

August/2021

Prækvalificering af ydelse om: Sparring og rådgivning om ejer- og generationsskifte, arbejdspakker

- Ejerskifte PRO under projektet smv PRO ønsker at prækvalificere rådgivere, der skal hjælpe virksomhederne med at blive klædt på til hurtigt at komme i gang med aktivt at arbejde med deres ejerskifte for dermed indfri de vækst- og indtjeningsmuligheder, der ligger på det område.

Baggrund

Smv PRO er en virksomhedsrettet, national indsats, som drives af landets seks Erhvervshuse. De seks Erhvervshuse er økonomiske partnere i projektet sammen med CBS - Center for ejerledede virksomheder.

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

Projektets startdato er 01-08-19 og slutdato er den 31-12-2022. Det forventes at de sidste virksomheder med disse arbejdspakker indtræder i projektet ikke senere end primo september måned 2022.

I smv PRO sættes virksomhedens behov i centrum og videntilførsel skræddersys til den enkelte virksomheds udfordringer. Derigennem bliver virksomheden fx i stand til at arbejde målrettet og professionelt med velkendte vækst drivere såsom internationalisering, innovation og digitalisering.

Smv PRO ønsker at prækvalificere rådgivere til Spor 2, der skal hjælpe virksomhederne med at blive klædt på til hurtigt at komme i gang med aktivt at arbejde med deres ejerskifte. Det kræver et grundigt forarbejde at ejerskifte en virksomhed, så både ejerleder selv og virksomheden kommer godt videre. I smv PROs Spor 2 skal virksomheden få professionel hjælp til alle dele af virksomhedens ejerskifte – så både ejerleder og virksomhed bliver klar! Formålet med prækvalificeringen er at sikre virksomhederne den nemmeste adgang til rådgivningen og til puljemidlerne, der kan finansiere 50 % af rådgivningen.

Det skal bemærkes, at pakkelløsningerne vil blive udbudt i 4 ud af landets 6 Erhvervshuse i første omgang og med mulighed for senere udvidelse til de sidste 2 huse. Der er således i første omgang tale om Erhvervshus Syd, Erhvervshus Fyn, Erhvervshus Hovedstaden og Erhvervshus Sjælland.



Indsatsen: Design af 2 pakkedøsninger til at komme i gang med ejerskifte

Beskrivelse af opgaven og succeskriterier

De modne ejerledere er ofte ikke knivskarpe på, hvilken rådgivning de har behov for. Behov opstår i forløbet, derfor bør rådgiverne på denne opgave have brede ejerskiftekompetencer samt en konkret proces for tilgangen til en dialog med en ejerleder omkring ejerskifte.

Pakkedøsningerne skal sikre, at ejerlederne får en nem tilgang til prækvalificering af ydelse om: Sparring og rådgivning om ejer- og generationsskifte. Målsætning er **KEEP IT SIMPLE – PAKKER**. Vi ønsker derfor at designe rammerne for virksomhederne samt prækvalificere leverandører, der kan levere indenfor rammerne. En pakkedøsnings skal gøre det nemt og overskueligt at tilgå sparring og hjælp til ejerskiftespørgsmål.

Rammer for pakkerne

Vi arbejder med 2 pakkedøsninger:

1. **Det ledelsesmæssige aspekt i ejerskiftet**
2. **Det økonomiske aspekt i ejerskiftet**

Tilbudsgiver forventes at have viden, kompetencer og erfaring med følgende emner:

1. Ledelsesmæssige aspekt	2. Økonomiske aspekt (Business)
Overvejelser og planlægning	Overvejelser og planlægning
<ul style="list-style-type: none">• Er ejerlederen klar til et ejerskifte• Forventninger og mål for et ejerskifte• Dokumentation af en virksomhed• Beskrivelse af en virksomhed• Købere i familien, herunder kompetencer og engagement.• Medarbejdere i virksomheden som kan have interesse i at overtage virksomheden.• Glidende ledelsesmæssige ejerskifte modeller• Hvor findes eksterne køberemner	<ul style="list-style-type: none">• Er virksomheden klar til et ejerskifte• Hvad er virksomheden værd• Optage nye medejere• Finansiering til at overtage en virksomhed• Ejerskifte modeller• Glidende økonomiske ejerskifte modeller• Indikativ værdiansættelse i SMV-marked• Forventningsafstemning af en værdiansættelse• Analyserer markedet for køber emner• Salgsprospekt for en virksomhed
Planlægning af gennemførelse	Planlægning af gennemførelse
<ul style="list-style-type: none">• Overvejelse om forskellige købere• Planlægning af gennemførelsen af ejerskifte• Planlægning af gennemførelsen af glidende ejerskifteforløb• Overdragelse af viden og lederskab• Livet og evt. arbejdslivet efter virksomheden	<ul style="list-style-type: none">• Planlægning af forhandlinger med købere• Risikominimering• Forberedelse til hvordan virksomhed kan afslutte en handel• Forberedelse af Due diligence



Tilbudsgiver kan vælge at give tilbud på én eller begge pakkeløsninger.

