

Projektplan

2010 - 04 - 20

Ägarskiften i Västra Götaland

Fyrbodals fordonskommuner - Omställningsprojektet

Innehåll

1. Information om projektet.....	2
1.1 Bakgrund	2
1.2 Avgränsningar och definitioner	3
1.3 Utveckling av och lärdomar från föregående projekt med ägarskiften i fokus....	4
2. Projektets mål.....	5
2.1 Utfallsmål (mål för de aktiviteter som genomförs).....	5
2.2 Resultatmål (resultat av aktiviteter som genomförs).....	5
2.3 Effektmål (kort och lång sikt – direkta och indirekta).....	6
3. Projektets förändringsteori.....	7
3.1 Målgrupper	7
3.2 Kundnytta och förändringsteori.....	7
4. Projektets aktiviteter	9
4.1 Informationskampanj, direkt information	9
4.2 Informations- och Startmöten	9
4.3 Företagarskolan.....	9
4.4 Köparskolan.....	9
4.5 Rådgivning.....	9
4.6 Matchning.....	9
4.7 Mini-due diligence.....	10
4.8 Mentorer	10
4.9 Säljarnätverk.....	10
4.10 Rekrytering och utbildning av mentor	10
5. Genomförande.....	11
5.1 Organisation	11
5.2 Uppföljning och värdering	11
5.3 Tidsplan	12
5.4 Kostnadsbudget.....	12
5.5 Finansiering 2010	12
5.6 Spridning och Strategisk påverkan	13
5.6.1 Spridning	13
5.6.2 Strategisk påverkan	13
Bilaga 1.....	15
Uppföljnings - och utvärderingsplan	15

1. Information om projektet

1.1 Bakgrund

I december 2009 träffades Västra Götalandsregionen, Fyrbodalskommunerna och Arbetsförmedlingen med anledning av en eventuell avveckling av Saab Automobile.

Fyrbodalskommunerna enades om att samarbeta kring frågan och uppdrog åt Trollhättan, Vänersborg, Uddevalla, Dals Ed och Färgelanda kommuner att ta på sig uppgiften att ta lämpliga initiativ och samordna arbetet. Trollhättan fick uppdraget att leda detta arbete.

Genom GM:s försäljning av Saab har situationen förändrats, men kvar finns behovet av att samarbeta för att aktivt stödja en utveckling i näringslivet för att behålla och öka arbetstillfällena på den gemensamma arbetsmarknaden. Detta ska ske i ett gemensamt projekt:

Fyrbodals fordonskommuner - Omställningsprojektet

Kommunerna Åmål och Tanum har anslutit till gruppen som därmed består av sju fordonskommuner. Ett nätverk bestående av kommunernas näringslivsenheter och fristående koordinatörer ska under tre år samverka i Omställningsprojektet för Fyrbodals fordonskommuner.

Arbetet sker i samverkan med kommunernas informationskontor och under ledning av en styrgrupp bestående av presidiet för kommunstyrelsen i Trollhättan, kommunstyrelsens ordförande i Uddevalla, Vänersborg, Dals Ed, Färgelanda, Tanum och Åmål.

Sammankallande och ordförande i styrgruppen är Trollhättans Stads kommunstyrelseordförande.

Trollhättans Stad har anställt en nätverkskoordinator och en projektmedarbetare/kommunikatör som placeras organisatoriskt under kommunstyrelsen och i förvaltningsorganisationen direkt under stadsdirektören.

Uppdraget för omställningsprojektet är att:

- ◆ Att stärka befintliga företag och stimulera tillväxt
- ◆ Stimulera nyföretagande
- ◆ Att attrahera nya företag utifrån respektive kommuns branschstruktur och strategi
- ◆ Information och marknadsföring
- ◆ Utbildningsinsatser som stödjer omställning och utveckling i företagen

Mål:

- ✓ Den öppna arbetslösheten ska vara lägre än riksgenomsnittet
- ✓ Antalet arbetstillfällen ska öka med minst 5 %
- ✓ Differentieringen i näringslivet ska öka

1.2 Avgränsningar och definitioner

Ägarskiften i Västra Götaland är ett projekt som ägs av Almi Företagspartner Väst AB och riktar sig till personer med intresse av att sälja eller köpa företag samt personer som står inför generationsskifte i ett familjeföretag. Projektet vänder sig också till intressenter, aktörer och befintliga och nätverk relevanta för projektets syften. Det övergripande syftet med projektet är att öka andelen lyckade ägarskiften och därigenom bidra till ökad sysselsättning och ekonomisk tillväxt. Projektets inriktning och utformning har utvecklats under 4 års tid.

- Projektet är en del i det nationella och regionala program som syftar till att främja kvinnors företagande.
- Projektet är en del av de nationella, regionala och kommunala programmen och insatserna för att underlätta ägarskiften i små företag.
- Projektet är, på uppdrag av styrgruppen för Fyrbodals fordonskommuner - Omställningsprojektet, en del av de speciella insatser som syftar till att stimulera nyföretagande och utveckla och stärka befintliga företag i Fyrbodals med stort beroende av fordonsindustrin.

Geografiskt omfattar projektet Västra Götaland samt Kungsbacka kommun, inalles 50 kommuner med en speciell satsning på fordonskommunerna i Fyrbodals. I den följande texten avses med Västra Götaland samtliga 50 kommuner.

Projektets olika aktiviteter är utformade som delprocesser som löper parallellt för att skapa ett tillgängligt och hållbart system av service och tjänster. Projektet genomförs i sin första fas från april 2010 t.o.m. december 2010.

Projektet har projektledare och en styrgrupp med representanter för de organisationer som finansierar insatserna och andra intressenter, se Bilaga 2.

Med ett **ägarskifte** avses, när en eller en grupp av privatpersoner förvärvar ett företag eller när ett företag förvärvar ett annat. Med ägarskifte avses också generationsskiften i familjeföretag.

Med ett **lyckat ägarskifte** avses ett ägarskifte där flera personer och företagets omgivning påverkas positivt, t.ex. säljaren, köparen, anställda, leverantörer, den lokala servicen, osv.

