Dato – 15. september 2020

**Virksomhedsbeskrivelse**

Virksomheden opfører fritidshuse i hele Danmark.

Virksomheden startede i 1968 i Bramming og har siden starten solgt næsten 12.000 fritidshuse rundt omkring i hele Danmark og opbygget et brand i markedet for kvalitets fritidshuse i træ.

Vi præfabrikerer vægelementer, spær og maler f.eks. limtræbjælker mm. på værkstedet i Bramming hvilket betyder at vi stort set kan opstille og lukke et hus i løbet af 2 dage, hvilket bl.a. betyder at vi kan bygge huset året rundt.

Udover kontoret i syd Danmark har vi et salgskontor i Allerød, hvor vi pt. er i gang med at opføre et indendørs udstillingshus i forbindelse med salgskontoret, hvilket vi forventer os meget af.

Men virksomheden har også haft sine udfordringer igennem tiden. Således gik man konkurs i 2012 og igen i januar 2020. Konkursen i 2012 skyldes primært en alt for stor beholdning af grunde, hvorimod konkursen i 2020 primært skyldes dårlig ledelse af virksomheden.

Virksomheden har været igennem en turbulent periode siden 2012, med skiftende direktører, skiftende ejerkreds med deraf skiftende strategier.

I 2019 solgte man ca. 80 huse, så virksomheden har sin berettigelse i markedet, men virksomheden er pt. presset på ny salg og der er behov for en opdatering og præcisering af interne procedurer, papirgange, ansvarsområder m.m. og den nye bestyrelse ønsker igennem dette projekt at få løst disse udfordringer.

Konkurrenter er primært EBH Huse, Liljehuset, Planet Huse, Skanlux samt håndværkere der opfører fritidshuse i deres lokalområde.

**Baggrunden for virksomhedens vækst idé**

Som nævnt indledningsvis har der været både skiftende ejere og direktører de seneste år, hvilket har resulteret i en for svag indtjening som resultat.

Bestyrelsen ser at der store muligheder for vækst indenfor markedet med produktion og salg af fritidshuse når der kan leveres de produkter markedet efterspørger i den forventede kvalitet.

De nye ejere ser det som en absolut nødvendighed at der skabes en struktureret daglig drift, hvor der er fokus og opfølgning på både omsætning, byggeproces, omkostninger og indtjening.

Der er behov for en opdatering og præcisering af interne procedurer, papirgange, ansvarsområder m.m.

Der er behov for en vurdering/analyse af organisationens nuværende opbygning og kompetencer, i forhold til ovennævnte, men også i forhold til, om der er behov for nye kompetencer som kan sikre en forretningsorienteret drift af virksomheden, med deraf følgende øget indtjening og vækst.

**Målsætninger for rådgivningsforløbet.**

En ændret organisationsstruktur, hvor der er en logisk fordeling af roller og ansvar i de enkelte funktioner så alle er klar over sin rolle og sit ansvar.

Alle forretningsgange og processer er evalueret og optimeret, så der er effektivt flow fra den første kontakt med kunde til aflevering af det bestilte.

Der er udformet en struktur på hvornår og hvordan der følges op, koordineres, kommunikeres og informeres i det daglige.

Der er udarbejdet metoder til rapportering, så både den daglige ledelse og bestyrelse har den nødvendige indsigt, overblik og dermed grundlag til at træffe beslutninger på.

Konceptet med præfabrikering af elementer er optimeret med henblik på reducering af omkostninger i byggeprocessen fra produktion af elementer til færdiggørelse af hus på grund. Der forventes samtidigt at der kan leveres et produkt i en mere ensartet kvalitet.

