

erhverv.net

VÆKST-TEAM

Præsentation
for kommunaldirektør XX,
NN Kommune

Indhold

□ Forord	3
□ Mål	4
□ Forventede resultater	5
□ Målgruppe	6
□ Koncept	7-14
□ Kapacitet	15
□ Omkostninger	16
□ Tidsplan	17
□ Vækst-Team	18
□ Yderligere information	20

Forord

Nærværende materiale er udarbejdet af erhverv.net. Materialet er fortroligt - og alene tænkt som inspiration til dialog med vore medlemmer og partnere.

erhverv.net har siden efteråret været særdeles betænkelige ved de mulige konsekvenser af den eskalerende finanskriser. erhverv.net har tilrettelagt en række initiativer som kan afbøde virkningerne heraf. Vækst-Team er et af disse initiativer.

Vi ser frem til at være en del af den dialog mellem vore medlemmer og partnere, som vi anser som en nødvendighed for at sikre ikke blot opretholdelsen af arbejdspladser i vores område, men også en fortsat vækst i de kommende år.

Med venlig hilsen
erhverv.net

Dorthe Absalon
Funktionschef

Bent Benemann Bischoff

Dansk Industri udtaler, at 4 ud af 10 virksomheder oplever problemer i den nuværende økonomiske situation! Håndværksrådets konjunkturvurdering fra februar 2009 underbygger dette.

Det er erhverv.nets målsætning med Vækst-Team:

- At **bevare** arbejdspladser i de tilknyttede kommuner.
- At **skabe** nye arbejdspladser i de tilknyttede kommuner.

Forventede resultater

Det er ikke muligt, forlods at angive eksakte resultater af Vækst-Team's indsats.

Imidlertid er det muligt at opsætte en række måleparametre:

- Væksten i virksomhedernes omsætning
- Væksten i antal medarbejdere
- Væksten i værditilvækst

Under hensyntagen til variable som:

- Virksomhedsstørrelse
- Branche/ressourceområde
- Geografi

Én ting er dog sikkert: En proaktiv og hurtig indsats vil sikre flere arbejdspladser i regionen i forhold til alternative strategier og tilbud.

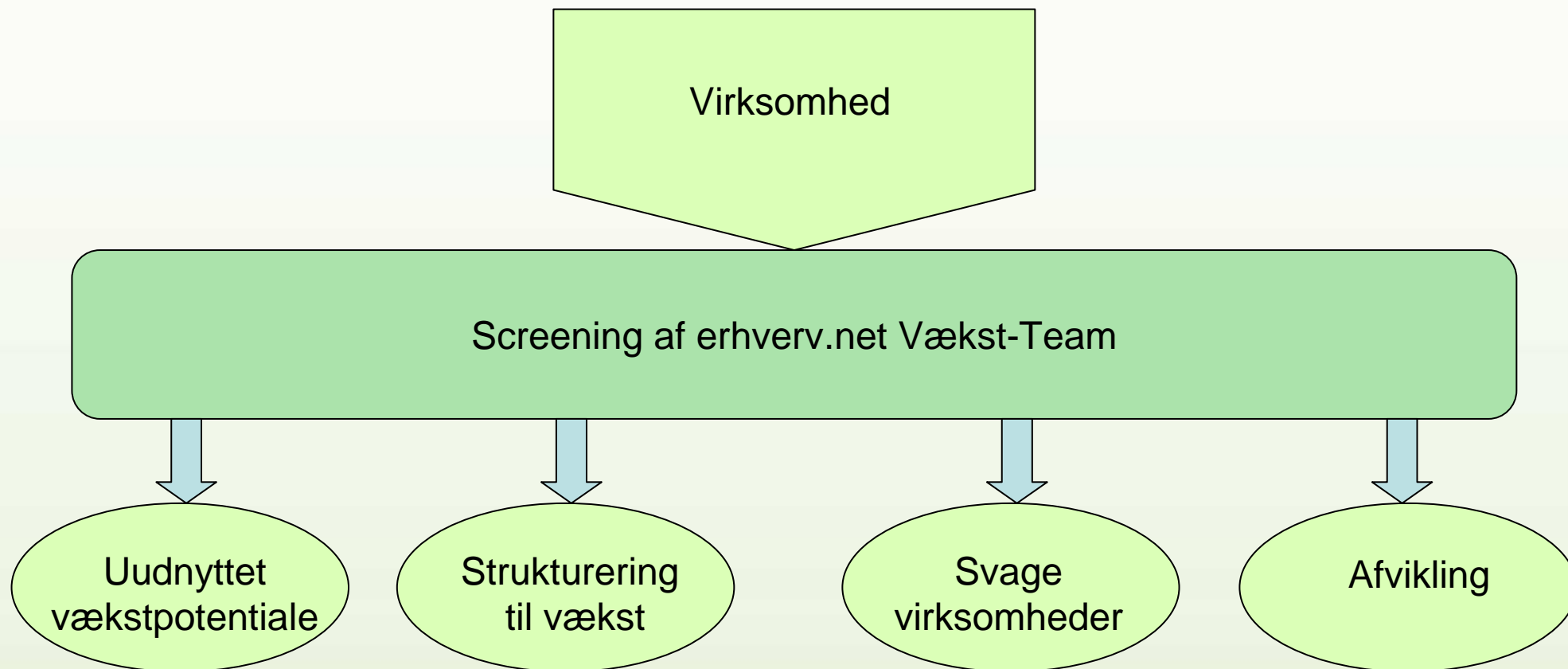
- ❑ Virksomheder placeret i erhverv.net's region med mindst 1 ansat.
- ❑ Alle brancher, men i særlig grad de mest konjunkturfølsomme virksomheder, incl. håndværksvirksomheder.

