

Sådan arbejder sjællandske SMV'er med bestyrelser og advisory boards i 2026

En analyse udarbejdet af Næstved Erhverv med det formål at sætte fokus på betydningen af en professionalisering af SMV'ernes integration af bestyrelser eller advisory boards i deres ledelsesmæssige setup.

Rapporten giver Indsigter, inspiration og adresserer barrierer og muligheder for mere værdiskabende bestyrelses og advisory board arbejde i sjællandske SMV'er.

Indhold

Forord 3

Hvem har deltaget i undersøgelsen? 4

Resumé 5

10 hurtige facts 6

Virksomheder med bestyrelse tænker anderledes 7

9 teser om bestyrelses- og advisory board-praksis i SMV'er 8

Tema 1: 10

- Virksomheder med bestyrelse eller advisory board går efter mere vækst 11
- Professionalisering stiger i takt med virksomhedens størrelse 12
- Bestyrelseslokalet efterspørger strategi frem for specialistviden 13

Tema 2: 14

- Aktiv brug af bestyrelsen øger værdiskabelsen 15
- Den bedste bestyrelse er den, man tør ringe til 16
- Eksterne medlemmer øger værdiskabelsen 16

Tema 3: 18

- Den største barriere er usikkerhed og frygt for at miste kontrol 19
- Behovet opstår, når virksomheden bliver mere kompleks 20
- Morgendagens bestyrelser starter som advisory boards. 21

Hvad bruger virksomhederne deres bestyrelse til? 23

Konklusion 24

Afrunding og vejen videre 25

Metode og baggrundsdata 26

Hvem har svaret? 27

Forord

Bestyrelser og advisory boards spiller en stigende rolle i udviklingen af mange små og mellemstore virksomheder. Samtidig er der fortsat mange virksomheder, som er i tvivl om værdien eller endnu ikke har etableret et professionelt setup.

Næstved Erhverv har i august/september 2026 foretaget en analyse, der giver et aktuelt indblik i, hvordan SMV'er arbejder med bestyrelser og advisory boards, hvilke erfaringer de har gjort sig, og hvilke barrierer der kan stå i vejen for etableringen. Analysen bygger på en spørgeskemaundersøgelse blandt 77 virksomheder i og omkring Næstved, Slagelse og Faxe.

Vi er optaget af at skabe vækst, udvikling og robuste virksomheder. Samtidig navigerer virksomheder i dag i en stadig mere kompleks virkelighed præget af skiftende markedsvilkår, geopolitisk usikkerhed, pandemier og nye dagsordener som AI, ESG, cybersikkerhed, generationsskifte og stigende dokumentationskrav. Det øger behovet for kvalificeret sparring, strategisk indsigt og adgang til relevante kompetencer.

Vi håber, at analysens resultater kan bidrage til dialog, refleksion og konkrete overvejelser om, hvordan implementeringen af bestyrelser og advisory boards kan fremmes, og hvordan de kan fungere som løftestang for øget værdiskabelse i sjællandske SMV'er.

God læselyst

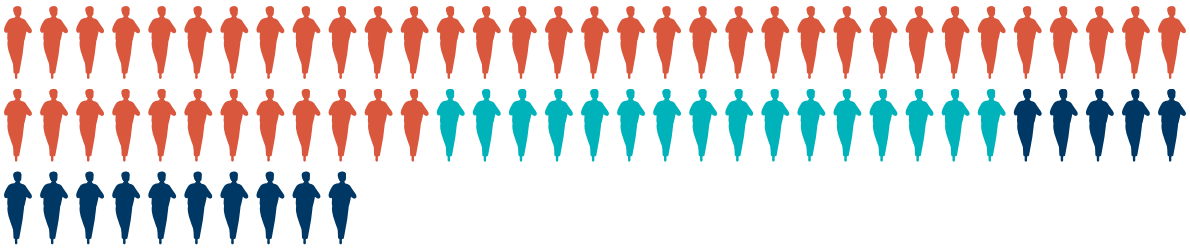
Dennis Lisner Thyssen
Erhvervsservicechef, Næstved Erhverv



Hvem har deltaget i undersøgelsen?

Spørgeskemaet blev udsendt til 622 virksomheder, hvoraf 77 deltog i undersøgelsen, svarende til en svarprocent på 12,4 %. Ikke alle respondenter gennemførte dog hele undersøgelsen. Resultaterne giver derfor indblik i de deltagende virksomheders perspektiver, men kan ikke nødvendigvis generaliseres til alle sjællandske SMV'er.

