

KRAVSPECIFIKATION

Erhvervshus Hovedstaden ønsker at modtage tilbud på 2 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 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-workshops – ESG: Lær at dokumentere din bæredygtighed!

Formålet med workshoppen, som vi ønsker afviklet 2 gange:

Formålet med workshoppen er at give de deltagende SMV'er viden og afklaring på deres kompetencebehov inden for ESG. Virksomhederne skal på workshoppen styrke deres ESG-kompetencer med målet om at kunne arbejde strategisk med ESG-rapportering i virksomheden.

Workshoppen skal give overordnede kompetencer til ESG, men i høj grad også konkretisere, hvordan man kan arbejde strategisk med ESG-rapportering – hvorfor og hvordan kan man aktivt bruge ESG til at udvikle sin virksomhed, hvilke muligheder er der, og hvor mange ressourcer kræver det?

Målgruppen for workshoppen er som udgangspunkt virksomheder, som har en ambition om og/eller behov for at arbejde strategisk med ESG.



Workshoppen skal være inspirerende og giver konkret viden om, hvordan man som virksomhed skal arbejde strategisk med ESG. Det er en fordel hvis workshoppen er en blanding af oplæg og praktiske øvelser.

Det forventes, at vi afholder workshoppen omhandlende ESG to gange i løbet af Q1 og Q2 2025. Det forventes, at begge gange afvikles *fysisk*. Dog kan der forekomme ændringer i dette efter indgået aftale med leverandør.

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

Workshoppen kan eksempelvis se ud således:

- 1) Kort introduktion: Fortid, nutid og fremtid. - Hvorfor skal man som virksomhed forholde sig til ESG? Hvilke muligheder er der for en virksomhed ved at arbejde strategisk med ESG?
- 2) Hvordan kan man som virksomhed konkret arbejde strategisk med ESG? (Introduktion til værktøjer. VSME. Hvilke data skal med?)
- 3) Hvem er målgruppen for din ESG-rapport og hvad skal den bruges til?
- 4) Introduktion og primær afprøvning af Erhvervsstyrelsen ESG-skabelon
- 5) Hvordan arbejder andre virksomheder strategisk med ESG (trends og indsigter)
- 6) Hvilke kompetencer mangler vi konkret i virksomheden for at nå vores ambitioner (introduktion til relevante værktøjer + øvelse)
- 7) Evt. introduktion til det udvidede modul af Erhvervsstyrelsen ESG-skabelon
- 8) Afrunding og næste skridt
- 9) Mulighed for en times 1:1 sparring med rådgiver efterfølgende.

Ovenstående er blot et eksempel på et muligt program. Hvordan leverandøren vælger at strukturere workshoppen, både i forhold til fokus og indhold, er op til denne. Formen og indholdet bør basere sig på leverandørens erfaring med målgruppen samt emnet. Det er en fordel hvis workshoppen er en blanding af oplæg og praktiske øvelser.

Det er en **klar fordel**, hvis tilbudsgiver inddrager konkrete eksempler på SMV'er, som arbejder strategisk med ESG.

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 ESG
- 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.

De 2 workshops ønskes afviklet fysisk.

Dog med forbehold for ændringer i dette. I og med der er tale om gentagelse af workshoppen kan indholdet været identisk på tværs af de 2 workshops.

Det skal være muligt at afvikle workshoppen fysisk i hele region Hovedstaden.

Estimeret tidsramme

Hvornår vi forventer, at de to workshops skal afholdes:

Vi forventer at afholde workshop 1 i Q1 2025

Vi forventer at afholde workshop 2 i Q2 2025

Ovenstående er bud, og der kan derfor komme ændringer undervejs både i periode samt antal workshops.

Budgetramme – max. 100.000 kr. ekskl. moms for 2 workshops

Tilbudsgiver skal i dette tilbud give pris på:

- Pris for afholdelse af 2 workshops ved 20-30 deltagere pr. workshop.
- Specifikation af prisen for hver enkelt workshop, såfremt prisen for den enkelte workshop er forskellig.

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. forside, forord og 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 de to 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

Dato: 04/02/2025
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: Anne Kamp Moth-Poulsen

E-mail: amp@ehhs.dk