- erhverv.net har i regi af Vækst-Team etableret, et team af topprofessionelle rådgivere.
- Vækst-Team leder og koordinerer tillige et netværk af konsulentfirmaer, revisorer, advokater, banker og investorer.
- Vækst-Team screener lokale virksomheder med henblik på at fastslå karakteren af evt. problemer, samt identificere potentielle uudnyttede vækstmuligheder. Kort sagt: Vækst-Team stiller diagnosen og anbefaler en kur.
- Efter screening placeres virksomhederne i fire hovedgrupper:
 - Virksomheder med uudnyttet vækstpotentiale.
 - Virksomheder med vækstpotentiale efter gennemført strukturering.
 - Virksomheder med aktuelle (eller latente svagheder) der truer deres eksistens.
 - Virksomheder uden et levedygtigt forretningsgrundlag.

Koncept (fortsat)

- ❑ erhverv.net's Vækst-Team er et proaktivt erhvervsservice tilbud til virksomhederne.
- ❑ Vækst-Team markedsføres direkte til revisorer, advokater, erhvervschefer i pengeinstitutternes og jobcenterchefer samt de lokale erhvervsforeninger og gennem presseomtale.
- ❑ Det er hensigten, at indfange de pågældende virksomheder i et så tidligt stadie som muligt, før en evt. truende fyringsrunde eller konkurs.
- ❑ Baggrunden herfor er, at virksomheder i vanskeligheder, sjældent har overskud til at søge hjælp i tide, ligesom kendskabet til tilbuddet i opstarten vil være lavt.
- ❑ erhverv.net's tilbud er det eneste professionelle, proaktive erhvervsservice tilbud for virksomheder på markedet.

Koncept (grafisk)



Uudnyttet vækstpotentiale

- Efter endt screening sker indsatsen i professionelt privat regi. Omkostningerne afholdes af virksomhederne selv, suppleret med relevante eksisterende støtteordninger.
- Såfremt erhverv.net's vækst-team konstaterer et uudnyttet strategisk potentiale i virksomheden kan erhverv.net formidle kontakt til konsulenter, partnere eller interim-ledere der kan hjælpe med at realisere dette.
- erhverv.net's Vækst-Team har etablerede kontakter til strategiske og teknologiske rådgivere samt finansierings- og kapitalkilder i ind- og udland og kan således også tilbyde en ægte "born-global" løsning.

- Indsatsen sker i professionelt privat regi. Efter stillet diagnose betaler virksomhederne selv for kuren.
- Vækst-Team's diagnose for denne type virksomheder vil ofte afsløre strukturelle problemer indenfor økonomi, administration, produktion, afsætning eller ledelse.
- Uanset karakteren af problemerne vil erhverv.net kunne anbefale en kur.
- Kuren gennemføres af private rådgivere, enten som konsulentydelse, gennem indsættelse af interim-ledere eller gennem partnerskaber, der kan gennemføre de nødvendige strukturændringer.
- Ofte er der tale om en kompliceret og langvarig proces der kan tage op til et år eller længere.

- Virksomheder med aktuelle eller latente svagheder, der truer deres eksistens samles i klynger og/eller netværk med henblik på at afdække disse svagheder og skabe grundlaget for overlevelse og fornyet vækst.
- Vækst-Team er i denne proces en mere aktiv tovholder omkring selve processen, ligesom erhverv.net kan formidle mentorer til virksomhederne.
- Ellers ligner indsatsen de to foregående grupper, idet der ved en klynge eller netværk kan skabes en kritisk masse der muliggør en vis medfinansiering fra de involverede virksomheder.
- Vækst-Team påtænker at udnytte de erfaringer man har fået omkring etablering, koncept og struktur gennem erhverv.net's LifeScience-consulting klynge.