Deltagerprofil og fordeling blandt respondenterne:



Farve 1: Har en bestyrelse eller advisory board (45 besvarelser)
Farve 2: Har ikke et setup, men overvejer at etablere et (16 besvarelser)
Farve 3: Har ikke et setup og overvejer ikke at etablere et (15 besvarelser)

Samlet respondentprofil

Den typiske respondent i undersøgelsen repræsenterer en etableret ejerledet virksomhed med hovedkontor i Næstved Kommune, op til 50 ansatte og en årlig omsætning på mellem 5 og 50 mio. kr. Respondentgrundlaget giver især indsigt i bestyrelses- og advisory board-praksis blandt lokalt og regionalt forankrede SMV'er.

BEGREBSAFKLARING

Bestyrelse eller advisory board? To veje til ekstern sparring

Bestyrelse En bestyrelse er et formelt ledelsesorgan med juridisk ansvar for virksomhedens overordnede ledelse og udvikling. Bestyrelsen fører tilsyn med direktionen, bidrager til den strategiske retning og fungerer som sparringspartner for ledelsen.

Advisory board Et advisory board er et uformelt rådgivende forum uden juridisk ansvar eller beslutningskompetence. Medlemmerne bidrager med erfaring, kompetencer, netværk og strategisk sparring.

I denne publikation bruges betegnelsen "bestyrelse eller advisory board" ofte som en fælles betegnelse for organiseret ekstern sparring. Hvor relevant sammenlignes de to modeller.

Resumé

Undersøgelsen viser, at bestyrelser og advisory boards primært anvendes af virksomheder med ambitioner om vækst, udvikling og professionalisering. Virksomheder med et etableret setup er typisk større, mere modne og mere vækstorienterede end virksomheder uden.

Samtidig oplever fire ud af fem virksomheder, at deres bestyrelse eller advisory board skaber værdi, særligt gennem strategisk sparring, styrkelse af beslutningsgrundlaget og adgang til relevante kompetencer. Resultaterne peger desuden på, at tillid, åben dialog og konstruktiv feedback er afgørende for et værdiskabende samarbejde mellem virksomhed og bestyrelse.

En fortælling i fire trin:

1. **Hvem bruger bestyrelser og advisory boards?**
   Især større, mere etablerede og vækstorienterede virksomheder.
2. **Hvad bruger de dem til?**
   Strategi, ledelse og bedre beslutninger, ikke primært kontrol og formalia.
3. **Hvornår skaber de størst værdi?**
   Når de bruges aktivt, og relationen er præget af tillid og åbenhed.
4. **Hvorfor har nogle virksomheder ikke en bestyrelse eller et advisory board?**
   Ikke primært på grund af modstand, men fordi behovet ikke opleves som aktuelt, eller fordi tid, viden og hjælp mangler.



10 hurtige facts

1. **Virksomheder med bestyrelse går efter mere vækst**
   38 % af virksomheder med bestyrelse eller advisory board har ambitioner om betydelig vækst. Det gælder kun 6 % af virksomheder uden.

2. **Erfaring ændrer synet på værdien**
   80 % af virksomheder med bestyrelse eller advisory board oplever, at setup'et skaber værdi.

3. **De fleste virksomheder uden setup ser ikke et aktuelt behov eller har ikke tid**
   62 % af virksomheder uden bestyrelse eller advisory board svarer, at de ikke ser et behov.

4. **Strategisk sparring er den store drivkraft**
   71 % af virksomheder, der overvejer et setup, gør det for at få strategisk sparring.

5. **Advisory board er førstevalg**
   Kun 14 % af virksomhederne, der overvejer et setup, hælder mest til en bestyrelse. 50 % foretrækker et advisory board. De resterende 36 % er i tvivl.

6. **Tillid er en afgørende faktor**
   83 % peger på tillid som den vigtigste faktor i et værdiskabende samarbejde. Ingen anden faktor kommer i nærheden.

7. **Bestyrelser handler mere om strategi end kontrol**
   63 % bruger primært bestyrelsen til strategisk sparring, mens kun 24 % angiver lov- eller ejerkrav som formål.

8. **De fleste bestyrelser fungerer godt**
   49 % oplever ingen væsentlige udfordringer i bestyrelsesarbejdet.

9. **Kompetencer vægter højere end netværk**
   71 % efterspørger strategi- og vækstkompetencer, mens kun 29 % peger på netværk og relationer.

10. **Mange virksomheder er åbne, men ikke klar endnu**
    Halvdelen af virksomheder uden setup afviser ikke tanken. De svarer "måske", når de bliver spurgt, om det kan blive aktuelt på sigt.

Virksomheder med bestyrelser er mere vækstorienterede

De er større, mere etablerede og har større ambitioner

Undersøgelsen viser klare forskelle mellem virksomheder med og uden bestyrelse eller advisory board.

