

KRAVSPECIFIKATION

Erhvervshus Midtjylland ønsker at modtage tilbud på en Grøn Kickstart-workshop, som afholdes som en kompetencegivende og -afklarende workshop 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 Midtjylland gør opmærksom på, at annonceringen er offentliggjort på [SMV:Grønne Kompetencers hjemmeside](#) i henhold til gældende regler.

Hvem er vi? (ordregiver) – [Erhvervshus Midtjylland]

Erhvervshus Midtjylland er sat i verden for at hjælpe virksomheder og iværksættere i Region Midtjylland 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 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.

Læs mere om [SMV:Grønne Kompetencer](#) og [Grøn Kickstart](#) på programmets hjemmeside.

Opgavebeskrivelse – Grøn Kickstart-workshop – Detailhandel og bæredygtighed

Formålet med workshoppen:

Formålet med workshoppen er at give de deltagende detail SMV'er viden og afklaring på fremtidens forretningsmodeller der stræber mod mere bæredygtighed, og inspiration på forbrugerens parathed ift. disse nye forretningsmodeller der fordrer omtanke i forbrug.

Målgruppen er SMV'er inden for Retail/detailhandlen. Vi ønsker at sætte fokus på, hvilke lovkrav det er der venter forude, og som kan være med til at ændre på vores måde at forbruge/handle på. Vi ønsker, at der bliver givet et view på, hvor forbrugerne er i dag ift. at træffe mere fornuftige valg, når de handler (status quo), samt inspiration til koncepter der allerede nu arbejder med forretningsmodeller der fordrer bæredygtighed i detailhandlen.

Efter deltagelse i workshoppen skal SMV'erne dels have fået viden om lovkrav, der kan være med til at forandre forbrugernes indkøbsadfærd, samt inspiration og udarbejdet konkret handlingsplan til, hvordan de selv kan være med til at arbejde med denne dagsorden i deres egen forretning, samt muligvis gøre denne udvikling til et konkurrenceparameter.

En beskrivelse af, hvad vi fagligt forventer, at workshoppen indeholder:

Workshoppen består af 2 mødegange og fagligt skal hver af de 2 mødegange indeholde:

1. mødegang:

En indflyvning til lovkrav der vil påvirke forbrugerne i retning af at træffe flere valg med omtanke for klima og genbrug/genanvendelse. Generelt også en forklaring på hvorfor denne dagsorden er vigtig, at detailledet er bannerfører for (adfærdsændrende) – ift. de mål vi i har skrevet under på, at vi tror på vi kan nå – i 2030.

Der kigges ind i forskellige analyser ift. hvor forbrugerne er henne i dag – samt viden om de forskellige generations tilgang til bæredygtigt forbrug. Der gives konkrete eksempler på, hvordan butikkerne selv kan være med til at bruge disse koncepter som nye forretningsben. Der må også meget gerne være eksempler på, hvordan man som et fællesskab i en by kan sætte fokus på bæredygtighed.

2. mødegang:

Starte med en opfriskning af forskellige koncepter der fordrer bæredygtighed – og herefter udarbejdes der en case af den enkelte deltager, som skal forstille sig at bruge bæredygtige koncepter som et nyt forretningsben.

Case skal ligge til grund for 2 grundlæggende dialogpunkter på mødegang 2.

1. Markedsføring af bæredygtighed – hvad skal man være opmærksom på.
2. Adfærdsdesign – hvordan kan du sælge forbrugerne mere fornuftige produkter igennem den måde du kommunikerer og præsenterer varen/konceptet på.

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

Hvad vi vægter i valg af leverandør:

- Leverandør skal have stor erfaring med forbrugeradfærd og forstå Retail/detailbranchen
- Leverandør skal have indgående kendskab til lovkrav indenfor bæredygtighed.
- Leverandør har erfaring med at arbejde med SMV'er, og skal kunne fremvise eksempler på tidligere, tilfredse kunder der har deltaget i workshops.
- Vi tror på at det i dette set-up kan være nødvendigt med 2 forskellige rådgivere i leverancen.

Vores ønsker til workshoppen i forhold til f.eks. afholdelsessted, format (online/fysisk), afholdelseskriterier (f.eks. 1 dag/flere dage) og lign.

Workshoppen afholdes fysisk med 2 mødegange med en varighed på 3,5 timer pr. gang. Opstart kl. 8.30 – afsluttes kl. 12.00. Lokation er stadig åben, og findes af Erhvervshus Midtjylland – evt. i samarbejde med en lokal erhvervsseervice.

Sammen med valgte rådgiver fastsættes et max antal deltagere på forløbene.

Estimeret tidsramme

Hvornår vi forventer, at workshoppen skal afholdes:

Vi forventer at afholde 1. mødegang i september 2024

Vi forventer at afholde 2. mødegang i september/oktober 2024

Budgetramme – max. 50.000 kr. ekskl. moms

Tilbudsgiver skal i dette tilbud give pris på:

- Pris for afholdelse af workshoppen ved minimum 8 deltagere pr. workshop.

Der afregnes ikke 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 Midtjylland 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 Midtjylland 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, hvis de tilbydes af tilbudsgiverne:

Den vindende tilbudsgiver findes efter en evaluering af hver tilbudspris 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
- 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

21/06/2024
Klokken 12:00.

Kontaktperson hos Erhvervshus Midtjylland (ordregiver)

Tilbuddet skal sendes til nedenstående kontaktperson, som ligeledes kan kontaktes for svar på evt. opfølgende spørgsmål til kravspecifikationen og/eller annonceringen.

Kontaktperson: Brian Sørensen

E-mail: brs@erhvervshusmidtjylland.dk

