

SMV:Eksport – Fra eksport til etablering

Annoncering af ønsket indkøb

Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Fra eksport til etablering

Annoncør: Erhvervshus Hovedstaden, Fruebjergvej 3, 2100 København Ø

Dato: 15. juli 2024

Deadline: 13. september 2024 kl. 16.00

Kontaktperson / information:

Thomas Hagerup

E-mail: thh@ehhs.dk

Mobiltlf: +45 6188 4654

Opgaven:

Vi søger en samarbejdspartner som kan facilitere og afholde denne online workshop, som skal give deltagerne en forståelse af fordele/ulemper ved etablering med egen datterselskab på et eksportmarked i forhold til andre måder at etablere sig på – eller med andre ord: Hvornår bør man overveje at gå videre fra eksport via andre kanaler til at etablere sig med eget selskab, og hvad bør man overveje i den proces?

Vi forventer at workshoppen dækker:

- Hvornår kan man med fordel etablere sig?
- Hvilke overvejelser skal man gøre sig i denne forbindelse?
- Hvordan ser processen ud?
- Hvordan du kan bygge din business case?

Da det er et workshop-format, er det væsentligt, at deltagerne på workshoppen både introduceres til relevante værktøjer og får mulighed for selv at påbegynde at anvende disse værktøjer på egne cases. Det kan også være muligt at udsende materiale inden workshoppen med hjemmearbejde før workshoppen, og/eller hjemmearbejde i forlængelse af workshoppen med mulighed for feedback fra facilitator eller fra en forretningsudvikler fra Erhvervshuset.

Efter workshoppen, skal deltagerne være klædt på til selv at arbejde med at lave business cases på overvejelser om etablering på eksportmarkeder.

Workshoppen afholdes af Erhvervshus Sjælland og Erhvervshus Hovedstaden i samarbejde. Workshoppen ønskes afholdt i oktober 2024 måned som et webinar med adgang for deltagere fra hele landet. Af hensyn til at kunne bevare opmærksomheden online bør workshoppen begrænses til 3 timers varighed.

Såfremt workshoppen og samarbejdet er en succes, vil der være mulighed for afholdelse af yderligere workshops inden for projektperioden. Workshoppen skal derfor kunne afvikles i hele landet samt online.

Vi forventer at leverandører formår at afvikle workshops i høj kvalitet, formår at inddrage deltagerne og skabe en levende oplevelse.

Målgruppen for workshoppen er små og mellemstore handelsvirksomheder med op til 249 årsværk,

der eksporterer 7 ønsker at eksportere fysiske varer og/eller har behov for at sende vareprøver til udlandet. Det forventes at deltagerne er ejere, direktører, salgschefer, eksportchefer eller business development ansvarlige i SMV'er, der allerede eksporterer.

Workshoppen skal kunne engagere min. 10 online deltagere. Leverandøren skal redegøre for, hvordan deltagerne forventes at bruge deres tid op til minimum 6 timer. Strukturen kunne være som følger:

- 1 times forberedelse på materiale, sendt ud på forhånd
- 3 timers workshop
- 2 times hjemmearbejde med de lærte værktøjer

Det er vigtigt at deltagerne oplever at de mødes i øjenhøjde og at de får mulighed for at sætte deres individuelle projekter i fokus gennem arbejdet på workshoppen samt eventuelle hjemmeopgaver.

I processen med rekruttering af deltagere til workshoppen forventer vi at leverandøren kommer med input til markedsføringsmateriale samt er med til at dele på egne kanaler rettet mod målgruppen, hvor dette måtte være relevant. Det kan også være en mulighed at leverandøren laver en 1 min video, hvor de fortæller om forløbet. Dette aftales nærmere med den valgte leverandør.

Tilbuddet skal inkludere en samlet pris for afholdelse af workshoppen ved minimum 10 deltagere, herunder kørsel og evt. materialer. Det er tilladt at angive en differentieret pris eller differentieret løsningsforslag pr. erhvervshusgeografi samt for et online forløb (Hovedstaden, Sjælland, Fyn, Syddjyland, Midtjylland og Nordjylland) Der skal udover de tilmeldte deltagere være plads til ansatte fra Erhvervshusene.

