

## KRAVSPECIFIKATION

Erhvervshus Hovedstaden ønsker at modtage tilbud på Grøn Kickstart-workshops, som afholdes som kompetencegivende og -afklarende workshops inden for grøn omstilling for små og mellemstore virksomheder (SMV'er) i EU-programmet *SMV:Grønne Kompetencer*.

Tilbuddet kan udarbejdes med afsæt i de krav og forventninger, vi har beskrevet på de følgende sider.

Erhvervshus Hovedstaden gør opmærksom på, at annonceringen er offentliggjort på [SMV:Grønne Kompetencers hjemmeside](#) i henhold til gældende regler.

### Hvem er vi? (ordregiver) – Erhvervshus Hovedstaden

Erhvervshus Hovedstaden er sat i verden for at hjælpe virksomheder og iværksættere i Region Hovedstaden med udvikling og vækst. Vi hjælper løbende virksomheder i gang med særligt målrettede aktiviteter inden for alt fra turisme, eksport, grøn og cirkulær omstilling, digitalisering, iværksætteri m.v.

I forbindelse med EU-projektet SMV:Grønne Kompetencer – [link til hjemmeside](#) – ønsker vi at udbyde en Grøn Kickstart-workshop, som har til hensigt, at SMV'er kan opnå viden og afklaring på kompetencebehov i forhold til grøn omstilling.

### Opgavebeskrivelse – Grøn Kickstart-workshops: Grønne offentlige indkøb – bliv klar til kommunernes nye grønne krav

Formålet med workshoppen:

Formålet med de enkelte workshops er at give de deltagende SMV'er viden og afklaring på deres kompetencebehov inden for kommunernes (kommende) nye grønne krav til indkøb. Hvordan bliver de helt konkret klar til at sælge til kommunerne jf. Nye grønne indkøbskrav?

Baggrund: Alle kommuner i Danmark har nu fået lavet klimaplaner. I løbet af de næste par år vil kommunerne derfor indarbejde grønne krav i deres udbud og indkøbspolitik. Det vil blandt andet medføre nye krav til leverandører fra kommunerne.

Formål: Workshoppen skal klæde SMV'er på til den nye virkelighed, som møder dem i forhold til de kommende grønne krav i forbindelse med offentlige indkøb.

Målgruppe: Små- og mellemstore virksomheder som:

- Fortsat ønsker at være leverandør til kommunerne
- Endnu ikke er, men ønsker at blive leverandør til kommunerne



Målgruppen er SMV'er med behov for grøn omstilling og i særlig grad SMV'er uden et afklaret og formuleret kompetenceudviklingsbehov.

En beskrivelse af, hvad vi fagligt forventer, at den enkelte workshop indeholder:

#### Mødegang 1 (fysisk):

Hvorfor er det vigtigt som SMV at forholde sig til de grønne offentlige indkøb hos kommunerne? (Ca. 1,5 time)

- Fremtidige krav forbundet med Strategi for grønne offentlige indkøb og den kommunale Klimaalliance
- Nye krav fra SKI? Hvad kommer til at ske (det forventes at leverandør kontakter SKI, og får kortlagt hvad der kommer til at ske)
- Konkurrencefordel som SMV: Fordelene ved at være på forkant med kravene for at fremtidssikre sin virksomhed

Hvordan bliver du som SMV klar til at sælge til kommunerne? (Ca. 1,5 time)

- Relevante certificeringer
- Produkter – CO2 og cirkulære forretningsmodeller
- Dokumentation og værktøjer
- Kommunerne fortæller – hvad er deres nuværende ståsted, og hvilken virkelighed kigger de ind i?

#### Mødegang 2 (online):

Individuel sparring med virksomhederne (Gerne 0,75 time pr. virksomheder)

Leverandør bør give 1:1 online sparring til virksomhederne omhandlende hvordan de kan blive klar til de nye grønne krav ift. offentlige indkøb. Online sparringssessionen bør derfor fokusere på risici og muligheder således at virksomhederne efterfølgende har en risici- og mulighedsanalyse. Der vil max være 20 virksomheder pr. hold.

Præcisering af vores faglige forventninger til tilbudsgivers viden og erfaring om emnet for workshoppen:

Hvad vi vægter i valg af leverandør:

- Leverandør skal have et veludviklet og velafprøvet koncept

- Leverandør skal have indgående kendskab til emnet
- Leverandør har erfaring med at arbejde med SMV'er, og skal kunne fremvise eksempler på tidligere, tilfredse kunder

Andre ønsker:

- Det er en fordel, men ikke et krav, hvis der inklusiv i tilbuddet indgår, at tilbudsgiver efter indgået aftale, udarbejder et bud på en workshopbeskrivelse.
- Det er en fordel, men ikke et krav, hvis leverandør efter indgået aftale hjælper med at rekruttere til workshoppen.
- Det er en fordel, men ikke et krav, hvis den valgte leverandør kan optage en ca. 30 sekunders video om workshoppen, som kan anvendes til markedsføring.
- Evt. materialer til øvelser mm. skal være inkluderet i tilbuddet.