- Virksomheder, hvor Vækst-Team efter endt screening må konstatere, at der ikke er et levedygtigt forretningsgrundlag, vil blive bistået med en afvikling med respekt for den store destruktion af værdier der ofte sker, hvis virksomhederne løber linen ud og ender med konkurs.
- Vækst-Team samarbejder med advokater, revisorer, banker, samt Skat og jobcentre om, at skabe den mest effektive og skånsomme afvikling.

- Vækst-Team's indsats til screening og diagnosticering afholdes økonomisk af kommuner og andre offentlige instanser, jfr. omkostninger.
- Screening og diagnose er således et gratis erhvervsservice tilbud til alle virksomhederne.
- Den efterfølgende indsats overfor de stærkere virksomheder baseret på, at de selv betaler for kuren – men erhverv.net har forhandlet en vis medfinansiering fra private konsulentfirmaer.
- Indsatsen overfor svagere virksomheder må fortrinsvis – i videst mulig udstrækning - være baseret på et no-cure no-pay-princip for at undgå at fremtvinge konkurser. Vækst-Team vil her spille en mere aktiv rolle.
- Indsatsen skal være topprofessionel for, at tilsikre det bedst mulige resultat!

- Det er vanskeligt, definitivt at oplyse, hvor mange virksomheder Vækst-Team kan håndtere, idet det afhænger af kompleksiteten af den forestående opgave.
- Baseret på hurtige screeninger vil Vækst-Team skulle bruge min. 6 timer pr. virksomhed.
- Øges kompleksiteten som følge af mangelfuldt datamateriale og/eller unøjagtige eller utilstrækkelige informationer kan det tage 10 arbejdsdage eller mere, at få overblik over en enkelt virksomhed.
- Vækst-Team vil være i stand til at øge sin kapacitet i takt med arbejdsbyrdens omfang, baseret på professionelle eksterne konsulenter.

- ❑ erhverv.net har behov for tilsagn om omkostningsdækning på 4,85 mio. kr. på årsbasis for, at kunne etablere den fornødne organisation til at udføre Vækst-Team's opgaver i hele regionen.
- ❑ erhverv.net vil i videst mulig udstrækning søge medfinansiering fra Vækstforum Hovedstaden til Vækst-Team.
- ❑ erhverv.net anser problemerne i virksomhederne for så latente, at de ikke kan afvente en evt. længerevarende sagsbehandling i Vækstforum Hovedstaden.
- ❑ Indledningsvis vil det være muligt, at opstarte Vækst-Team på basis af timehonorering fra sag til sag. Det foreslås, at udgiftsloftet sættes til 250.000 kr. pr. kommune.
- ❑ erhverv.net er indstillet på, at indgå i et tæt samspil med kommunen for at tilsikre en effektiv opfølgning på ressource-forbruget.

Afhængigt af tilsagn om omkostningsdækning til erhverv.net's forslag vil Vækst-Team kunne være operationsklar senest 14 dage efter tilsagn.

Vækst-Team, profiler

- Bent (koordinator),
Spidskompetencer: Strategi, forretningsudvikling, strukturering og finansiering af virksomheder. Erfaring som direktør fra såvel finans- som industri- og handelsvirksomheder.
- Karin,
Spidskompetencer: Rekonstruktion og strukturering af virksomheder. Erfaring som revisor fra KPMG samt økonomichef i handels- og ejendomsselskaber.
- Erik,
Spidskompetencer: Ingeniør med speciale i LEAN og strukturering af produktionsvirksomheder. Erfaring som global produktionsdirektør i Coloplast.
- Søren,
Spidskompetencer: Ingeniør med speciale i rekonstruktion, strategi og forretningsudvikling. Erfaring bl.a. 20 år i Lisberg Management.
- m.fl. (teamet vil blive suppleret med en administrativ medarbejder samt yderligere konsulenter efter behov.)

- Accept?
- Dialog?
- Vi er klar til at smøge ærmerne op og rydde kalenderen!

Yderligere Information

erhverv.net

Krakasvej 17

DK-3400 Hilleroed

Dorthe Absalon

Telefon: 45 27 10 10

Mobil: 40 31 47 74

E-mail: da@erhverv.net

Bent Benemann Bischoff

Telefon: 45 27 10 09

Mobil: 40 27 14 50

E-mail: bb@erhverv.net