Virksomheder med en bestyrelse eller advisory board har større vækstambitioner

Med bestyrelse/advisory board: 38 % har ambitioner om betydelig vækst
Uden: 6 % har ambitioner om betydelig vækst
+32 procentpoint.

Større virksomheder

47 % af virksomhederne med bestyrelse eller advisory board har mere end 20 ansatte.
16 % af virksomhederne uden et setup har mere end 20 ansatte.

Højere omsætning blandt virksomheder med en bestyrelse eller advisory board

46 % omsætter for mere 25 mio. kr.
Kun 23 % af virksomheder uden setup når samme niveau.

Mere etablerede

69 % af virksomheder med bestyrelse er etableret før 2010.
Blandt virksomheder uden setup gælder det 47 %.

Konklusion

Bestyrelser og advisory boards er mest udbredte blandt større og mere etablerede virksomheder med højere omsætning og større vækstambitioner.

Analysen bygger på 45 virksomheder med bestyrelse eller advisory board og 32 virksomheder uden.

9 teser om bestyrelses- og advisory board-praksis i SMV'er

I Næstved Erhverv er vi løbende i dialog med alle typer af lokale virksomheder – både dem, der har en bestyrelse eller et advisory board, og dem der ikke har. Det har fået os til at opstille 9 forskellige teser om bestyrelsernes betydning og værdi samt de lavpraktiske udfordringer mht. at nedsætte en bestyrelse. Nedenfor ser du de 9 teser – og i det følgende kan du se om undersøgelsen bekræftede eller afkræftede disse.

Vækst, ambitioner og professionalisering:

TESE 1:
Virksomheder med bestyrelse eller advisory board går efter mere vækst.

TESE 2:
Professionalisering stiger i takt med virksomhedens størrelse.

TESE 3:
Bestyrelseslokalet efterspørger strategi frem for specialistviden.

Hvad skaber værdi?

TESE 4:
Aktiv brug af bestyrelsen øger værdiskabelsen.

TESE 5:
Den bedste bestyrelse er den, man tør ringe til.

TESE 6:
Eksterne medlemmer øger værdiskabelsen.

Barrierer og fremtidens behov:

TESE 7:
Den største barriere er usikkerhed og frygt for at miste kontrol.

TESE 8:
Behovet opstår, når virksomheden bliver mere kompleks.

TESE 9:
Morgendagens bestyrelser starter som advisory boards.



TEMA 1

Vækst, ambitioner og professionalisering

Tese 1:
Virksomheder med bestyrelse eller advisory board går efter mere vækst.

Tese 2:
Professionalisering stiger i takt med virksomhedens størrelse.

Tese 3:
Bestyrelseslokalet efterspørger strategi frem for specialistviden.

1

Virksomheder med bestyrelse eller advisory board går efter mere vækst

Data viser, at virksomheder med bestyrelse eller advisory board har markant større vækst-ambitioner end virksomheder uden et formelt setup. Forskellen ses både i forventningen om vækst og i ambitionerne om betydelig vækst.

85 % af virksomheder med bestyrelse forventer vækst de næste tre år, og
38 % har ambitioner om betydelig vækst.

	Forventer vækst	Ambitioner om betydelig vækst
Bestyrelse og advisory board	85 %	38 %
Intet setup	65 %	6 %

Signifikant forskel

Forskellen er særligt tydelig, når virksomhederne bliver spurgt til ambitioner om betydelig vækst. Her svarer **38 %** af virksomhederne med bestyrelse eller advisory board ja mod blot **6 %** blandt virksomheder uden et setup.

Virksomheder uden en bestyrelse eller advisory board ønsker i højere grad at fastholde nuværende omsætningsniveau eller er i tvivl om retningen.

TESEVURDERING: Bekræftes

38 % af virksomhederne med bestyrelse eller advisory board har ambitioner om betydelig vækst, mod 6 % blandt virksomheder uden et setup. Undersøgelsen viser dermed en tydelig sammenhæng mellem organiseret ekstern sparring og større vækstambitioner. Den dokumenterer dog ikke, om et setup skaber ambitionerne, eller om vækstorienterede virksomheder oftere etablerer et setup.

2

Professionalisering stiger i takt med virksomhedens størrelse

Data viser at jo større virksomheden er, desto oftere har den etableret en bestyrelse eller et advisory board. Virksomheder med et setup er generelt større målt på antal medarbejdere, omsætning og modenhed.