1.3 Utveckling av och lärdomar från föregående projekt med ägarskiften i fokus

För att tillgodose ett uttalat behov av och önskemål om en matchmaking-process kommer en ny funktion i form av en ny affärsinriktad webblösning för säljare och köpare skapas, implementeras och testas inom ramen för projektet. Processen understöds av två huvudverktyg, dels en matchningsmodul knuten till projektets hemsida där köpare och säljare kan registrera sitt intresse. Dels löpande matchningsmöten där köpare och säljare får tillfälle att träffas och samtidigt ha tillgång till olika kompetenser relevanta för ägarskiften, banker, företagsförmedlare m.fl.

Projektet ska stimulera relevanta till att aktörer utveckla tjänsten Mini-due diligence. Projektet marknadsför tjänsten, exempelvis hemsidan.

Projektet utökar omfattningen av konsultstöd/rådgivning.

Företagare som planerar att sälja sitt företag erbjuds möjligheten att med handledning och i grupp utbyta erfarenheter med varandra och diskutera runt ägarskiftesproblematik ur ett säljarperspektiv. Tjänsten erbjuds också till företagare som står inför ett generationsskifte

De personer som överlåter sitt företag erbjuds rådgivning och en möjlighet till att verka som mentorer till nya företagare. Rådgivning och utbildning sker inom ramen för det befintliga systemet.

Vid tidigare insatser med syftet att öka andelen lyckade ägarskiften i Västra Götaland utvecklades ett samarbete med Lantbrukarnas Riksförbund, LRF, som bland sina medlemmar har en relativt andra branscher hög andel företag som står inför ett ägarskifte. Som ett direkt resultat av det samarbetet var andelen LRF medlemmar vid informationsmöten betydande i flera delar av regionen. Projektet avser att vidareutveckla samarbetet.

2. Projektets mål

2.1 Utfallsmål (mål för de aktiviteter som genomförs)

1. Relevanta nätverk och aktörer i Fordonskommunerna ska vara informerade om projektet och dess syften
2. En informationskampanj direkt riktad till potentiella säljare av företag och familjeföretag där nästa generation väntas ta över
3. Inom ramen för projektet ska www.agarskifte.nu administreras och utvecklas. En ny matchningsfunktion för säljare och köpare ska skapas och implementeras.
4. Åtminstone 6 *Start och Informationsmöten* genomförs i Fordonskommunerna 2010
5. Sammantaget över projekttiden förväntas åtminstone 150 personer delta vid *Informationsmöten* och *Startmöten*
6. Åtminstone 3 *Företagarskolan* genomförs med i genomsnitt 12 deltagare per paket
7. Åtminstone 3 *Köparskolan* genomförs med i genomsnitt 12 deltagare per paket
8. Sammantaget över projekttiden beräknas 28 personer eller företag erhålla konsultstöd/rådgivning
9. Två *Matchningsmöten* med i genomsnitt 18 deltagare ska genomföras under det första året (indikativt)
10. Utforma, upphandla och erbjuda *Mini-due diligence* under projektets första år

2.2 Resultatmål (resultat av aktiviteter som genomförs)

1. **Kontakter:** Omkring 4 600 företag och privatpersoner skall ha erhållit information genom direktutskick, hemsida och informationsmöten
2. **Behovsanalys och rådgivning:** 890 behovsanalys/rådgivning av projekt och företag ska genomföras
3. **Fördjupningsinsatser:** Åtminstone 63 fördjupningsinsatser ska genomföras
4. **Förmedlad åtgärd:** Åtminstone 38 företag har förmedlats till annan aktör

1. 35 personer ska ha givits förutsättningar att köpa, starta och utveckla ett företag
2. 30 % av deltagare i aktiviteter planerar att gå vidare i ägarskiftesprocessen
3. 80 % av deltagarna i utbildningsinsatserna ska vara nöjda med avseende på innehåll och genomförande
4. 80 % av deltagarna i utbildningsinsatserna ska anse sig ha nytta av de kunskaper som förmedlats

2.3 Effektmål (kort och lång sikt – direkta och indirekta)

Projektet ska på en övergripande nivå bidra till att:

1. Att företag och personer i fordonskommunerna som söker hjälp och stöd vid företagsöverlåtelser har tillgång till adekvat information, kunskap och stöd
2. Att andelen lyckade företagsöverlåtelser ökar i fordonskommunerna
3. Att projektet har bidragit till de insatser som syftar till att stimulera nyföretagande och utveckla och stärka befintliga företag i fordonskommunerna
4. Att fler företag leds av kvinnor och att dessa företag utvecklas och växer, t.ex. genom att en större andel av de kvinnor som driver företag väljer att göra det på heltid eller att fler kvinnor som driver företag väljer att anställa personal.

3. Projektets förändringsteori

3.1 Målgrupper

Projektets primära målgrupper är företagsledare i egna företag som närmar sig pensionsåldern och kanske planerar att sälja sitt företag, företag och personer som är intresserade av att förvärva ett företag och generationsskiften i familjeföretag. Prioriterad målgrupp är kvinnor med intresse av att överta och utveckla företag. Geografiskt är fördjupade insatser i kommunerna i Fyrbodalen med stark anknytning till fordonsindustrin prioriterade.

