

KRAVSPECIFIKATION

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

Hvem er vi? (ordregiver) – Erhvervshus Nordjylland

Erhvervshus Nordjylland er sat i verden for at hjælpe virksomheder og iværksættere i Region Nordjylland 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, iværksætterier 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 – Lær at koble CO2 og økonomi

Formålet med workshoppen:

Formålet med workshoppen er at give de deltagende SMV'er viden og afklaring på deres kompetencebehov inden for CO2 aftryksberegninger og hvordan de anvendes aktivt i økonomiske budgetter og produktudvikling.

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 dels have fået viden og afklaring på deres kompetencebehov inden for CO2-beregninger, samt opnået nogle uformelle kvalifikationer i forhold til at koble CO2-data til økonomi og anvende CO2-data strategisk i forretningen.



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

Fagligt skal workshoppen indeholde:

En del SMV'er har i de senere år lært at lave CO₂-regnskaber, men mange mangler stadig kompetencer hertil. For både de som allerede har lavet CO₂-beregninger og de som endnu ikke er kommet i gang, er der et behov for at lære, hvordan CO₂-data kan bringes mere aktivt i anvendelse i virksomhedens forretningsplaner. Det vil sige, hvordan data konkret kan bruges til at vurdere omkostninger og gevinster ved forskellige tiltag og indsatser (i kroner og ører, på kort og langt sigt, for virksomheden selv og for dens kunder). Kompetencer til dette kan danne grundlag for udvikling af nye værditilbud til kunder, udvikling af nye produkter og nye prioriteringer ifm. budgetlægning.

Flere store virksomheder og nogle kommuner arbejder med såkaldte "skyggeregnskaber" eller interne CO₂-afgifter, som en metode til at vurdere de økonomiske omkostninger, besparelser og gevinster ved virksomhedens forskellige forretningsaktiviteter. På denne workshop er målet at inspirere små og mellemstore virksomheder til noget lignende, så deres CO₂-regnskaber ikke bare bliver lagt i skuffen, men bringes i aktiv anvendelse forretningsudviklingsmæssigt.

Workshoppen er særligt målrettet produktionsvirksomheder, både de som allerede har lavet CO₂-regnskaber, men endnu ikke oplever at kunne bruge dem strategisk i tilstrækkelig grad, samt de som endnu ikke har et CO₂-regnskab. Sidstnævnte vil forud for workshoppen modtage vejledning af Erhvervshuset forretningsudviklere, så de har et minimum af forståelse for metodikken, samt får indsamlet og beregnet Scope 1 og 2, og udvalgte Scope 3 data.

På workshoppen vil deltagerne blive inspireret af 1 – 2 oplæg fra virksomheder, som i praksis arbejder med skyggeregnskaber/internt CO₂-afgift. Disse virksomhedscases sørger Erhvervshus Nordjylland (EHNJ) for at invitere og planlægge. Hvis tilbudsgiver har forslag til andre virksomhedscases, kan dette aftales med EHNJ.

Workshoppen skal derudover indeholde faglig og teoretisk indblik i, hvordan man som SMV kan bruge sine CO₂-data mere aktivt i strategiarbejdet, samt til at vurdere, hvilke tiltag der har en økonomisk betydning på kort og på længere sigt.

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 CO₂-aftryksberegninger og deres anvendelse i forretningsudvikling.
- 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, format (online/fysisk), afholdelseskriterier (f.eks. 1 dag/flere dage) og lign.

Workshoppen skal foregå over 1 eller 2 halve dage, og rådgiver skal stå til rådighed for 1 times sparring med hver virksomhed efter endt forløb.

Det er et krav, at workshoppen er en blanding af oplæg og praktiske øvelser, samt inspirationsca-sen som EHNJ vil være behjælpelig med at finde. Derudover har rådgiver frie rammer for strukture-ring af program.

Estimeret tidsramme

Hvornår vi forventer, at workshoppen skal afholdes:

Vi forventer at afholde workshoppen i ultimo november eller primo december 2024.

Budgetramme – max. 30.000 kr. ekskl. moms

Tilbudsgiver skal i dette tilbud give pris på:

- Pris for afholdelse af ét workshopforløb inkl. Individuel sparring med deltagerne ved minimum 7 deltagere.

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 Nordjylland 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 Nordjylland 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

14/10/2024
kl. 12:00

Kontaktperson hos Erhvervshus Nordjylland (ordregiver)

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

Kontaktperson: Kristina Overgaard Zacho

E-mail: koz@ehnj.dk

