

Odporúčania k výzve: **Strategický plán pre rozvoj a rast rodinného podniku**

Pripravili sme pre vás niekoľko odporúčaní, ktoré vám pomôžu zostaviť žiadosť o podnikateľský voucher. Ak máte aj po ich prečítaní otázky, neváhajte nás kontaktovať ešte pred podaním žiadosti.

Kontakt:

e-mail: sarp@sbagency.sk | **tel.:** 0918 948 879

Čo je predmetom tejto výzvy?

Predmetom tejto výzvy je vypracovanie **strategického dokumentu (strategický a/alebo rozvojový plán – ďalej len „plán“)**. Cieľom plánu je prostredníctvom vopred definovaných aktivít zanalyzovať, vyhodnotiť a odporučiť postup pri tvorbe **novej stratégie v podnikaní, pri plánovaní zásadnej zmeny v podnikaní, pri plánovaní ďalšieho rastu alebo rozvoja podnikateľskej činnosti rodinného podniku**.

Tento dokument vám pomôže nastaviť jasné kroky pre:

- **ďalší rozvoj a expanziu** rodinného podniku,
- **plánovanie novej stratégie** rodinného podniku,
- **stratégiu s dôrazom na ochranu** rodinného podniku.

Kto môže podať žiadosť?

1. Žiadateľ je **podnikateľ**, ide o **etablovaný podnik** (5+ rokov od vzniku).
2. Žiadateľ **spĺňa definíciu rodinného podniku** - celé znenie definície rodinného podniku **nájdete vo výzve**, ale je dôležité, aby konkrétna rodina mala v podniku **rozhodujúci vplyv** (napr. 51 % podiel v spoločnosti) a aby na činnosti podniku **participovali minimálne dvaja členovia rodiny** (ako konatelia, spoločníci, manažéri a pod.).

Ako postupovať ak mám záujem podať žiadosť?

1. Vymedzte si oblasť, v rámci ktorej potrebujete vypracovať plán. **Jasne pomenujte problém a cieľ**. Ešte predtým, ako začnete písať žiadosť, si položte otázku: „Aký konkrétny problém má tento plán vyriešiť a aký výsledok od neho očakávam?“ **Váš zámer musí byť konkrétny a presne cielený. Ak je to možné, konzultujte tému a rozsah aktivít s potenciálnym dodávateľom.**
2. Ak bude vaša žiadosť schválená, **vypracovanie plánu zabezpečí externý dodávateľ**, ktorý predloží najnižšiu cenovú ponuku. **Zvážte, koho v prípade schválenia žiadosti oslovíte v rámci prieskumu trhu (minimálne dva subjekty)** – potenciálnych dodávateľov nám musíte uviesť aj do žiadosti.
3. Pri výbere potenciálnych dodávateľov sa zamerajte najmä na **odbornosť a nezávislosť**.
 - **odbornosť:** Overte si kvalitu potenciálnych dodávateľov. Majú v **predmete podnikania** činnosti, ktoré zodpovedajú zameraniu vášho plánu? Dá sa **ich prax a odbornosť** overiť napríklad cez webovú stránku alebo referencie? Kvalitný dodávateľ bude mať na webovej stránke prípadové štúdie, konkrétne referencie alebo blog, kde

ukazuje svoju expertízu. Hľadajte firmy, ktoré majú s podobnými projektmi reálne skúsenosti.

- **nezávislosť:** Uistite sa, že dodávatelia nie sú majetkovo alebo personálne prepojení s vami ani medzi sebou.
4. Zvláštnu pozornosť prosím venujte prílohe č. 2 *Predpokladaný rozsah a odhad ceny na podporu v oblasti rodinného podnikania* – informácie, ktoré do tejto prílohy uvediete, **sú kľúčové z hľadiska správneho určenia ceny za spracovanie plánu a zároveň musia byť v súlade s obsahom a zameraním tejto výzvy**, a preto:

Odporúčame uvádzať:

- konkrétne aktivity, ktoré bezprostredne súvisia s prípravou a vypracovaním strategického a/alebo rozvojového plánu,
- aktivity, ktoré budú následne zhmotnené do samotného výstupu (popis / obsah aktivity a výstupy z nej musia byť súčasťou plánu).

Neodporúčame uvádzať:

- témy/aktivity spojené s medzigeneračnou výmenou a transferom majetku na ďalšiu generáciu (na to má Slovak Business Agency (SBA) samostatnú výzvu, v rámci ktorej sa môžu rodinné podniky uchádzať o podporu),
- aktivity, výstupom ktorých nemá byť strategický a/alebo rozvojový plán, ale po obsahovej stránke sa jedná o audit konkrétnej oblasti alebo sa jedná o poradenstvo (konzultácie) bez zámeru vypracovať plán (na tieto aktivity slúžia iné výzvy SBA),
- financovanie aktivít, ktoré nesúvisia s prípravou a realizáciou plánu ako napr. financovanie nákupu hnutelných vecí, prenájmu, miezd a pod.,
- financovanie workshopov a vzdelávania, úhradu nákladov lektorov a pod.,
- aktivity po odovzdaní plánu, napr. kontrola jeho plnenia, prezentácia pre zamestnancov a pod.,
- aktivity, ktoré zasahujú do viacerých a nesúvisiacich oblastí a takýto rozsah nie je schopný zastrešiť jeden dodávateľ (príliš široké alebo nejednoznačné zameranie strategického a/alebo rozvojového plánu).

Príklady úspešných zámerov z minulosti:

1. spoločnosť, rodinný podnik zameraný na vývoj a aplikáciu prístrojov požiadal o strategický plán pre efektívne riadenie výrobného procesu s dôrazom na štandardizovanie výrobo-logistického procesu. Následne je plánovaná zmena organizačnej a kompetenčnej štruktúry,
2. rodinný podnik poskytuje špecifické služby pre firemných a aj individuálnych klientov. S ohľadom na postupný rozvoj a rast potrebuje v rámci strategického plánu

zadefinovať spôsob a štruktúru riadenia spoločnosti, zadať kompetencie pre riadiacich pracovníkov a v tomto kontexte zvoliť vhodnú expaznú stratégiu,

3. rodinný podnik, ktorý podniká v oblasti distribúcie zdravotníckych výrobkov, sa pripravuje na ďalšiu expanziu a rast - v tejto súvislosti potrebuje zvážiť postupnosť krokov pre ďalšiu expanziu, nastaviť finančný model pre expanzné plány, zvážiť potenciál produktov a naplánovať ďalšie kroky pre budovanie značky,
4. rodinná firma zameraná na predaj tovaru v oblasti stavebníctva má záujem o strategický plán na posilnenie predaja produktov a plánovaných služieb, a to s ohľadom na plánovaný vývoj konkurencie a trhového prostredia,
5. rodinná logistická spoločnosť pripravuje novú divíziu so špecifickým typom služby a v tejto súvislosti žiadala o strategický plán s ohľadom na trhový potenciál danej služby, obchodný model, procesné, technologické a organizačné zastrešenie novej divízie a identifikáciu možných rizík,
6. výrobný rodinný podnik plánuje osloviť nový segment zákazníkov a tejto súvislosti chce vypracovať strategický plán ako na tento krok prispôbiť produktovú radu, ako komunikovať s cieľovou skupinou zákazníkov a ako prispôbiť marketingové aktivity.

Dôležité upozornenie:

Tento dokument má odporúčací charakter. Záväzné podmienky sú uvedené vo Výzve.