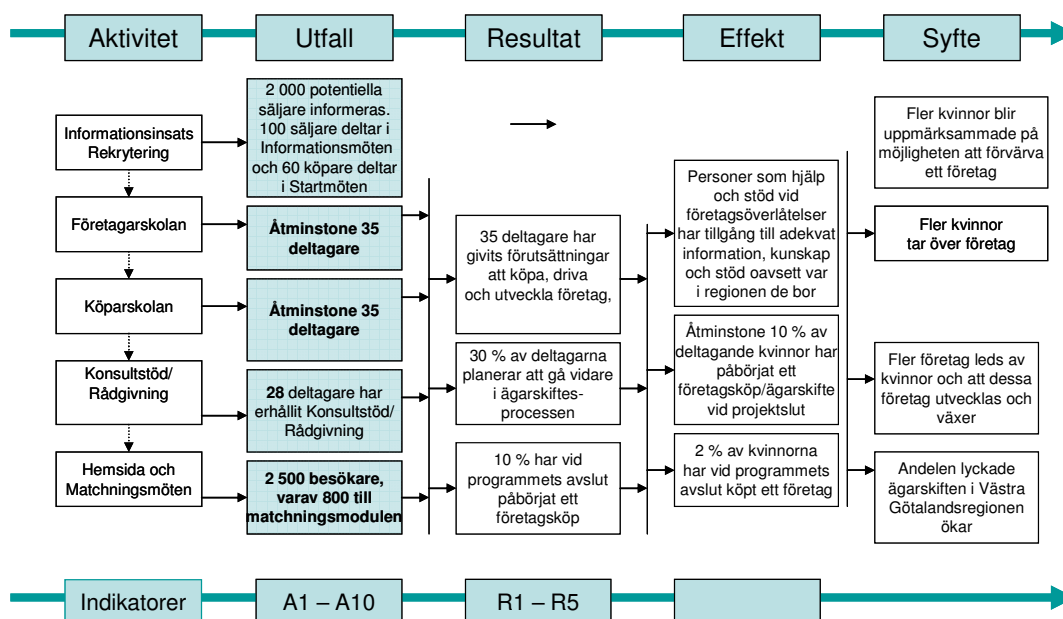
3.2 Kundnytta och förändringsteori

Forskning och erfarenhet visar att många företagsledare som närmar sig pensionsåldern inte startar ägarskiftesprocessen i tid. Detta kan leda till nedläggning av företaget eller ett mindre lyckat ägarskifte som innebär negativa effekter på sysselsättning och tillväxt och framför allt i mindre orter ett minskat utbud av service. Ur säljarens perspektiv är processen ofta lång och kräver ofta omfattande förberedelser på såväl det personliga planet som att förbereda företaget inför ett ägarskifte.

Många som skulle vilja driva företaget har inte reflekterat över möjligheten att de med många fördelar kan förvärva ett företag. Detta beror bl.a. på att det i stor utsträckning saknas anpassad information och rådgivning kring företagsförvärv och att de förebilder som finns inte exponeras tillräckligt.

Ett lyckat ägarskifte karaktäriseras av att det påverkar ett flertal personer och omgivningen positivt på olika sätt. I ett första skede bevaras arbetstillfällena, service, en kund och leverantör lever kvar på orten. Med ett lyckat ägarskifte följer också nya idéer och visioner om tillväxt och utveckling i företaget som främjar tillväxt och ökad sysselsättning.

Projektets förändringsteori, logik

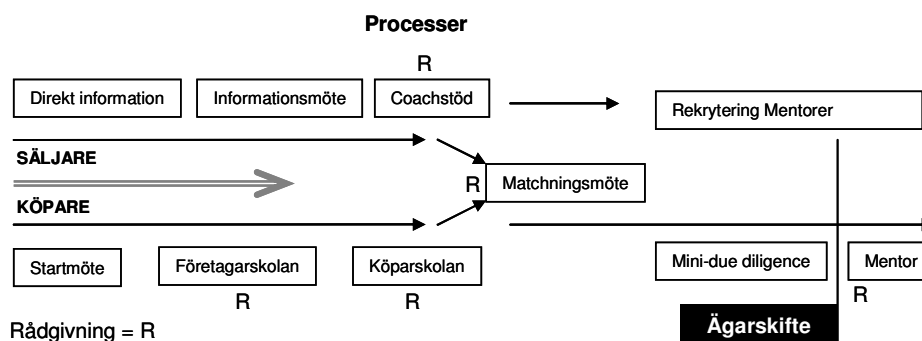


Insatsen bärande idé är att parallellt initiera och driva delprocesser som inspirerar och informerar målgrupperna om möjligheterna i ett ägarskifte och delprocesser som tillhandahåller tjänster i form av rådgivning, utbildning och service innan och efter ägarskiftet. Hemsidan www.agskifte.nu med en ny matchningsprocess för säljare och köpare är viktiga verktyg i genomförandet.

Genom att driva dessa processer riktade till såväl säljare som köpare parallellt under en längre tid förväntas de att leverera ett väsentligt bidrag till en ökning av andelen lyckade ägarskiften Västra Götaland och på så sätt bidra till att nå lokala, regionala och nationella arbetsmarknadspolitiska och näringspolitiska mål. Med projektets inriktning mot de prioriterade målgrupperna följer också ett positivt bidrag till att synliggöra och höja kunskapen om kvinnors företagande.

4. Projektets aktiviteter

Projektets olika delprocesser definieras av nedanstående aktiviteter som kommer att göras tillgängliga och genomföras i hela Västra Götaland men med särskild satsning mot kvinnor och fordonskommunerna i Fyrbodalen.



4.1 Informationskampanj, direkt information

Projektet ska genomföra en riktad informationskampanj till potentiella säljare av företag.

4.2 Informations- och Startmöten

Projektet ska, med start våren 2010, årligen genomföra Informationsmöten riktade till säljare samt Startmöten riktade till köpare.

4.3 Företagarskolan

Företagarskolan är ett färdigt utbildningsmaterial med syftet att ge information och kunskap om företagandet generellt. Utbildningen genomförs i form av seminarier om fyra till åtta seminarier.

4.4 Köparskolan

Köparskolan är ett färdigt utbildningsmaterial med syftet att ge information och kunskap om hur man hittar, köper och driver ett befintligt företag. Utbildningen genomförs som seminarier om fyra till tio seminarier.

4.5 Rådgivning

I samband med utbildningsinsatser, registrering till matchningsfunktionen och stöd till köpare efter genomfört ägarskifte erbjuds deltagarna rådgivning.

4.6 Matchning

Säljare och köpare av företag kan registrera sig via projektets hemsida. Projektet avser att matcha säljare med köpare i projektets databas och sedan erbjuda möjligheten att träffas vid speciella matchningsträffar. Vid dessa träffar har deltagarna också tillgång till olika

specialistkompetenser. Projektet beräknas genomföra åtminstone 2 matchningsträffar det första året och sedan öka antalet allt eftersom databasen fylls.

4.7 Mini-due diligence

Vid utvärderingen av Verkställande Kvinna framkom önskemål om att även kunna genomföra en due diligence i små företag. Projektet föreslår relevanta aktörer om behovet av och marknadsför en tjänst där lämplig kompetens utvecklar och genomför en due diligence anpassad för små företag.

4.8 Mentor

Efter genomfört ägarskifte erbjuds mentorstöd till köparen inom ramen för det befintliga utbudet.

