

4BConsult ApS
Dyrhave 54
6200 Aabenraa
v/Bjarne Hansen
Tlf. 20 42 81 20

JTH Consult ApS
Kaholt 2
6200 Aabenraa
v/Jens Harck
Tlf. 40 76 15 50

Sparring til vækst og udvikling: Analyse og tilpasning af forretningsmodel for SMV'ere

Økonomi: Et gratis forløb for virksomheden

Rådgivning og sparring tilbydes som en del af projektet "GenstartNU" initieret af Industriens Fond.

Det betyder, at vi tilbyder virksomheden et sparringsforløb på op til 50 timer, som Industriens Fond finansierer. Forløbet er gratis for virksomheden, der alene stiller relevante ressourcer til rådighed. Virksomheden skal som minimum beskæftige ca. 10 medarbejdere.

Udfordringen

Mange SMV'ers forretningsmodel bliver udfordret af den igangværende krise. Er forretningsmodellen f.eks. robust nok til at sikre virksomhedens ambitioner om vækst og udvikling set i lyset af krisens langvarige konsekvenser? Er forretningsmodellen overhovedet realistisk i fremtiden?

Projektet tager afsæt i disse udfordringer.

Projektet

Mange SMV'ere har ikke i tilstrækkelig grad underbygget deres forretningsmodel og opdatering mangler. Løbende forretningsudvikling drukner ofte i dagligdagen.

Vi tilbyder SMV'erne at facilitere et udviklingsforløb og bistå virksomheden med at vurdere sin forretningsmodel og få den tilpasset den aktuelle og fremtidige markedssituation.

Sammen med virksomheden gennemføres en struktureret proces der afdækker, hvor der kræves ændringer og særlige indsatser for at nå de ønskede vækstambitioner og indtjeningsmål.

Den enkelte SMV får gennem processen et klart billede af, hvilke tiltag den skal arbejde videre med efter projektets afslutning.

Forløbet

Indledningsvis afdækkes virksomhedens økonomiske situation. Om nødvendigt igangsættes tiltag med henblik på at skabe økonomisk råderum for de fremtidige tiltag. Eventuelt kontakt til revisor og bank.

Først analyseres nuværende forretningsmodel – produkter, processer, kompetencer, kunder, salg og opnåede resultater.

Dernæst gennemføres med udgangspunkt i den aktuelle situation en proces, hvor der skabes overblik over hvilke aktiviteter og handlinger, der skal styrkes, udvikles og fortsætte, hvilke der måske skal sættes på pause og hvilke, der eventuelt skal stoppes helt samt på hvilke områder, der skal igangsættes nye.

Virksomhedens udbytte af forløbet

Gennem processen opnår virksomheden en opdateret og velunderbygget forretningsmodel, som tager højde for de forandringer, den aktuelle krise forventes at medføre for dem.

Ledelsen bliver meget bevidst om, hvorfor forretningsmodellen ser ud som den gør, og hvilke indsatser der skal til for at forfølge og realisere opstillede mål.

Ledelsen forventes at blive hurtigere til at reagere på fremtidige ændringer og se nye muligheder for skabelse af vækst og udvikling. Generelt får virksomheden en mere struktureret tilgang til optimering af drift og løbende forretningsudvikling.

Ledelsen bliver bevidst om og sætter fuld fokus på, hvad der er kernen i virksomhedens værditilbud til kunderne, og hvordan de produceres og leveres mest omkostningseffektivt.