

Erhvervshus Hovedstaden ønsker at gennemføre en række workshops, der sætter fokus på ejerskifte

Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Ejerskifte/Overdragelse/salg af virksomhed

Annoncør: Erhvervshus Hovedstaden, Fruebjergvej 3, 2100 København Ø

Dato: 15. april 2024

Deadline: 3. maj 2024 kl. 12.00

Kontaktperson / information:

Karina Norre Ammentorp

E-mail: kna@ehhs.dk

Mobiltlf: +45 6188 4652

Opgaven:

Erhvervshus Hovedstaden søger i forbindelse med programmet SMV:PRO en samarbejdspartner, der kan afholde 1-10 workshops om ejerskifte. Workshops vil i udgangspunkt blive afholdt i Region Hovedstaden og Region Sjælland, men evt. med mulighed for udvidelse til resten af landet.

Vi ønsker at gennemføre en eller flere workshops, der skal klæde virksomheder 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.

Indsatsen skal hjælpe virksomheder til at blive i stand til at forberede og planlægge et ejerskifte.

Arrangementet bliver afholdt i et meget tæt samarbejde med de regionale erhvervshuse, der yder uvildig sparring med virksomheder og iværksættere hvert år.

Der er ca. 20.000 virksomheder alene i Region Hovedstaden, der på baggrund af ejerleders alder har behov for viden om, samt planlægning af ejerskifte på kort sigt (nu) og mellemlang sigt (5-10 år).



Erhvervshusene



Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse



Medfinansieret af
Den Europæiske Union

Oplæg til workshoppens indhold i plenum af 3-4 timers varighed, vil omfatte følgende punkter: (Fase 1)

- Tør du sælge din virksomhed?
- Hvor finder jeg en ny ejer?
- Hvad er en attraktiv køber?
- Er virksomheden attraktiv for en køber?
- Værdiansættelse
- Hvordan skal afregning foretages?
- Hvad gør jeg, fra virksomheden er solgt, til jeg slipper den helt?
- Præsentation af fase 2
- Viden om mulighederne for at etablere medarbejderejede (demokratiske virksomheder) i forbindelse med et ejerskifte.

Leverandøren er velkommen til at komme med andre temaer og strukturere workshoppen anderledes, det er dog et krav, at der indgår et tema om værdiansættelse. Og vi ser også gerne, at konkrete virksomhedscases bliver bragt på banen. Det er også et krav, at workshopmaterialet deles med deltagerne efter endt workshop.

Vi forventer at leverandører formår at afvikle alle workshops i høj kvalitet, formår at inddrage deltagerne og skabe en levende oplevelse. Da workshops muligvis skal afholdes flere steder i landet, skal det fremgå af leverandørens tilbud, hvordan det evt. påvirker leverancen. Altså skal leverandøren angive, hvordan afholdelse af forløb i de 6 Erhvervshus geografier: Nordjylland, Midtjylland, Syddjylland, Fyn, Sjælland og Hovedstaden kan påvirke leverancen.

SMV:PRO konceptet består af 3 faser, hvor fase 1 er den del tilbudsgiver, er ansvarlig for. Dog skal tilbudsgiver forvente også at have en leverance i fase 2, hvor enkelte deltagere skal have mulighed for 1:1 sparring.

De øvrige faser specificeres under baggrund for annoncering.

Opgavebeskrivelse:

Hvis man mener at kunne løfte hele opgaven og afdække alle emner skal samarbejdspartner:

- Afholde et workshopforløb á 1-10 workshops, geografisk fordelt over hele landet i nedenstående periode.
- Beskrive indholdet samt opbygningen af workshoppen.
- Sikre at deltagerne, med den viden de opnår ved deltagelse, bliver klædt på til et kommende ejerskifte.

Tidsplan - Hvornår skal indsatsen afvikles:

Indsatsen skal afholdes i perioden fra d. 01.08.2024 til d. 30.06.2025.

Der vil blive afholdt et opstartsmøde, så leverandør, Erhvervshus Hovedstaden samt evt. øvrig Erhvervshus partner kan afstemme og samstemme indsatsen.

Tilbudsspecifikation:

Projektet er finansieret dels af EU's Regionalfond og decentrale erhvervsfremmemidler på baggrund af indstilling om støtte fra Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse. Idet der er tale om indkøb med offentlige midler, er det et krav, at det kan dokumenteres, at der ved indkøb af rådgiver er udvist sund forvaltningsskik og gennemsigtighed, herunder økonomisk sparsommelighed.

Tilbuddet skal sendes til projektkoordinator Karina Norre Ammentorp på kna@ehhs.dk og skal dateres og underskrives.