4.9 Säljarnätverk

Företagare som planerar att överlåta sitt företag erbjuds möjligheten att med handledning och i grupp utbyta erfarenheter med varandra och diskutera ägarskiftesproblematik ur ett säljarperspektiv. Tjänsten erbjuds också till företagare som står inför ett generationsskifte.

4.10 Rekrytering och utbildning av mentor

De personer som överlåter sitt företag erbjuds en möjlighet till och rådgivning för att verka som mentor till nya företagare. Rådgivning och utbildning sker inom ramen för det befintliga systemet, Mentor Eget Företag.

5. Genomförande

5.1 Organisation

Almi Företagspartner Väst AB äger och administrerar projektet. Projektet genomförs under ledning av en projektledare.

Projektets övergripande inriktning följs upp och styrs av den regionala styrgruppen och projektets aktiviteter genomförs i samverkan med de fyra delregionerna. I styrgruppen är nu liksom vid tidigare projekt följande organisationer representerade:

- Almi Företagspartner Väst AB (projektägare)
- Västra Götalandsregionen
- Företagarna
- Länsstyrelsen Västra Götalands län
- Arbetsförmedlingen Västra Götalands län
- LRF
- Business Region Göteborg
- Sjuhärads kommunalförbund
- Fyrbodals Kommunalförbund
- Skaraborgs kommunalförbund
- Utvecklingsnätverk Fordonskommunerna Fyrbodals
- Västsvenska Industri- och Handelskammaren
- Empiricus Utvärdering AB (adjungerad)

Empiricus Utvärdering AB anlitas i projektet som uppföljnings- och värderingsstöd till projektledare och styrgrupp.

5.2 Uppföljning och värdering

Uppföljning och värdering av projektet genomförs löpande inom ramen för den regionala samordningsgruppens aktiviteter. Uppföljningen av enskilda aktiviteter startar senast när aktiviteten avslutas, se Bilaga Uppföljnings- och Utvärderingsplan.

5.3 Tidsplan

Projektets första fas startar 1 april 2010 och avslutas 31 december 2012.

År	2010										2011
Månad	04	05	06	07	08	09	10	11	12	01	
Projektstart	X										
Infokampanj	XXX	XXX									
Info- och Startmöten		X	XXX		XX						
Företagarskolan			XX		XXXXXXXXXX	XX					
Köparskolan						X	XXXXXXXXXXXXXXXXXX				
Coach/Rådgivning					XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XX		
Matchning		X				XX		XX			
Mini due diligence					X	X	X	X	X		
Säljarskolan							X		X		
Rekrytering mentorer			XXXX		XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	X		
Slutrapport										X XXXX	

5.4 Kostnadsbudget

Lönekostnader		680 000
Externa tjänster	Direktfinansierade offentliga	78 000
	Direktfinansierade privata	34 000
	Köpta tjänster	1 835 000
Resor		34 000
Övrig kommunikation		103 000
Marknadsföring		453 000
Lokaler		157 000
Övrigt		121 000
	Totalt	3 495 000

5.5 Finansiering 2010

Offentlig kontant finansiering	3 196 000
<i>varav Fyrbodals kommunalförbund</i>	<i>200 000</i>
<i>varav Omställningsprojektet fordonskommunerna i Fyrbodals</i>	<i>300 000</i>
Offentlig direkt finansiering	78 000
Privat kontant finansiering	187 000
Privat direkt finansiering	34 000
Totalt	3 495 000

5.6 Spridning och Strategisk påverkan

Projektets utåtriktade arbete avser för det första spridning av information om projektets olika erbjudanden och genomförande och för det andra ett strategiskt påverkansarbete med fokus på projektets resultat och erfarenheter.

5.6.1 Spridning

Projektets strategi för spridning av information om projektets existens och möjligheter avser dels aktiviteter riktade till direkt till målgruppen säljare och befintliga nätverk med intresse av företagande. Dels aktiviteter riktade till allmänhet och målgrupper enligt projektets kommunikationsplan.

5.6.2 Strategisk påverkan

Projektets strategi för strategisk påverkan avser de aktiviteter som syftar till att sprida projektets resultat och erfarenheter till relevanta intressenter och aktörer med tjänster och service riktade till målgrupperna. Det övergripande syftet med dessa aktiviteter är att genom absorbering/integrering av resultat och erfarenheter långsiktigt skapa hållbara insatser för att underlätta ägarskiften i små företag.

Projektets strategi för strategisk påverkan sammanfattas i nedanstående tabell med prioriterade aktörer tillsammans med relevanta resultat och erfarenheter samt de viktigaste kanalerna för påverkan. Aktiviteterna är en del av projektets modell för lärande utvärdering.

P	Aktör	Resultat/Erfarenheter	Kanal/genomförare
1	Almi Företagspartner AB	Projektresultat och förväntade effekter. Insatsmodell/metod. Matchningsfunktionen.	Projektledning/ Projektägare
2	Tillväxtverket	Projektresultat och förväntade effekter. Insatsmodell/metod. Matchningsfunktionen.	Projektledning
2	Företagarna	Service och tjänster i samband med ägarskiften.	Styrgrupp
2	Västra Götalandsregionen	Projektresultat och förväntade effekter. Service och tjänster i samband med ägarskiften.	Styrgrupp
2	Delregioner	Projektresultat och förväntade effekter. Service och tjänster i samband med ägarskiften.	Styrgrupp
2	Omställningsprojektet för Fyrbodals fordonskommuner	Projektresultat och förväntade effekter. Service och tjänster i samband med ägarskiften.	Projektledning/ Styrgrupp
3	Länsstyrelsen	Service och tjänster i samband med ägarskiften.	Styrgrupp
3	LRF	Service och tjänster i samband med ägarskiften.	Styrgrupp
3	Skatteverket	Service och tjänster i samband med ägarskiften.	Projektledning
3	Aktörer Entreprenörskap	Service och tjänster i samband med ägarskiften.	