Med bestyrelse/advisory board	Uden bestyrelse/advisory board
47 % har mere end 20 ansatte	16 % har mere end 20 ansatte
46 % omsætter for mere end 25 mio. kr.	23 % omsætter for mere end 25 mio. kr.
69 % er etableret før 2010	47 % er etableret før 2010

Ansatte: Virksomheder med bestyrelse eller advisory board er generelt større målt på antal medarbejdere. Det peger på, at behovet for professionel sparring stiger i takt med virksomhedens størrelse.

Omsætning: Virksomheder med bestyrelse eller advisory board findes oftere blandt virksomheder med høj omsætning. 46 % omsætter for mere end 25 mio. kr., mod 23 % blandt virksomheder uden. Resultatet understøtter en sammenhæng mellem professionalisering og økonomisk størrelse.

Etableringsår: Virksomheder med bestyrelse eller advisory board har typisk flere år på bagen. 69 % er etableret før 2010, mens det gælder 47 % af virksomhederne uden. Det peger på, at behovet for organiseret ekstern sparring er mere udbredt blandt større virksomheder.

TESEVURDERING: Bekræftes

47 % af virksomhederne med bestyrelse eller advisory board har mere end 20 ansatte, mod 16 % blandt virksomheder uden. Samtidig omsætter 46 % af virksomhederne med et setup for minimum 25 mio. kr., mod 23 % blandt virksomheder uden. Det viser en tydelig sammenhæng mellem virksomhedens størrelse og brugen af organiseret ekstern sparring.

3

Bestyrelseslokalet efterspørger strategi frem for specialistviden

Data viser, at virksomheder især efterspørger strategisk sparring og forretningsudvikling, når de sammensætter en bestyrelse eller et advisory board.

De fem mest efterspurgte kompetencer:

1	**71 %**	Strategi og vækst	4	**29 %**	Netværk og relationer
2	**49 %**	Økonomistyring, finansiering og kapital	5	**29 %**	HR/ledelse
3	**34 %**	Produktion, drift og optimering			

Bestyrelsen vælges for udsyn, ikke for specialistviden.

Undersøgelsen peger på, at virksomheder primært efterspørger strategisk sparring og forretningsudvikling i bestyrelseslokalet. Og i mindre grad specialiserede områder som ESG, digitalisering, AI og eksport.

Hvad er det primære formål med jeres bestyrelse eller advisory board?

Top-3:

64 %	54 %	51 %
At få strategisk sparring	Sparring om ledelses-udfordringer og lederudvikling	At styrke beslutningsgrundlaget

TESEVURDERING: Bekræftes

Strategi og vækst er den mest efterspurgte kompetence og fremhæves af 71 % af virksomhederne. Samtidig angiver 64 %, at strategisk sparring er et primært formål med deres bestyrelse eller advisory board. Specialistområder som ESG, AI, digitalisering og eksport prioriteres relativt lavere.

TEMA 2

Hvad skaber værdi?

Tese 4:
Aktiv brug af bestyrelsen øger værdiskabelsen.

Tese 5:
Den bedste bestyrelse er den, man tør ringe til.

Tese 6:
Eksterne medlemmer øger værdiskabelsen.

4

Aktiv brug af bestyrelsen øger værdiskabelsen

Data viser, at mange virksomheder bruger deres bestyrelse eller advisory board aktivt til løbende sparring og samtidig oplever et betydeligt udbytte af samarbejdet.

Mødefrekvens i bestyrelser og advisory boards:

60 %	22,5 %	10 %	7,5 %
Mødes kvartalsvist	1-2 gange årligt	Ingen af ovenstående	Månedligt

Løbende brug af bestyrelser og advisory boards til sparring:

45 %	25 %	15 %	15 %
I høj grad	I nogen grad	I mindre grad	Slet ikke

Direkte sammenhæng: Aktiv brug skaber værdi

Når bestyrelsen bruges aktivt: **96 %** af virksomheder, der bruger bestyrelsen i høj eller nogen grad, oplever, at den skaber høj værdi.

Når bestyrelsen bruges mindre aktivt: **42 %** af virksomheder oplever, at den bringer høj værdi.

TESEVURDERING: Bekræftes

96 % af de virksomheder, der bruger bestyrelsen eller advisory boardet aktivt til løbende sparring, oplever høj værdiskabelse. Det gælder 42 % blandt virksomheder, der bruger deres setup mindre aktivt. Jo mere aktivt bestyrelsen inddrages, desto større værdi oplever virksomhederne.

5

Den bedste bestyrelse er den, man tør ringe til

Aktiv brug og et tæt samarbejde mellem direktion og bestyrelse skaber den største værdi. Det forudsætter samtidig, at ledelsen tør bringe svære emner op og involvere bestyrelsen aktivt.