Tilbuddet til SMV:PRO (Erhvervshus Hovedstaden) bør på ca. 2-4 sider specificere:

- Pris for afholdelse af én workshop inkl. forberedelse, herunder kørsel og evt. materialer. Samt en samlet pris på gentagelse af workshoppen op til 10 gange.
- Pris for tilkøb af enkeltstående forløb af én workshop, ud over de 10 gange.
- Evt. forudsætninger for tilbuddet.
- Kontaktperson(er) angående workshoppen. Her skal navn, organisation og e-mailadresse specificeres.
- Beskrivelse af kontaktperson(er), der skal udføre opgaven.
- Beskrivelse af workshoppens indhold.
- Beskrivelse af den erfaring man har med undervisning og rådgivning af målgruppen.
- Bekræfte om leverandøren ønsker at lade sit tilbud gælde for senere workshops, selvom man i første omgang ikke vinder opgaven. Det kan blandt andet komme i spil, hvis projektet vurderer at der er behov for flere leverandører til at løse opgaven nationalt eller flere workshops. Opgaven og tilbudspris skal være uændret.

Det samlede budget for opgaven ved minimum 15 deltagere ved gennemførsel af én workshop, som én leverandør eller konsortie af leverandører er op til **DKK 20.000 ekskl. moms.** Udgifter til transport dækkes i udgangspunkt ikke. Hvis interessen for forløbet overstiger pladserne til rådighed, vil der være mulighed for at gentage indsatsen op til 10 gange. Dermed er den samlede sum, der konkurrenceudsættes **DKK 200.000 ekskl. moms.**

Erhvervshus Hovedstaden afholder udgifterne til lokaler samt forplejning samt stiller ressourcer til rådighed til markedsføring, medmindre andet er aftalt. Såfremt leverandøren kan stille med lokaler og forplejning, er dette også en mulighed.

Erhvervshus Hovedstaden stiller medarbejdere til rådighed for leverandøren i alle 3 faser.

I udvælgelsesfasen foretages en vurdering af den enkelte tilbudsgivers generelle egnethed i forhold til den efterspurgte opgave. Vurderingen bliver foretaget på baggrund af nedenstående evalueringskriterier.

Evalueringskriterierne og vægtningen af disse er følgende:

- Pris 40%
- Kvalitet 60%.

Kvalitet bliver bedømt ud fra følgende 4 kriterier, som det samlede tilbud skal give et klart billede af.

- Rådgivers faglige baggrund/kompetencer og erfaringer ift. workshoppens tema. Herunder også erfaring og kompetencer i forhold til undervisning og facilitering.
- Resultater og effekter af gennemførelsen af forløbet, som styrker virksomhedernes strategiske kompetencer og arbejde med virksomhedens kommende ejerskifte.
- Rådgivers metoder og værktøjer, heraf workshoppens koncept og opbygning.
- Forståelse for og erfaring med SMV-segmentet.

Ordregiver lægger desuden 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 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.

Den vindende tilbudsgiver findes efter en evaluering af hvert tilbud, med afsæt i ovenstående. Den vindende tilbudsgiver er den tilbudsgiver ordregiver vurderer, samlet set har afgivet det tilbud med det bedste forhold mellem pris og kvalitet.

Erhvervshus Hovedstaden forbeholder sig retten til ikke at vælge et af de modtagne tilbud, hvis ingen tilbud vurderes at kunne udføre opgaven tilfredsstillende. I så fald vurderer projektet om opgaven annonceres på ny eller ikke gennemføres.

Ansøgningsfrist og leverandørkontrakt:

Alle deltagere i udbudsforretningen vil samtidig og skriftligt blive orienteret om resultatet af udbuddet umiddelbart efter tilbudsfristens udløb – **fredag den 3. maj 2024, klokken 12.00.**

Baggrund for annoncering:

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. Projektet havde startdato i september 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. Denne plan kan yderligere forelægges evt. købere, banker, investorer mm. 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.

Formålet med indsatsen er i store træk at give ejerlederne en forståelse af hvad der skal til for at planlægge et ejerskifte rettidigt, sikre at virksomhederne har adgang til kvalificerede rådgivere samt at virksomhederne har nem adgang til at få finansieret 50 % af deres investering, der skal bære virksomheden frem mod et ejerskifte. Derudover også at virksomhederne har en nedskreven plan for virksomhedens udvikling, der kan forelægges købere, banker, investorer mm.

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

1. Have dansk CVR-nummer
2. Have minimum ét afsluttet regnskabsår
3. Have 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

Mål og succeskriterier for indsatsen

- At min. 15 virksomheder deltager i workshops.
- 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.

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

Fase 1 – workshop i plenum og af 3-4 timers varighed:

Som tidligere beskrevet får de deltagende virksomheder her viden, inspiration og overblik over hvad et ejerskifte består af.

Fase 2: 1:1 vejledning

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

- Vejledning: hvad er dit næste skridt
- Afklaring af hvor ejerleder er personligt i processen
- Gennemgå værktøjer, der viser i 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 EHHS.

Erhvervshus Hovedstaden er ansvarlig for denne del af fasen ift. praktikken. Ift. til deltagelse i 1:1 møderne, forventes det at 90 % af de deltagende virksomheder ønsker efterfølgende sparring og det forventes at EHHS og tilbudsgiver indbyrdes aftaler, hvem der deltager i sparringen. Vi forventer at hver virksomhed bliver tilbudt 1 – 1,5 times sparring. Tilbudsgiver skal som tidligere nævnt, altså forvente at have en leverage i Fase 2.

Fase 3: forløb med rådgiver med 50 % medfinansiering gennem SMV:PRO

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.