		Insatsmodell/metod.	
Projektledning/ Styrgrupp			
4	Företagsförmedlare	Service och tjänster i samband med ägarskiften.	Projektledning/kommuner
4	Banker	Service och tjänster i samband med ägarskiften.	Projektledning/kommuner
4	Revisorer Redovisningskonsulter	Service och tjänster i samband med ägarskiften.	Projektledning/kommuner
4	Advokater/Jurister	Service och tjänster i samband med ägarskiften.	Projektledning/kommuner

Bilaga 1

Uppföljnings - och utvärderingsplan

Ägarskiften i Västra Götalandsregionen

Fyrbodals fordonskommuner - Omställningsprojektet

Innehåll

1. Information om projektet.....	16
1.1 Avgränsningar och Utveckling	16
1.2 Utveckling av och lärdomar från tidigare projekt med ägarskiften i fokus	16
2. Projektets mål.....	18
2.1 Utfallsmål (mål för de aktiviteter som genomförs).....	18
2.2 Resultatmål (resultat av aktiviteter som genomförs).....	18
2.3 Effektmål (kort och lång sikt – direkta och indirekta).....	19
3. Projektets förändringsteori.....	20
3.1 Målgrupper	20
3.2 Insatsidé	20
3.3 Aktiviteter - Delprocesser.....	21
3.3.1 Informationskampanj, direkt information	21
3.3.2 Informations- och Startmöten	21
3.3.3 Företagarskolan.....	21
3.3.4 Köparskolan.....	21
3.3.5 Rådgivning.....	22
3.3.6 Matchning	22
3.3.7 Mini-due diligence.....	22
3.3.8 Säljarskolan	22
3.3.9 Mentorerna	22
3.3.10 Rekrytering och utbildning av mentor	22
3.3.11 Spridning och Påverkan.....	22
3.4 Resurser	22
4. Återrapportering samt tidplan för uppföljnings- och värderingsprocesser	23
4.1 Återrapportering – Utförare & Mottagare	23
4.1.1 Leveransprocess	23
4.1.2 Uppföljningsprocess	23
4.1.3 Värderingsprocess.....	23
4.1.4 Utförare & Mottagare	23
4.2 Tidsplan	25
4.2.1 Start	25
4.2.2 Uppföljning.....	25
4.2.3 Resultat- och Effektvärdering.....	25
4.2.4 Halvårsrapport	25
4.2.5 Utvärdering	25
4.2.6 Slutrapport	26
5. Indikatorer.....	27
5.1 Aktivitetsindikatorer.....	27
5.2 Resultatindikatorer.....	28
5.3 Förväntade effekter.....	28

1. Information om projektet

1.1 Avgränsningar och Utveckling

Ägarskiften i Västra Götaland är ett projekt som ägs av Almi Företagspartner Väst AB och riktar sig till personer med intresse av att sälja eller köpa företag samt personer som står inför generationsskifte i familjeföretag. Projektet vänder sig också till befintliga och relevanta nätverk.

Geografiskt omfattar projektet kommunerna Trollhättan, Vänersborg, Tanum, Uddevalla, Dals-Ed, Åmål samt Färgelanda.

- Projektet utgör en del av de nationella, regionala och kommunala insatserna för att underlätta ägarskiften i små företag.
- Projektet utgör en del av de speciella insatser som syftar till att stimulera nyföretagande och utveckla och stärka befintliga företag i Trollhättan och andra kommuner med stort beroende av fordonsindustrin. Uppdraget genomförs på uppdrag av styrgruppen för Fyrbodals fordonskommuner - Omställningsprojektet.
- Projektet är också en del i det nationella och regionala program som syftar till att främja kvinnors företagande.

Projektets olika aktiviteter är utformade som delprocesser som löper parallellt för att skapa ett tillgängligt och hållbart system av service och tjänster. Projektet genomförs under en treårsperiod med start våren 2010. Projektet har en styrgrupp med representanter för de organisationer som finansierar insatserna.

Med ett **ägarskifte** avses, när en eller en grupp av privatpersoner förvärvar ett företag eller när ett företag förvärvar ett annat. Med ägarskifte avses också generationsskiften i familjeföretag.

Med ett **lyckat ägarskifte** avses ett ägarskifte där flera personer och omgivning påverkas positivt, t.ex. säljaren, köparen, anställda, leverantörer, den lokala servicen, osv.

Det övergripande syftet med projektet är att öka andelen lyckade ägarskiften och därigenom bidra till ökad sysselsättning och ekonomisk tillväxt i Sverige.

1.2 Utveckling av och lärdomar från tidigare projekt med ägarskiften i fokus

En ny matchningsprocess för säljare och köpare skapas och implementeras. Processen understöds av två huvudverktyg, dels en matchningsmodul knuten till projektets hemsida där köpare och säljare kan registrera sitt intresse. Dels löpande matchningsmöten där köpare och säljare får tillfälle att träffas och samtidigt ha tillgång till olika kompetenser med bäring på ägarskiften.

Under projektets första år ska inom ramen för projektet tjänsten *Mini-due diligence* utformas, upphandlas och erbjudas köpare.

Projektet utökar omfattningen av konsultstöd/rådgivning.

Företagare som planerar att sälja sitt företag erbjuds möjligheten att med handledning och i grupp utbyta erfarenheter med varandra och diskutera runt ägarskiftesproblematik ur ett säljarperspektiv. Tjänsten erbjuds också till företagare som står inför ett generationsskifte

De personer som överlåter sitt företag erbjuds rådgivning och en möjlighet till att verka som mentorer till nya företagare.

2. Projektets mål

2.1 Utfallsmål (mål för de aktiviteter som genomförs)

1. Relevanta nätverk och aktörer i Fordonskommunerna ska vara informerade om projektet och dess syften
2. En informationskampanj direkt riktad till potentiella säljare av företag och familjeföretag där nästa generation väntas ta över
3. Inom ramen för projektet ska www.agarskifte.nu administreras och utvecklas. En ny matchningsfunktion för säljare och köpare ska skapas och implementeras.
4. Åtminstone 6 *Start och Informationsmöten* genomförs i Fordonskommunerna 2010
5. Sammantaget över projekttiden förväntas 150 personer delta vid *Informationsmöten* och *Startmöten*
6. Åtminstone 3 *Företagarskolan* genomförs med i genomsnitt 12 deltagare per paket
7. Åtminstone 3 *Köparskolan* genomförs med i genomsnitt 12 deltagare per paket
8. Sammantaget över projekttiden beräknas 28 personer eller företag erhålla konsultstöd/rådgivning
9. Två *Matchningsmöten* med i genomsnitt 18 deltagare ska genomföras under det första året
10. Utforma, upphandla och erbjuda *Mini-due diligence* under projektets första år