Vi forestiller os et forløb med følgende elementer og aktiviteter:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Delbeskrivelse****Fase 1.**Analyser og indsigt i den daglige drift* Samtaler med ansatte med henblik på tilstrækkelig indsigt og indsamling af:
* Baggrundsviden, forslag og muligheder.
* Konkretisering af nuværende forretningsgange.
* Definering og synliggørelse af nuværende byggeproces i alle faser, fra indgåelse af kontrakt til aflevering af hus. Hvem har ansvar for hvad?
* Overblik over nuværende leverandører og indkøbsaftaler.
* Analyse af økonomi – omkostninger med henblik på at finde optimeringsmuligheder.
* Fremlæggelse af indsatsområder efter Fase 1.
* Løbende sparring og opfølgning på besluttede indsatsområder.
 |  **Timer**  | **Pris kr.** |
| **Samlet for ovenstående** |  |  |
| **Fase 2.**Evaluering og optimering af nuværende organisationsopbygning.* Evaluering af den nuværende struktur i organisationen.
* Hvordan er roller og ansvar fordelt. Er der behov ændringer i forhold til fordelingen af roller og ansvar. Er der snitflader med gråzoner.
* Er der behov for at der tilføres nye kompetencer.
* Udarbejdelse af oplæg til ændringer i nuværende organisationsstruktur i forhold til ovenstående. Udarbejdelse af funktionsbeskrivelser med konkretisering af rolle og ansvar.
* Fremlæggelse af indsatsområder efter Fase 2.
* Løbende sparring og opfølgning på besluttede indsatsområder.
 |  |  |
| **Samlet for ovenstående** |  |  |
| **Fase 3.**Udarbejdelse af en struktur som sikrer opfølgning, koordinering og information i hele virksomheden.* Udarbejde metoder og værktøjer som kan medvirke til optimal planlægning og opstart af opgaver.
* Metode(er)/værktøjer til struktureret opfølgning på mål, koordinering, møder og information.
* Opfølgning på økonomiske resultater budget – budgetopfølgning – efterkalkulationer med videre.
* Udarbejdelse af relevante mål og nøgletal for virksomheden.
* Fremlæggelse af indsatsområder efter Fase 3.
* Løbende sparring og opfølgning på besluttede indsatsområder.
 |  |  |
| **Samlet for ovenstående** |  |  |
| **Fase 4.**Udarbejdelse af optimerede processer med hensyn:* Byggeproces fra kontrakt til aflevering af hus.
* Processer i produktion – muligheder reducering af produktionstid.
* Optimering indkøb – leverandører - aftaler.
* Fremlæggelse af indsatsområder efter Fase 4.
* Løbende sparring og opfølgning på besluttede indsatsområder.
 |  |  |
| **Samlet for ovenstående** |  |  |
| **Fase 5.**Konceptoptimering – udvikling.* Er det muligt med en højere grad af præfabrikering af de enkelte elementer.
* Nedbringelse af byggeomkostninger.
	+ I produktion.
	+ På pladser.
* Udarbejdelse af retningslinjer – Code of Practice - ensartet kvalitet af husene, udfra resultater fra Fase 4 og Fase 5
* Fremlæggelse af indsatsområder efter Fase 5.
* Løbende sparring og opfølgning på besluttede indsatsområder.
 |  |  |
| **Samlet for ovenstående** |  |  |
| **Udarbejdelse af vækstplan*** De konkrete tiltag og indsatsområder indarbejdes i en vækstplan.
	+ Mål (hvad er det der skal nås)
	+ Indsats (hvad skal der til for at nå målet)
	+ Tid (hvornår skal det sættes i gang og hvornår skal det være færdigt)
	+ Ansvar (hvem har ansvaret for opgaven)
 |  |  |
| **Samlet for ovenstående** |  |  |
| **Samlet pris for rådgivningsforløb** |  |  |

Forløbet forventes afsluttet efter 6 måneder.

Vi er naturligvis modtagelige for alternative løsningsforslag

Yderligere oplysninger kan indhentes hos Bjarne Brodersen Erhvervshus Nordjylland

Tlf. 20 32 05 08

Tilbud ønskes senest tirsdag d 22 sep. Kl. 12.00 og bedes fremsendt på mail til

bbr@ehnj.dk

Med venlig hilsen

Bjarne Brodersen