberedelsen, vil der være et eller flere møder, hvor leverandør og EHHS kan afstemme og samstemme indsatsen.

Tilbud

smv PRO er finansieret dels af EU's socialfond og Erhvervsstyrelsen. Fordi der er tale om indkøb med offentlige midler, gennemføres en markedsafdækning med det formål at afdække markedets bud på løsninger på ovenstående beskrevet opgave.

Markedsafdækningen indebærer indhentning af minimum 3 tilbud. Som et element i markedsafdækningen kan projektledelsen i EHHS gennemføre korte møder med de bydende aktører.

Specifikation

Det forventes, at tilbudsgiver udarbejder det skriftlige tilbud som følger:

1. På dansk
2. Maksimalt 5 A4 sider ekskl. bilag
3. En kort præsentation af tilbudsgivers erfaring, resultater og kompetencer, herunder referencer
4. Skriftlig bekræftelse på, at man kan leve op til de ovenfor beskrevne krav
5. Tydelig indikation af en fast pris eksklusive moms. Prisen skal indeholde samtlige ydelser
6. Udgifter til transport dækkes ikke. EHHS afholder udgifterne til lokaler samt forplejning samt stiller ressourcer til rådighed til markedsføring
7. Forventet tidsplan
8. Evt. forudsætninger for tilbuddet
9. Bekræftelse på at leverandøren ville kunne påbegynde og gennemføre leverancen indenfor nævnte tidsramme.

Indsendelse af tilbud

Tilbud bedes emailt til ovenstående kontaktperson.

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 EHHS vurderer, samlet set har afgivet det tilbud med det bedste forhold mellem pris (vægt: 30%) og kvalitet (vægt: 70%).

Som del af vurderede kvalitet lægger EHHS positivt vægt på, at tilbudsgivers samlede koncept og team har følgende:

1. Dokumenteret erfaring med og viden om, hvordan et professionelt ejerskifte forberedes og planlægges.
2. Kendskab til målgruppen og forståelse for dennes forudsætninger.
3. Et stærkt netværk med virksomheder, således leverandør kan bistå i identificering og rekruttering af virksomheder til forløbet.

Det understreges, at der i udvælgelsen af leverandør skal kunne dokumenteres, at der er udvist en sund forvaltningsskik og gennemsigtighed, herunder økonomisk sparsommelighed.

--- 0 ---