2.2 Resultatmål (resultat av aktiviteter som genomförs)

1. **Kontakter:** Omkring 4 600 företag och privatpersoner skall ha erhållit information genom direktutskick, hemsida och informationsmöten
 2. **Behovsanalys och rådgivning:** 890 behovsanalys/rådgivning av projekt och företag ska genomföras
 3. **Fördjupningsinsatser:** Åtminstone 63 fördjupningsinsatser ska genomföras
 4. **Förmedlad åtgärd:** Åtminstone 38 företag har förmedlats till annan aktör
-
1. 35 personer ska ha givits förutsättningar att köpa, starta och utveckla ett företag
 2. 30 % av deltagare i aktiviteter som planerar att gå vidare i ägarskiftesprocessen

3. 80 % av deltagarna i utbildningsinsatserna ska vara nöjda med avseende på innehåll och genomförande
4. 80 % av deltagarna i utbildningsinsatserna ska anse sig ha nytta av de kunskaper som förmedlats

2.3 Effektmål (kort och lång sikt – direkta och indirekta)

Projektet ska på en övergripande nivå bidra till:

1. Att företag och personer i fordonskommunerna som söker hjälp och stöd vid företagsöverlåtelser har tillgång till adekvat information, kunskap och stöd
2. Att andelen lyckade företagsöverlåtelser ökar i fordonskommunerna
3. Att projektet har bidragit till de insatser som syftar till att stimulera nyföretagande och utveckla och stärka befintliga företag i fordonskommunerna
4. Att fler företag leds av kvinnor och att dessa företag utvecklas och växer, t.ex. genom att en större andel av de kvinnor som driver företag väljer att göra det på heltid eller att fler kvinnor som driver företag väljer att anställa personal.

3. Projektets förändringsteori

3.1 Målgrupper

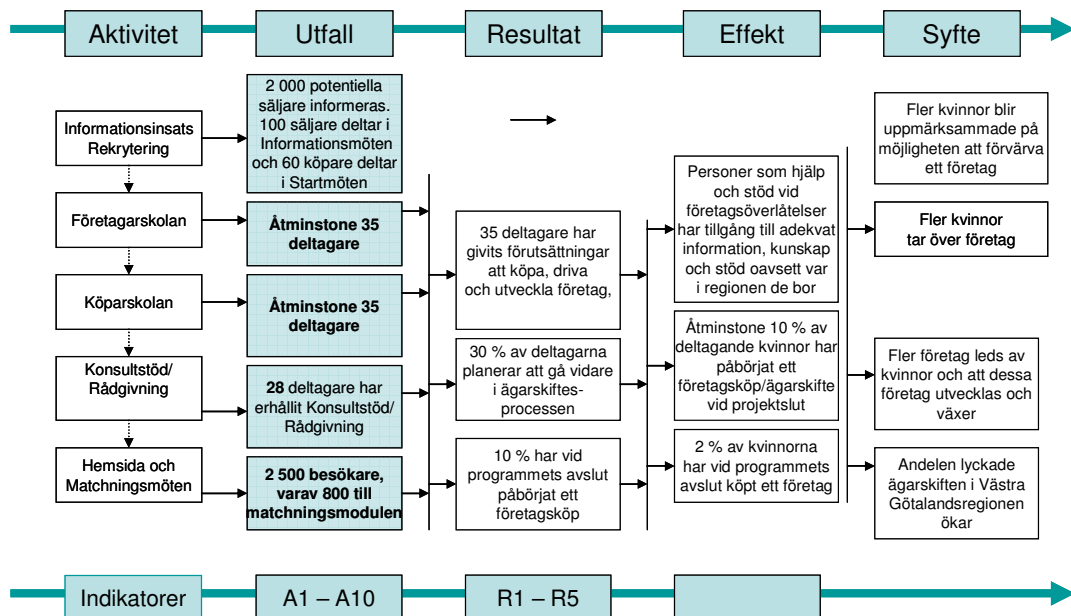
Projektets primära målgrupper är företagsledare i egna företag som närmar sig pensionsåldern och kanske planerar att sälja sitt företag, företag och personer som är intresserade av att förvärva ett företag och generationsskiften i familjeföretag. Prioriterad målgrupp är kvinnor med intresse av att överta och utveckla företag. Geografiskt är fördjupade insatser i Trollhättans kommun tillsammans med ytterligare sex andra kommuner med stark anknytning till fordonsindustrin prioriterade.

3.2 Insatsidé

Många som skulle vilja driva företag har inte reflekterat över möjligheten att de med många fördelar kan förvärva ett företag. Detta beror bl.a. på att det i stor utsträckning saknas anpassad information och rådgivning kring företagsförvärv och att de förebilder som finns inte exponeras tillräckligt.

Ett **lyckat ägarskifte** karaktäriseras av att det påverkar ett flertal personer och omgivningen positivt på olika sätt. I ett första skede bevaras arbetstillfällena, service, en kund och leverantör lever kvar på orten. Med ett lyckat ägarskifte följer också nya idéer och visioner om tillväxt och utveckling i företaget.

Projektets förändringsteori, logik



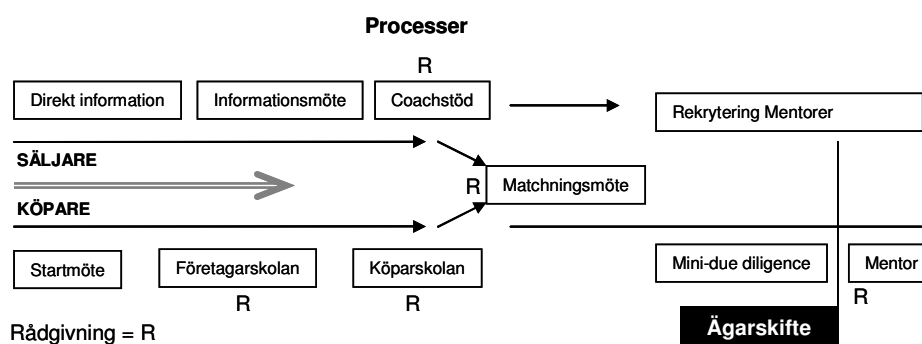
Insatsen bärande idé är att parallellt initiera och driva delprocesser som inspirerar och informerar målgrupperna om möjligheterna i ett ägarskifte och delprocesser som tillhandahåller tjänster i form av rådgivning, utbildning och service innan och efter ägarskiftet. Hemsidan

www.agarskifte.nu med en ny matchningsprocess för säljare och köpare är viktiga verktyg i genomförandet.

