

KRAVSPECIFIKATION

Erhvervshus Hovedstaden ønsker at modtage tilbud på to Grøn Kickstart-workshops, som afholdes som 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 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 ønsker vi at udbyde to Grøn Kickstart-workshops, 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-workshops– Bæredygtig Kommunikation

Formålet med workshoppen:

Vi ønsker at afvikle nedenstående workshopforløb to gange i løbet af Q1 og Q2 2025. Et workshopforløb består af 2 mødegange (se nedenfor for beskrivelse af indhold).

Formålet med hvert workshopforløb er at give de deltagende virksomheder viden og afklaring på deres udfordringer og kompetencebehov inden for bæredygtig kommunikation. Bæredygtig kommunikation er mange ting, og vi ønsker derfor at dele workshopforløbet op i 2 forskellige mødegange. Vi ønsker at afvikle begge workshops 100% online:

- 1) Dokumentér din bæredygtighed! (2-3 timer)
På første mødegang skal deltagerne få styr på dokumentationskrav. Hvad skal de kunne dokumentere for at kommunikere deres bæredygtighedstiltag bedst muligt? Hvordan skal de prioritere deres tid ift. fokus? Og hvad er de næste skridt?
- 2) Kommunikér din bæredygtighed! - (2-3 timer)
På anden mødegang skal deltagerne introduceres til, hvordan de bedst muligt

kommunikerer deres bæredygtighedstiltag baseret på læring fra workshop 1 - hvad er do's and don'ts. De skal inspireres og få konkrete værktøjer, som de kan arbejde videre med.

Begge mødegange bør være praksisnære og inddragende. Dertil er det en fordel, hvis leverandøren kan trække på cases, som inspirerer de deltagende virksomheder. Cases skal understrege vigtigheden af at have styr på sin bæredygtighedskommunikation – hvad er mulighederne, og hvad kan der ske, hvis man ikke har styr på det? Der bør gerne indgå cases i begge mødegange.

Målgruppen er SMV'er med behov for grøn omstilling og i særlig grad SMV'er uden et afklaret og formuleret kompetenceudviklingsbehov. Efter deltagelse i workshoppen skal SMV'erne have opnået viden om og afklaring på deres kompetencebehov inden for bæredygtig kommunikation.

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

Fagligt skal hver af de to mødegange indeholde en blanding af oplæg, øvelser og cases.

Dertil bør leverandør udarbejde en faglig værktøjskasse med undervisningsmateriale, evt. gode explainer videoer samt relevante guides fx *'Tjekliste til at kommunikere din bæredygtige tiltag korrekt'* eller *'5 gode tips til hvordan du kommunikerer om din bæredygtighed til dine kunder'*, som både deltagende virksomheden samt Erhvervshuset kan anvende efterfølgende. Konkret indhold/fokus i guides samt videoerne besluttet efter indgået aftale mellem EHHS og valgte leverandør. Det bør dog fremgå i tilbuddet hvor mange guides og videoer leverandøren kan udarbejde indenfor budgettet.

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 bæredygtighedsdokumentation og kommunikation.
- Leverandør har erfaring med at arbejde med SMV'er, og skal kunne fremvise eksempler på tidligere, tilfredse kunder

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

Workshopforløbene ønskes afholdt som to mødegange af 2-3 timer, afholdt 100% online.



Estimeret tidsramme

Hvornår vi forventer, at workshop'erne skal afholdes:

Vi forventer at afholde workshop'erne i Q1 og Q2 2025

Budgetramme – max. 90.000 kr. ekskl. moms i alt for afvikling af to workshopforløb.

Tilbudsgiver skal i dette tilbud give pris på:

- Pris for afholdelse af workshopforløbet med minimum 20-30 deltagere pr. workshop.
- Specifikation af prisen

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 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 positiv 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 begge workshopforløb
- 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

31/01/2025
Klokken 12:00

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: Anne Kamp Moth

E-mail: amp@ehhs.dk