De vigtigste faktorer for et værdiskabende samarbejde

83 % Tillid

59 % Konstruktiv og ærlig feedback

56 % Tryghed og åben dialog

54 % Kemi

46 % Engagement og involvering

Virksomhederne føler sig trygge ved at bringe svære emner op

95 % svarer at de er trygge ved at bringe udfordringer og svære emner op.

97% svarer at samarbejdet fungerer godt.

95 % svarer at relationen mellem ledelsen og bestyrelsen eller advisory boardet er tillidsbaseret.

TESEVURDERING: Bekræftes

Tillid er den vigtigste faktor i et værdiskabende samarbejde og fremhæves af 83 % af virksomhederne. Samtidig svarer 95 %, at de er trygge ved at bringe udfordringer og svære emner op. Resultaterne viser, at oplevet værdi hænger tæt sammen med en tillidsbaseret relation, åben dialog og muligheden for at involvere bestyrelsen i svære spørgsmål.

6

Eksterne medlemmer øger værdiskabelsen

I undersøgelsen fordeler det sig således, at 78 % har eksterne medlemmer i deres bestyrelse eller advisory board, mens de resterende 22 % ikke har.

Hvad siger undersøgelsen:

Virksomheder med eksterne medlemmer har generelt højere omsætning, flere ansatte og flere år på bagen end virksomheder uden eksterne medlemmer.

Sammenhæng mellem vækstambitioner og eksterne medlemmer:

	Med eksterne medlemmer	Uden eksterne medlemmer
Betydelig vækst	45 %	22 %
Moderat vækst	45 %	56 %
Uændret vækstniveau	10 %	22 %

Antallet af eksterne medlemmer:

15 %	70 %	15 %
1-2 medlemmer	3-4 medlemmer	5+ medlemmer

TESEVURDERING: Bekræftes delvist

45 % af virksomhederne med eksterne medlemmer har ambitioner om betydelig vækst, mod 22 % blandt virksomheder uden eksterne medlemmer. Virksomheder med eksterne medlemmer er samtidig generelt større, mere etablerede og har højere omsætning. Undersøgelsen dokumenterer dog ikke, om de eksterne medlemmer i sig selv øger værdiskabelsen, eller om forskellen skyldes virksomhedernes øvrige karakteristika.

TEMA 3

Barrierer og fremtidens behov

Tese 7:
Den største barriere er usikkerhed og frygt for at miste kontrol.

Tese 8:
Behovet opstår, når virksomheden bliver mere kompleks.

Tese 9:
Morgendagens bestyrelser starter som advisory boards.

7

Den største barriere er usikkerhed og frygt for at miste kontrol

Virksomheder uden bestyrelse eller advisory board begrunder typisk fravalget med, at de ikke har tid eller ikke oplever et aktuelt behov. Samtidig peger flere på udfordringer og bekymringer om at finde de rette personer og usikkerhed om værdiskabelse.

Hvorfor har virksomheden ikke et bestyrelses- eller advisory board-setup?

Virksomheder som overvejer:	**Virksomheder som *ikke* overvejer:**
71 %: Manglende tid	**62 %:** Ser ikke et behov
43 %: Finde de rette personer	**23 %:** Har allerede adgang til sparring
36 %: Usikkerhed om værdien	**23 %:** Passer ikke til vores størrelse
21 %: Økonomi til honorering	**23 %:** Ønsker at træffe beslutninger internt
21 %: Usikkerhed om, at kommer i gang	**15 %:** Frygt for at miste kontrol

Hvad skal der til, før I går videre med det?

Blandt de virksomheder, der overvejer at etablere en bestyrelse eller et advisory board, efterspørger:

36 %	36 %	36 %
Mere viden/inspiration	Hjælp til at komme i gang	Tid og ressourcer internt

TESEVURDERING: Afkræftes

Data understøtter ikke, at frygten for at miste kontrol er den største barriere. Blandt virksomheder, der overvejer et setup, peger 71 % på manglende tid, mens 43 % oplever det som en udfordring at finde de rette personer. Blandt virksomheder, der ikke overvejer et setup, svarer 62 %, at de ikke ser et behov, mens 15 % peger på frygt for at miste kontrol.

8

Behovet opstår, når virksomheden bliver mere kompleks

Data viser, at virksomheder typisk efterspørger en bestyrelse eller et advisory board, når de står over for vækst, større ledelsesopgaver eller strategiske beslutninger. Behovet opstår ofte i takt med, at virksomheden bliver større og mere kompleks.

Hvornår bliver et setup relevant?

Blandt de virksomheder, der overvejer at etablere en bestyrelse eller et advisory board, efterspørger:

71 %	43 %	43 %
Behov for strategisk sparring	Styrkelse af ledelsen og beslutningsgrundlaget	Sparring på salg og forretningsudvikling

29 % svarer, at det kræver, at virksomheden skal nå en vis størrelse eller modenhed.