Genom att driva dessa processer under en längre tid kommer de att leverera ett väsentligt bidrag till en ökning av andelen **lyckade ägarskiften** Västra Götalandsregionen och på så sätt bidra till lokala, regionala och nationella arbetsmarknadspolitiska och näringspolitiska mål. Med projektets inriktning mot de prioriterade målgrupperna följer också ett positivt bidrag till att uppfylla jämställdhetsmål och de aktuella omställningsmålen i fordonskommunerna.

De olika processerna definieras av nedanstående aktiviteter som kommer att göras tillgängliga och genomföras i Fordonskommunerna.

3.3 Aktiviteter - Delprocesser



3.3.1 Informationskampanj, direkt information

Projektet ska genomföra en riktad informationskampanj till potentiella säljare av företag.

3.3.2 Informations- och Startmöten

Projektet ska, med start våren 2010, årligen genomföra Informationsmöten riktade till säljare samt Startmöten riktade till köpare.

3.3.3 Företagarskolan

Företagarskolan är ett färdigt utbildningsmaterial med syftet att ge information och kunskap om företagandet generellt. Utbildningen genomförs i form av seminarier om fyra till åtta seminarier.

3.3.4 Köparskolan

Köparskolan är ett färdigt utbildningsmaterial med syftet att ge information och kunskap om hur man hittar, köper och driver ett befintligt företag. Utbildningen genomförs som seminarier om fyra till tio seminarier.

3.3.5 Rådgivning

I samband med utbildningsinsatser, registrering till matchningsfunktionen och stöd till övertagare efter genomfört ägarskifte erbjuds deltagarna rådgivning.

3.3.6 Matchning

Säljare och köpare av företag kan registrera sig via projektets hemsida. Projektet avser att matcha säljare med köpare i projektets databas och sedan erbjuda möjligheten att träffas vid speciella matchningsträffar. Vid dessa träffar har deltagarna också tillgång till olika specialistkompetenser. Projektet beräknas genomföra åtminstone 10 matchningsträffar det första året och sedan öka antalet allt eftersom databasen fylls.

3.3.7 Mini-due diligence

Vid utvärderingen av projektet Verkställande Kvinna framkom önskemål om tillgång till due diligence i små företag. Projektet utvecklar och erbjuder därför en tjänst där en lämplig kompetens leder en due diligence anpassad för små företag.

3.3.8 Säljarskolan

Företagare som planerar att sälja sitt företag erbjuds möjligheten att med handledning och i grupp utbyta erfarenheter med varandra och diskutera runt ägarskiftesproblematik ur ett säljarperspektiv. Tjänsten erbjuds också till företagare som står inför ett generationsskifte.

3.3.9 Mentor

Efter genomförd överlåtelse erbjuds mentorstöd inom ramen för det befintliga utbudet.

3.3.10 Rekrytering och utbildning av mentor

De personer som överlåter sitt företag erbjuds en möjlighet till och rådgivning för att verka som mentor till nya företagare. Rådgivning och utbildning sker inom ramen för det befintliga systemet.

3.3.11 Spridning och Påverkan

Projektets utåtriktade arbete avser dels aktiviteter riktade direkt till målgrupperna och befintliga nätverk med intresse av företagande, dels aktiviteter riktade till intresseorganisationer, media och befintliga aktörer med tjänster och service riktade till målgrupperna enligt projektets kommunikationsplan.

3.4 Resurser

Projektet förväntas disponera 3 495 kkr. varav 300 kkr. avser medfinansiering från Omställningsprojektet för fordonskommunerna i Fyrbodalen. 1 150 kkr. är nationell finansiering från Tillväxtverket.

4. Återrapportering samt tidplan för uppföljnings- och värderingsprocesser

4.1 Återrapportering – Utförare & Mottagare

Information från uppföljnings- och utvärderingssystemet kommuniceras och tillvaratas på ett sätt som möjliggör styrning av projektet och ett kontinuerligt lärande inom såväl projektet som externt.

4.1.1 Leveransprocess

Med leveransprocess avses de olika delprocesser som utgör projektets aktiviteter. Leveransprocessen styrs operativt av projektledningen. Genomförandeaktörer upphandlas eller anlitas av projektet beroende på delregionala förutsättningar och projektinterna effektivitetskrav.

Ur ett utvärderingsperspektiv är leveransprocessen kopplad till projektets förmåga att anlita för projektet relevanta och kompetenta genomförare samt projektets förmåga att styra insatserna mot uppsatta mål. Mått: Utfall, resultat, relevans och kvalitet.

4.1.2 Uppföljningsprocess

Med uppföljningsprocess avses de olika aktiviteter som syftar till att löpande inhämta relevant information om leveransprocessens aktiviteter och genomförande. De huvudsakliga verktygen är enkäter riktade till deltagarna, styrdokument, intervjuer, samtal med genomförare av aktiviteter och intressenter. Enkäter genomförs i samband med att en aktivitet avslutas. Leveransprocessens engagemang och deltagande i processen är väsentlig för uppföljningsprocessens kvalitet.

Resultatet och rekommendationer från uppföljningsprocessen redovisas till styrgruppen för Ägarskiften i Västra Götalandsregionen (lägesrapporter samt att utvärderare deltar vid styrgruppsmöten, adjungerad) samt koordinatör i Fordonskommunerna (lägesrapporter).

4.1.3 Värderingsprocess

Med halvårs mellanrum genomförs resultat- och effektvärderingar av projektets aktiviteter och genomförande. De huvudsakliga verktygen för värderingarna är resultat och rekommendationer från uppföljningsprocessen tillsammans med styrdokumentstudier samt samtal med projektägare och andra intressenter.

Resultat och rekommendationer redovisas i projektinterna värderingsunderlag och halvårsrapporter. Rapporterna ligger till grund för vidare rapportering till projektägare, Västra Götalandsregionen, ledning för delregioner, styrgrupp för fordonskommuner samt till Tillväxtverket.