## Estimeret tidsramme

Hvornår vi forventer, at workshoppen skal afholdes:

Vi forventer at afholde workshoppen 5 gange.

Vi forventer at afholde workshop 1 i løbet af Q2 2024

Vi forventer at afholde workshop 2 i løbet af Q2 2024

Vi forventer at afholde workshop 3 i løbet af Q3 2024

Vi forventer at afholde workshop 4 i løbet af Q3/Q4 2024

Vi forventer at afholde workshop 5 i løbet af Q4 2024

Dog er ovenstående et bud, og der kan forekomme ændringer.

## Budgetramme – max. 250.000 kr. ekskl. moms for 5 workshopforløb

Tilbudsgiver skal i dette tilbud give pris på:

- Pris for afholdelse af alle 5 workshops ved cirka 20 deltagere pr. workshop. Inklusiv materialer
- Specifikation af prisen for hver enkelt workshop, såfremt prisen for den enkelte workshop er forskellig.

Der afregnes ikke særskilt for:



- Transport til/fra mødestedet for tilbudsgiver og eksterne oplægsholdere.
- Honorar til eksterne oplægsholdere.
- Udgifter til print og andre udleverede materialer.
- Tid forbrugt på koordineringsmøder og evalueringsmøder.

## Tilbudsbetingelser

Det forventes, at tilbudsgiver udarbejder et skriftligt tilbud på dansk på maksimalt 2 A4-sider ekskl. bilag med afsæt i de krav og forventninger, som er beskrevet.

Grøn Kickstart er finansieret dels af EU's Socialfond Plus og Decentrale Erhvervsfremmemidler gennem programmet SMV:Grønne Kompetencer, hvorfor vi foretager en markedsafsøgning med det formål at afdække markedets bud på løsninger på opgaven beskrevet ovenfor.

Alle tilbudsgivere vil samtidig modtage annoncering. Tilbud modtaget inden for tilbudsfristen vil blive evalueret ud fra nedenstående tildelingskriterier. Alle tilbudsgivere vil samtidig og skriftligt blive orienteret om resultatet af annonceringen umiddelbart herefter.

Erhvervshus Hovedstaden forbeholder sig retten til ikke at vælge et af de modtagne tilbud, hvis ingen tilbud vurderes at kunne udføre opgaven tilfredsstillende. I så fald vurderer Erhvervshus Hovedstaden om opgaven annonceres på ny eller ikke gennemføres.

Meddelelsen til den vindende tilbudsgiver, om at dennes tilbud er identificeret som det vindende tilbud, er ikke et løfte om at ville indgå kontrakt med tilbudsgiveren, før der foreligger en leverandørkontrakt.

## Tildeling

Beskrivelse af hvilke forhold vi tillægger positivt vægt på, såfremt de tilbydes af tilbudsgiverne:

Den vindende tilbudsgiver findes efter en evaluering af hvert tilbuds pris og kvalitet, herunder erfaringer med nærværende opgave. Den vindende tilbudsgiver er den tilbudsgiver, ordregiver vurderer samlet set har afgivet det tilbud med det bedste forhold mellem pris og kvalitet.

Hvad vægter vi i valg af leverandør:

- 30 % pris for alle 5 workshops
- 70 % kvalitet

Kvalitet bliver bedømt ud fra følgende 4 kriterier, som det samlede tilbud skal give et klart billede af:

- Forløbets koncept og opbygning
- Faglige kompetencer ift. forløbets tema.
- Erfaring og kompetencer i forhold til undervisning og facilitering.

- Forståelse for og erfaring med forløbets målgruppe.

### Tilbudsfrist

11/02/2024  
Klokken 23:59

### Kontaktperson hos Erhvervshus Hovedstaden (ordregiver)

Tilbuddet skal uploades via dette link inden deadline: <https://app.smartsheet.com/b/form/5da-bacfee2984200bc49f9878709b683>

Nedenstående kan kontaktes for svar på evt. opfølgende spørgsmål.

Kontaktperson: Olivia Faxhøj Lisbjerg

E-mail: [ofl@ehhs.dk](mailto:ofl@ehhs.dk)