Usikkerhed blandt virksomheder, som ikke ønsker en bestyrelse eller advisory board.

Blandt virksomheder, der ikke overvejer et setup, nævnes eksterne krav, flere medarbejdere, øget vækst og ejerskifte som situationer, der kan gøre et setup relevant.
38 % ser en risiko for, at det bliver en unødvendig omkostning.
31 % ser en risiko for, at værdien ikke står mål med indsatsen.
23 % frygter at miste indflydelse på eller kontrol over virksomheden.

TESEVURDERING: Bekræftes

Blandt virksomheder, der overvejer et setup, efterspørger 71 % strategisk sparring, mens 43 % efterspørger henholdsvis sparring om salg og forretningsudvikling samt styrkelse af ledelsen og beslutningsgrundlaget. Kun 29 % svarer direkte, at virksomheden skal nå en større størrelse eller modenhed. Resultaterne peger på, at behovet bliver relevant ved større strategiske og ledelsesmæssige udfordringer.

9

Morgendagens bestyrelser starter som advisory boards

Data viser, at virksomheder, der overvejer et setup, langt oftere foretrækker et advisory board frem for en formel bestyrelse. Resultaterne peger på, at advisory boardet for mange er en attraktiv indgang til organiseret ekstern sparring.

Hvis virksomheden skulle etablere et setup i morgen

50 %	14 %	36 %
Foretrækker et advisory board	Foretrækker en bestyrelse	Er i tvivl

Advisory boardet er førstevalget

Blandt virksomheder, der overvejer ekstern sparring, er advisory boardet det foretrukne valg. Det tyder på, at mange virksomheder ønsker adgang til kompetencer og strategisk sparring uden de formelle krav, der følger med en bestyrelse.

TESEVURDERING: Bekræftes

50 % af virksomhederne, der overvejer et setup, foretrækker et advisory board, mens 14 % foretrækker en formel bestyrelse, og 36 % fortsat er i tvivl. Advisory boardet er dermed det foretrukne valg blandt de virksomheder, der overvejer organiseret ekstern sparring.



Hvad bruger virksomhederne deres bestyrelse til?

Udvalgte udsagn fra virksomheder med bestyrelse eller advisory board.

Strategi og vækst

- "Der er truffet vigtige beslutninger om nye strategiske spor, B2B-salg og etablering af en ny afdeling."
- "Etablering af en strategisk og geografisk mulighed for at sikre koncernens forsyningssikkerhed."
- "Vækstplanen følges tæt og bruges aktivt i bestyrelsesarbejdet."

Ledelse og organisation

- "Hjælp til at få den rigtige ledelse, da vi måtte omorganisere på det strategiske niveau."
- "Rekruttering af kompetente medarbejdere."
- "Kommunikation af strategi og ambitioner til virksomhedens medarbejdere."
- "Jeg bruger især formanden til sparring om personaleudfordringer."

Sparring og beslutningsstøtte

- "Vi sparrer om alt fra opkøb til strategi, økonomi og medarbejderudfordringer."
- "Vi vender alt fra stort til småt og har en høj grad af tillid mellem hinanden."
- "De årlige strategimøder giver mulighed for åbent at drøfte retning, muligheder og risici."
- "Bestyrelsen hjælper os med at holde snuden i sporet."

Nye kompetencer og nye perspektiver

- "Vi er nye som virksomhedsejere og får stor værdi af sparring fra rutinerede kræfter."
- "Prioritering af forretningsområder og evnen til at 'kill your darlings'."
- "Udvikling af ESG- og IT-strategier."
- "Involvering i virksomhedens digitale udvikling og IT-løsninger."

Delkonklusion

Virksomhederne bruger ikke primært bestyrelsen til kontrol og formalia. De bruger den til strategi, ledelse, prioritering og sparring om komplekse beslutninger.

Konklusion

Analysen tegner et tydeligt billede: Virksomheder med en bestyrelse eller et advisory board ser anderledes på værdien af ekstern sparring end virksomheder uden et setup. De er typisk større, mere etablerede og har markant større vækstambitioner. Samtidig oplever fire ud af fem, at deres bestyrelse eller advisory board skaber værdi.

Værdien opstår dog ikke alene ved at have en bestyrelse. Den hænger tæt sammen med, hvordan bestyrelsen bruges. Virksomheder, der anvender bestyrelsen aktivt til løbende sparring, oplever markant oftere en høj værdiskabelse. Tillid, tryghed og et velfungerende samarbejde er samtidig afgørende for, at ledelsen tør bringe udfordringer og svære beslutninger ind i bestyrelseslokalet.