4.1.4 Utförare & Mottagare

Utförare och mottagare i uppföljnings- och utvärderingssystemet beskrivs i nedanstående tabell.

Utförare och Mottagare

Återrapportering	Leveransprocess	Uppföljning & Värdering	Styrgrupp, VGR	Koordinator	Fordonskommunerna	Tillväxtverket
Uppföljnings- och Utvärderingsplan	U	U	M	M		
Uppföljning	U	U	M	M		
Effektvärdering	M	U	M	M		
Utvärdering (projektintern)	M	U	M	M		
Halvårsrapport	M	U	M	M	M	
Slutrapport	M	U	M	M	M	

Ytterligare mottagare av information om projektets utfall, resultat och förväntade effekter kommuniceras enligt nedanstående:

Styrgrupp VGR – Västra Götalandsregionen samt Fyrbodals kommunalförbund.

Koordinator Fordonskommunerna – Stadsdirektören i Trollhättan samt nätverkets styrgrupp.

Ägarskiften i Västra Götalandsregionen – Almi Företagspartner Väst AB.

4.2 Tidsplan

Aktivitet	Tillfälle	Genomförande och fokus
4.2.1 Projektets start	1 april 2010	Leveransprocessen – Fastställd tids och uppföljningsplan
4.2.2 Uppföljning	Genomförs löpande för varje aktivitet	Leverans- och Uppföljningsprocessen – Samtliga aktiviteter
4.2.3 Resultat och Effektvärdering	Halvårsvis med början juli 2010	Värderingsprocessen – Samtliga genomförda aktiviteter
4.2.4 Halvårsrapport	Halvårsvis med början augusti 2010	Värderingsprocessen – Samtliga genomförda aktiviteter
4.2.5 Utvärdering (projektintern)	December 2012	Värderingsprocessen – Samtliga genomförda aktiviteter
4.2.6 Slutrapport	Januari 2013	Värderingsprocessen – Samtliga genomförda aktiviteter

4.2.1 Start

Projektet förutsätts i det följande starta 1/4 2010. Systemkonstruktion samt fastställande av detaljerad uppföljnings- och tidsplan samt förankring och implementering.

4.2.2 Uppföljning

Uppföljningen av projektets olika aktiviteter genomförs löpande av medarbetare i leveransprocessen i dialog med uppföljnings- och värderingsprocesserna. Uppföljningen rapporteras kontinuerligt till styrgrupp Ägarskiften i Västra Götalandsregionen samt Koordinator Fordonskommunerna.

4.2.3 Resultat- och Effektvärdering

Med början i juli 2010 genomförs halvårsvis resultat- och effektvärderingar av Uppföljnings- och Värderingsprocesserna.

4.2.4 Halvårsrapport

Aktiviteter i föregående punkt resulterar i projektinterna värderingsunderlag och lägesrapporter. Rapporterna ligger till grund för vidare rapportering till ledning delregioner, fordonskommuner samt till Tillväxtverket.

4.2.5 Utvärdering

En slutvärdering genomförs med början i december 2012 där hela projektets aktiviteter, resultat, förväntade effekter samt genomförande belyses.

4.2.6 Slutrapport

Leverans 31 januari 2013.

5. Indikatorer

När det finns ett behov av klassificering och det är rimligt och möjligt redovisas indikatorer uppdelat efter kön, delregion, och kommun.

5.1 Aktivitetsindikatorer

<i>Output indicators</i>					
	Indikatorer	2010	2011	2012	Mottagare
A1.1	Antal informerade nätverk och andra nyckelfunktioner	60			Fordonskom. Projektint.
A1.2.1	Antal informerade säljare	2 000			Tillväxtverket Fordonskom.
A1.3	Antal besökare på agarskifte.nu	2 500	6 000	8 000	Tillväxtverket Fordonskom.
A1.3.1	Antal besökare i matchningsmodulen	800	1 000	2 500	Tillväxtverket Fordonskom.
A1.4.1	Antal deltagare vid Informationsmöten	100			Fordonskom.
A1.5.1	Antal deltagare vid Startmöten	60			Fordonskom.
A1.6.1	3 Företagarskolan med i genomsnitt 12 deltagare	35			Fordonskom.
A1.7.1	3 Köparskolan med i genomsnitt 12 deltagare	35			Fordonskom.
A1.8.1	Antal deltagare som får Konsultstöd/Rådgivning	28			Fordonskom
A1.9	Antal deltagare i Matchningsmöten	2			Projektint. ¹
A1.10	Antal Mini-due diligence med kvinnor som köpare				Projektint. ²

¹ Utfall och Resultat redovisas löpande. Målsätts 2011 och 2012

²

5.2 Resultatindikatorer

<i>Result indicators</i>					
	Indikatorer	2010	2011	2012	Mottagare
R1.2	Antal personer som har givits förutsättningar att köpa, starta och utveckla ett företag	35			Tillväxtverket Fordonskom.
R2.2	Andel av deltagare i aktiviteter som planerar att gå vidare i processen	30 %	30 %	30 %	Tillväxtverket Projektinternt Fordonskom.
R3.2	Antal matchningar av säljare och köpare där man går vidare i processen				Tillväxtverket Projektinternt Fordonskom.
R4.2	Andel av deltagarna i utbildningsinsatserna som är nöjda med avseende på innehåll och genomförande	80 %	80 %	80 %	Tillväxtverket Projektinternt Fordonskom.
R5.2	Andel av deltagarna i utbildningsinsatserna ska anse sig ha nytta av de kunskaper som förmedlats	80 %	80 %	80 %	Tillväxtverket Projektinternt Fordonskom.

5.3 Förväntade effekter

<i>Impact indicators</i>		
	Indikatorer	Ägare
E1.1	Personer som söker hjälp och stöd vid företagsöverlåtelser har tillgång till adekvat information, kunskap och stöd oavsett var i regionen de bor	Tillväxtverket Västra Götalandsregionen Fordonskom.
E1.2	Andelen lyckade företagsöverlåtelser i Fordonskommunerna ökar	Tillväxtverket Fordonskom.
E3	Projektet har bidragit till de insatser som syftar till att stimulera nyföretagande och utveckla och stärka befintliga företag i fordonskommunerna	Fordonskom.