

KRAVSPECIFIKATION

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

Hvem er vi? (ordregiver) – Erhvervshus Sjælland

Erhvervshus Sjælland er sat i verden for at hjælpe virksomheder og iværksættere i Region Sjælland 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 – Regenerativ turisme for turismevirksomheder

Formålet med workshoppen:

Formålet med workshoppen er at give de deltagende SMV'er viden og afklaring på deres kompetencebehov inden for regenerativ turisme.

Målgruppen er SMV'er med behov for grøn omstilling og i særlig grad SMV'er uden et afklaret og formuleret kompetenceudviklingsbehov. Fokus er på turismevirksomheder og deltagerne forventes at være ledere, udviklings- og/eller driftsansvarlige (1-2 personer per virksomhed).

Efter deltagelse i workshoppen skal SMV'erne dels have fået viden og afklaring på deres kompetencebehov inden for forståelsen af regenerativ turisme som et nyt paradigme og en ny præmis for udvikling af regenerative værditilbud samt opnået nogle uformelle kvalifikationer inden for forandring gennem adfærd, økosystemer og modeller for forretningsudvikling af regenerative værditilbud til dansk turismes største markeder og særligt det tyske marked.

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

Fagligt skal workshoppen indeholde udrulning af og forståelse af de nedenstående 6 temaer vedrørende det regenerative paradigme og nye muligheder.

De 6 temaer herunder mener vi er nødvendige elementer indenfor regenerativ turisme, men vi er selvfølgelig åbne for tilbud, der afviger lidt fra vores udspil i dette udbudsmateriale såfremt der er en god faglig begrundelse.

1) Nyt paradigme

Det regenerative paradigme er ikke det samme som bæredygtighed. Arbejdet med bæredygtighed fokuserer primært på virksomheden, og på at nedbringe negative miljømæssige og sociale konsekvenser uden at kompromittere økonomisk vækst. Regenerativ turisme sætter dette arbejde i bredere perspektiv og inddrager gæster, leverandører, lokalsamfund og den lokale natur. På den måde favner det regenerative paradigme også indsatsen med at blive bæredygtig.

2) Hvad er regenerativ turisme

En klar og tydelig beskrivelse og eksemplificering af hvad regenerativ turisme er indenfor såvel kyst- og naturturisme, storby turisme og møde- og konferenceturisme.

3) Forandring gennem adfærd

Vores nuværende adfærd er ødelæggende for planetens økosystemer og vores egen trivsel. Giv eksempler på hvordan turismeaktører indenfor natur-, kultur- og mødeturismen kan genskabe det tillidsvækkende og meningsfulde møde mellem mennesker, den unikke oplevelse, som ikke ødelægger naturen, og som skaber nye fortællinger, adfærd og innovative løsninger. Giv eksempler på hvordan turismen kan løse vores største udfordring – at give plads og skabe oplevelser, der er med til, at vi genfinder forbindelsen til naturen.

4) Udrulning af det regenerative økosystem indenfor turismebranchen

Beskrivelse af og eksempler på hvordan et regenerativt økosystem i turismebranchen kan opstå, hvordan arbejder det, og hvilken værdi skaber det?

5) Idégenerering af regenerative turisme værditilbud

Introduktion til og arbejde med et værktøj og eller et koncept for idégenerering i et nyt paradigme, hvor økosystemet er en præmis.

6) Modeller til at arbejde forretningsudviklingsmæssigt med regenerativ turisme

Hvordan udvikles regenerative værditilbud?

Konkrete anbefalinger til udviklingen af regenerative værditilbud, som markedet efterspørger nu og i de kommende år.

Stiller det specifikke krav til organisationen, ressourcer og kundesegmenter?

Underviser skal forholde sig til at bidrage proaktivt til udviklingen af minimum et regenerativt værditilbud fra hver af de deltagende virksomheder.



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 for inspiration/undervisning om det regenerative økosystem indenfor turismebranchen samt facilitering af udvikling af nye regenerative oplevelsestilbud.
- Leverandør skal have indgående kendskab til det regenerative økosystem og turismebranchen
- Leverandør har erfaring med at arbejde med SMV'er, og skal kunne fremvise eksempler på tidligere, tilfredse kunder – helst indenfor turismebranchen

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

Workshoppen skal være en fysisk halvdagsworkshop i tidsrummet kl. 9-13.00 og afholdes i Erhvervshus Sjællands lokaler på Fulbyvej 15, 4180 Sorø.

Nogle uger efter den fysiske workshop ønsker vi også, at der afholdes en 2 timers online opsamlingsworkshop med fokus på gennemgang af deltagernes nye regenerative tiltag med rådgiverfeedback. Formålet er at deltagerne kan inspirere hinanden.

Estimeret tidsramme

Hvornår vi forventer, at workshoppen skal afholdes:

Vi forventer at afholde workshoppen i starten af maj 2024.

Endelig dato og tidsrum fastsættes i samråd med Erhvervshus Sjælland.

Budgetramme – max. 24.000 kr. ekskl. moms

Tilbudsgiver skal i dette tilbud give pris på:

- Pris for afholdelse af ét samlet forløb ved minimum 7 deltagere og op til cirka 25 deltagere.

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 Sjælland 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 Sjælland 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
- 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

20/02/2024
Klokken 12.00



Kontaktperson hos Erhvervshus Sjælland (ordregiver)

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

Kontaktperson: Randi Terp

E-mail: rte@ehsj.dk