Undersøgelsen viser også, at virksomhederne først og fremmest efterspørger strategisk sparring, vækstkompetencer og et stærkere beslutningsgrundlag. Bestyrelsen anvendes dermed ikke primært som et formelt kontrolorgan, men som en aktiv sparringspartner i arbejdet med strategi, ledelse, prioritering og komplekse beslutninger.

Blandt virksomheder uden bestyrelse eller advisory board er fravalget sjældent drevet af frygt for at miste kontrol. Det handler oftere om manglende tid, manglende oplevet behov eller usikkerhed om, hvordan virksomheden kommer i gang. Samtidig peger analysen på, at behovet bliver tydeligere, når virksomheden vokser, bliver mere kompleks eller står over for større strategiske beslutninger.

Advisory boardet kan her blive en vigtig indgang. Halvdelen af de virksomheder, der overvejer et setup, foretrækker et advisory board, mens kun 14 % foretrækker en formel bestyrelse. Det peger på et ønske om en mere fleksibel vej til organiseret ekstern sparring.



"De virksomheder, der har en bestyrelse eller et advisory board, er overbeviste om værdien. Dem, der ikke har, er fortsat i tvivl om behovet"

Dennis Lisner Thyssen, Næstved Erhverv

Afrunding og vejen videre

Analysen viser, at bestyrelser og advisory boards primært anvendes af virksomheder med ambitioner om vækst, udvikling og professionalisering. Samtidig oplever fire ud af fem virksomheder med et setup, at det skaber værdi, særligt gennem strategisk sparring, bedre beslutninger og nye perspektiver.

For virksomheder uden et setup handler fravalget sjældent om modstand mod ekstern sparring. Ofte mangler der blot et aktuelt behov, tid eller viden om, hvordan man kommer i gang.

Hos Næstved Erhverv ønsker vi at gøre vejen til værdiskabende bestyrelsesarbejde mere overskuelig. Derfor tilbyder vi uddannelsesforløbet "Vejen til en professionel bestyrelse", hvor vi giver ejerledere, ledere og bestyrelsesprofiler konkrete værktøjer til at skabe større værdi gennem professionelt bestyrelses- og advisory board-arbejde.

Om bestyrelsesuddannelsen "Vejen til en professionel bestyrelse"

- Undervisere: Du møder 11 dygtigere og erfarne undervisere, herunder Martin Juhl
- Forløbet kombinerer undervisningen med cases, refleksioner, workshops og værktøjer
- Varighed: 4 kursusdage i tidsrummet 08.30-16.00
- Kursusopstart: onsdag den 28. oktober
- Sted: ZBC Næstveds lokaler på Troensevej 1, 4700 Næstved.
- Pris: 11.995 kr. ekskl. Moms inkl. Forplejning, kursusmartriale og diplom
- Målgruppe: Ejerledere, direktører og bestyrelsesprofiler
- Uddannelsen afsluttes med et diplom som nemt kan føjes til din LinkedIn profil

Læs mere om uddannelsen her: Vejen til en professionel bestyrelse | Næstved Erhverv

Spørgsmål:

Har du spørgsmål til bestyrelsesuddannelsen eller undersøgelsen, kan du kontakte erhvervsservicechef Dennis Lisner Thyssen, Næstved Erhverv, på telefon 5588 5248 eller mail dlt@naestvederhverv.dk

Metode og baggrundsdata

Analysen bygger på en spørgeskemaundersøgelse blandt SMV'er. Respondenterne er blevet bedt om at besvare spørgsmål om deres virksomhed, deres nuværende eller fremtidige arbejde med bestyrelse/advisory board samt deres oplevede behov, barrierer og forventninger.

Spørgerammen er opbygget med en indledende virksomhedsprofilering og derefter en opdeling i tre respondentgrupper:

1. Virksomheder, der har en bestyrelse eller et advisory board
2. Virksomheder, der overvejer at etablere en bestyrelse eller et advisory board
3. Virksomheder, der ikke ønsker at etablere en bestyrelse eller et advisory board

De indledende baggrundsspørgsmål afdækker blandt andet antal ansatte, virksomhedsform, respondentens rolle, geografisk placering, etableringsår og branche.

Population og svarprocent

Spørgeskemaet er sendt til 622 virksomheder, og 77 har deltaget i undersøgelsen, svarende til en svarprocent på 12,4 %.

Resultaterne giver et billede af de deltagende virksomheder, men er ikke nødvendigvis repræsentative for alle sjællandske SMV'er.

