**Gør virksomheden klar til ejer- eller generationsskifte**

Erhvervshus Nordjylland ønsker i regi af EU-programmet smv PRO, at udarbejde et koncept rettet imod virksomheder, der står med konkrete planer om et ejer- eller generationsskifte indenfor 1-2 år.

Konceptet udbydes som 10 stk. standardiserede forløb, med en række prækvalificerede rådgivere, som alle har deres bud på opgaveløsning. Det er således virksomhedens egen beslutning hvilken af de prækvalificerede rådgivere de ønsker skal løse opgaven.

Vi ønsker at tilbyde virksomhederne et konceptualiseret forløb, som har omdrejningspunkt i de enkelte virksomheders individuelle problemstillinger og som også som standard indeholder følgende:

Salgsmodning & salgscase:

Der skal udarbejdes et afklaringsforløb hvor virksomheden står med en udviklingsplan der giver overblik over salgsmodningsprocessen og en given salgscase.

Vi forestiller os at følgende elementer er en del af den løsning I som rådgiver tilbyder:

1. Foranalyse af virksomheden – virksomhedens styrker og udfordringer, optimeringsmuligheder og værdiansættelse
2. Værditilvækst – konkrete optimeringstiltag, hvordan de kan realiseres, og hvad de positivt bidrager med i værdiansættelsen
3. Opfølgning på optimeringsindsatserne - at der reelt sker en optimering og at man kan forberede sig på købsemner
4. Opbygning af en salgscase med salgsmateriale og andet præsentationsmateriale med henblik på beskrivelse af virksomhedens grundlæggende value drivers
5. Identifikation af og kontakt til potentielle købere

Forløbet:

Rådgivnings-forløbet forventes at strække sig over 6-12 mdr. pr. virksomhed. Udstrækningen skal sikre en solid forankring i virksomheden og at der evt. kan afprøves nye ideer undervejs i forløbet.

Det forventes, at rådgiver anvender ca. 125-150 timer på forløbet fordelt på forberedelse og møder med virksomheden.

Fast ramme og pris:

* Som rådgiver afregnes du med et fast honorar på 150.000 kr. + moms for forløbet.
* Ønsker du at anvende en underleverandør på en del af rådgivningsforløbet så er dette en mulighed – så længe det økonomisk håndteres imellem dig og din underleverandør.
* Virksomheden vælger selv den rådgiver, som de ønsker at gennemføre det konceptualiserede forløb med.
* Rådgivningsforløbet skal afrundes med udarbejdelse af en udviklingsplan for virksomheden og som formmæssigt skal godkendes af Erhvervshus Nordjylland. (template)

Krav til rådgiver:

For at komme i betragtning som prækvalificeret rådgiver forventes det at du:

* Er specialiseret i M&A
* Kan påvise erfaring & kompetencer inden for området
* Kan påvise historik med specifikke kundecases
* Udarbejder et konkret oplæg der imødekommer krav til indhold/løsning samt krav til programmet smvPRO (www.smvpro.dk)
* Har et stort netværk i Region Nordjylland med forventning om at du kan tilvejebringe kunder ind i projektet.

Ønsker du at komme i betragtning som prækvalificeret rådgiver til disse 10 forløb skal du byde på opgaven ved, senest den d. **25. januar 2021 kl. 12:00** fremsende en mail til mrs@ehnj.dk indeholdende:

* Et oplæg på hvilke metode, værktøjer, modeller og principper du vil bringe i spil i afviklingen af et forløb som indeholder ovenstående.
* Accept af de overordnede konceptuelle rammer og økonomi beskrevet i nærværende udbud (bekræftes i mail’en)
* En præsentation af dine primære kompetenceområder på max 2-3 sider (se skabelon nedenfor– sendes som et pdf-dokument)

Du accepterer samtidig, at din præsentation bliver gjort offentlig tilgængelig på Erhvervshus Nordjyllands hjemmeside.

**Tildelingskriterier:**

Såfremt du som rådgiver opfylder ovenstående og i øvrigt tilbyder relevante kompetencer inden for rammerne af nærværende udbud, så vil du blive godkendt som potentiel leverandør til ovenstående forløb. Du vil blive prækvalificeret til forløbet blandt andre rådgivere og valget af rette rådgiver er således virksomhedens valg.

**Skabelon til præsentation af primære kompetenceområder:**

* Kort introduktion til konsulentvirksomheden – inkl. link til hjemmeside. *(max 10 linjer)*
* Kort præsentation af den eller de rådgivere, som ønskes bragt i spil i relation til nærværende udbud. *(max 10 linjer pr. rådgiver)*
* Kort præsentation af de processer, metoder, værktøjer som I anvender i konsulentvirksomheden og som er relevante i forhold til nærværende udbud. *(max. 10 linjer)*