Pakkerne og støttemidlerne kan ikke omfatte følgende:

- Selve gennemførelsen af ejerskifte
- Implementering
- Eksekvering, herunder udførsel af kontrakter, forhandlinger med købere mm.

Hvem er målgruppen?

SMV'er, der kan benytte indsatsen, skal opfylde følgende:

1. Har dansk CVR-nummer
2. Har eksisteret i mindst tre år
3. Er danskejet og ejerledet, dvs. at den kontrollerende ejer er aktiv i den daglige ledelse. Ofte vil den kontrollerende ejer også være direktør
4. Har 3-50 ansatte
5. Ikke er primære erhverv (landbrug, fiskeri etc), NACE-kode 010000 til 099999
6. Er motiveret for at øge virksomhedens konkurrencekraft
7. Har et vækstpotentiale, der kan forløses gennem professionalisering
8. Virksomheder som er godt i gang. Altså der har kunder og gerne vil styre udviklingen bedre hvor flere af de rigtige kunder ringer og spørger om nye opgaver

Formkrav:

Det forventes, at tilbudsgiver udarbejder det skriftlige tilbud på dansk og at omfanget af materialet ikke udgør mere end 5 A4-sider ekskl. bilag.

Tidsplan - Hvornår skal indsatsen afvikles:

Vi forestiller os at starte indsatsen hurtigst muligt

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

Tilbudsspecifikation:

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

Prissætning for hver pakkeløsning:

Hver pakkeløsning vil have en økonomisk ramme på 50.000 kroner eks. Moms. Virksomhederne er ikke forpligtet til at bruge hele beløbet. Prissætningen er således et udtryk for den øvre ramme i hver pakkeløsning.

Virksomhederne kan købe én eller flere pakker.



Virksomhederne vil have 50 % finansiering, og projekterne vil give virksomhederne de resterende 50 %. Af tilbudsgivers tilbud skal fremgå:

- Timepris
- Beskrivelse af og registrering af timeforbrug
- Model med 1:1 møder, tlf./digitalt/e-mail
- Kørsel er ikke medtaget i pakkeprisen, men aftales med virksomheden uden for pakkeprisen

Vi forventer, at virksomhed og leverandør efter gensidig aftale bestemmer rammerne for det individuelle forløb, således at hvert forløb er skræddersyet til den enkelte virksomhed og indenfor rammerne af pakkerne.

Tildeling:

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

Ordregiver lægger positivt vægt på, at tilbudsgiver samlede koncept og leverandør har følgende:

- Tilbudsgiver kan være leverandør på begge pakkeløsninger
- Forståelse for og erfaringer med SMV ejerledet kultur. Referencer mv.
- Tilbudsgiver beskriver kort, med erfaringer og kompetencer, den eller de personer som vil levere ydelserne.
- Dokumenteret erfaring med professionelt ejerskifte
- Beskrivelse af modeller og værktøjer, der vil blive brugt i pakkerne og dermed løsningen af opgaven
- Har kendskab til målgruppen og har forståelse for dennes forudsætninger
- Tilbudsgiver selv vil arbejde aktivt for at få virksomhederne til at gøre brug af pakkerne
- Tilbudsgiver kender SMV'ernes og ejerledernes vilkår
- Vægtning: Pris 30% - kvalitet 70%

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

Ansøgningsfrist og leverandørkontrakt:

Alle deltagere i udbudsforretningen vil samtidig og skriftligt blive orienteret om resultatet af udbuddet umiddelbart efter tilbudsfristens udløb – torsdag den 4. november, klokken 12.00. Meddelelsen til den vindende tilbudsgiver, om at dennes tilbud er identificeret som det vindende tilbud, er ikke et løfte om at ville indgå kontrakt med tilbudsgiveren. Der er ingen aftale indgået eller løfte herom, før begge parter har gennemgået tilbud samt forventningsafstemning omkring leverancerne.

Kontaktpersoner:

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