Udvælgelse af populationen

Undersøgelsen er blevet sendt ud til virksomheder i Næstved, Slagelse og Faxe kommune samt tidligere deltagerere på vores bestyrelsesuddannelse "Vejen til en professionel bestyrelse".

Undersøgelsen er målrettet:

- A/S selskaber
- Øvrige selskabstyper med + 3 årsværk

Udvikling af spørgerammen

Spørgerammen er blevet udviklet af Næstved Erhverv sammen med Martin Juhl, der er kursusleder på Næstved Erhvervs bestyrelsesuddannelse "Vejen til en professionel bestyrelse".

Hvem har svaret?

Undersøgelsen er baseret på besvarelser fra 77 virksomheder. Respondenterne repræsenterer forskellige virksomhedsstørrelser, brancher, selskabsformer og omsætningsniveauer, men med en tydelig overvægt af etablerede virksomheder fra Næstved og det øvrige Sydsjælland.

Virksomhedsstørrelse

Undersøgelsen dækker både små og mellemstore virksomheder. 66 % har mellem 0 og 20 ansatte, mens 21 % har mellem 21 og 50 ansatte. De største enkeltgrupper er virksomheder med 11-20 ansatte, som udgør 25 %, og virksomheder med 0-5 ansatte, som udgør 23 %.

Selskabsform

Langt størstedelen af virksomhederne er organiseret som kapitalselskaber. 49 % er ApS, og 39 % er A/S. Enkeltmandsvirksomheder udgør 8 %, mens de resterende virksomheder blandt andet er organiseret som P/S, partnerselskab eller K/S.

Geografisk placering

Respondentgrundlaget har en tydelig lokal og regional forankring. 65 % af virksomhederne har hovedkontor i Næstved Kommune, mens 16 % er placeret i Faxe Kommune. Derudover indgår virksomheder fra blandt andet Slagelse, Vordingborg, Køge, Roskilde og Region Hovedstaden.

Omsætning

Virksomhederne spænder over et bredt økonomisk felt. Den største gruppe, 29 %, har en årlig omsætning på 10-25 mio. kr. Samlet har 52 % en omsætning på mellem 5 og 50 mio. kr., mens 21 % omsætter for 50 mio. kr. eller mere.

Brancher

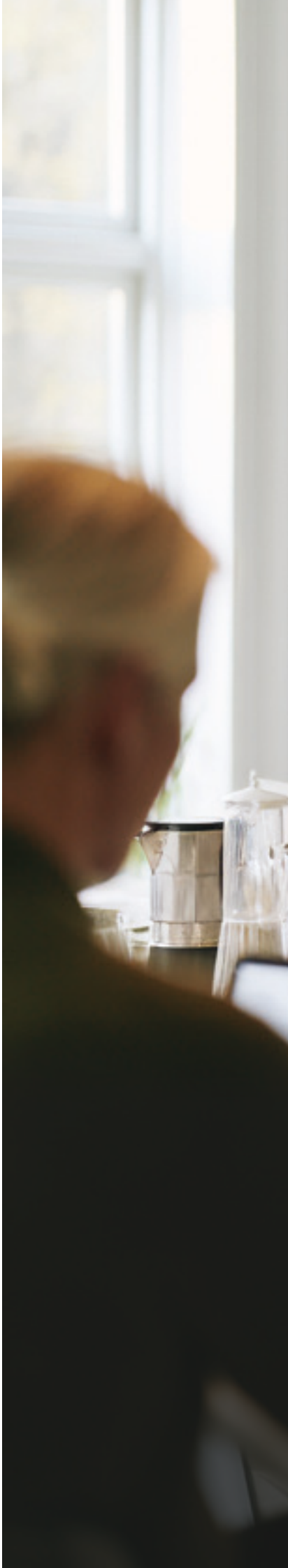
Besvarelserne kommer fra en bred vifte af brancher. Bygge og anlæg er den største branche med 31 %, efterfulgt af detail- og engroshandel med 19 %, industri og produktion med 17 % samt transport og logistik med 14 %. Da virksomhederne har kunnet vælge flere brancher, summerer andelene til mere end 100 %

Hvem har besvaret undersøgelsen?

Besvarelserne kommer i høj grad fra personer tæt på virksomhedernes strategiske ledelse. 70 % angiver, at de er ejerledere, mens 38 % er direktører, 17 % bestyrelsesmedlemmer og 16 % medejere. Respondenterne har kunnet vælge flere roller.

Spørgsmål til analysen og indsigt i data

Kontakt erhvervsservicechef Dennis Lisner Thyssen, Næstved Erhverv, på telefon 5588 5248 eller mail dlt@naestvederhverv.dk



Undersøgelsen er gennemført i samarbejde med: