

BEDRIFTSUTVIKLING AS

2 nyutdannede Sivilingeniører fra NTNU, og en nyutdannet Siviløkonom fra Handelshøyskolen BI har bestemt seg for å starte rådgivingsvirksomhet.

De planlegger oppstart av det de har valgt å kalle Bedriftsutvikling AS. Bedriften vil være et rådgivningsselskap innenfor området virksomhetsutvikling / bedriftsutvikling med SMB bedrifter i Trøndelag som sitt nedslagsfelt.

Bedriften vil bestå av 3 eiere / partnere som alle vil delta aktivt i bedriften.

Bedriften vil formelt bli startet i løpet av 2009.

Ideen til bedriften har vært resultatet av en modningsprosess mellom de 3 partnerne over en periode på nærmere 2 år.

Det er gründernes oppfatning at de har avdekket et godt forretningspotensial som klart har livets rett, og som partnerne kan bearbeide videre frem til planlagt oppstart. Risikoen ved prosjektet er også vurdert som akseptabel.

Gründerne står i dag med en visjon og en forretningside som de mener er bra, og som lyder slik:

Visjon:

Vi er ledende på å skape utvikling og resultater i Trønderske SMB – bedrifter.

Forretningside:

Bedriften skal være det ledende og foretrukne rådgivningsselskap for SMB – bedrifter i Trøndelagsfylkene innenfor ledelse av strategiske utviklingsprosesser i SMB – bedrifter og bistand ved etablering og utvikling av vekstbedrifter.

Hvem blir involvert?

I tillegg til de som står bak som partnere i selskapet vil partnerne utvikle nettverk innenfor bank / finans, regionale og nasjonale nyskapingmiljøer, forskning, investormiljøer. Disse relasjonene vil bli involvert i utviklingen av selskapet. Da som aktive ressurser og løpende sparring-partnere, først og fremst i forhold til tjenesteutvikling og strategiske valg.

Videre vil selskapet etablere samarbeid med ressurspersoner/miljøer over tid som finner selskapets forretningskonsept attraktivt. Det vil i denne sammenheng dreie seg om personer/miljøer som har komplementær kompetanse i forhold til selskapets forretningsområde og behov.

For å komme videre i prosessen med å utvikle sin virksomhet har de nå valgt å søke råd hos dere. De har mange tanker og ideer på hva de kan levere, men de føler selv at det er vanskelig å konkretisere dette.

Hvilke råd vil dere gi dem for å komme videre i utviklingen av forretningskonseptet?