1. Opgavebeskrivelse

Hvis man mener at kunne løfte hele opgaven og afdække alle emner skal samarbejdspartner:

- Afholde mindst én workshop.
- Hvert forløb skal samlet set kunne rumme minimum 10 deltagere samt evt. forretningsudviklere fra det lokale Erhvervshus.
- Beskrive indholdet af workshoppen.
- Facilitere workshoppen på en sådan måde, at deltagerne kan arbejde praktisk med deres projekt, under eller i forlængelse af workshoppen.
- Deltage aktivt i markedsføringen af tilbuddet

2. Generelle krav for alle workshopforløb:

- Workshoppen skal være en blanding af faglige ind- og oplæg og praktiske øvelser.
- Der skal lægges vægt på, at deltagerne lærer noget de kan bruge efterfølgende i deres virksomhed.
- Workshoppen skal afsluttes med forslag til de næste skridt og evt. 5 gode råd.
- Workshoppen skal give deltagerne bud på litteratur, artikler, hjemmesider, sociale medier o.l., som kan være nyttige i deres videre arbejde med at udvikle deres projekt.
- Workshoppen skal oplyse, hvor deltagerne kan finde hjælp både blandt offentlige og private rådgivere.
- Det forventes, at leverandørerne kan give deltagerne adgang til relevant materiale og information via en passende digital platform, samt stiller alt materiale til rådighed for Erhvervshusene.

- For aktiviteter, der gennemføres helt eller delvist virtuelt skal leverandøren vise erfaring med afholdelse online, samt sikre at det tekniske setup kan løfte opgaven på professionel vis.
- Leverandøren skal selv stille Zoom, Teams eller lignende til rådighed for online aktiviteter.
- Der vil blive afholdt et koordinerende møde med den valgte leverandør, hvor de sidste detaljer og evt. tilpasninger aftales nærmere.

3. Tilbudsspecifikation

Tilbuddet skal sendes til undertegnede på thh@ehhs.dk og skal dateres og underskrives.

Tilbuddet til Erhvervshus Hovedstaden bør på ca. 3-5 sider specificere:

- Pris for afholdelse af én workshop inkl. forberedelse, herunder kørsel og evt. materialer. Samt pris på gentagelse af workshoppen.
- Evt. forudsætninger for tilbuddet.
- Kontaktperson(er) angående workshoppen. Her bør navn, organisation og e-mailadresse specificeres.
- Beskrivelse af kontaktperson(er), der skal udføre opgaven.
- Beskrivelse af workshoppens indhold.
- Beskrivelse af den specifikke målgruppe, hvis denne ønskes nærmere beskrevet end de overordnede rammer.
- Bekræfte om leverandøren ønsker at lade sit tilbud gælde for senere workshops, selvom man i første omgang ikke vinder opgaven. Det kan blandt andet komme i spil, hvis projektet vurderer at der er behov for flere leverandører til at løse opgaven nationalt eller flere workshops. Opgaven og tilbudspris skal være uændret.

Det samlede budget for opgaven ved minimum 10 deltagere ved gennemførsel af en workshop som én leverandør eller konsortie af leverandører er op til DKK 35.000 ekskl. moms. Pris for evt. gentagelse af forløbet skal også fremgå af tilbuddet. Kan den individuelle feedback ikke indeholdes indenfor dette beløb, skal meromkostningen ved denne feedback fremgå, enten som fastpris eller per deltager.

I udvælgelsesfasen foretages en vurdering af den enkelte tilbudsgivers generelle egnethed i forhold til den efterspurgte opgave. Vurderingen bliver foretaget på baggrund af nedenstående evalueringskriterier.

Evalueringskriterierne og vægtningen af disse er følgende:

- Pris: 20%
- Kvalitet: 80%

Kvalitet bliver bedømt ud fra følgende 4 kriterier, som det samlede tilbud skal give et klart billede af:

- Workshoppens koncept og opbygning
- Faglige kompetencer ift. Workshoppens tema.
- Erfaring og kompetencer i forhold til undervisning og facilitering.
- Forståelse for og erfaring med workshoppens målgruppe.

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 projektet om opgaven annonceres på ny eller ikke gennemføres.

Baggrund for annoncering



1. Resume af projektet: Erfaringer fra både Erhvervshusene og DI viser, at virksomhedernes primære udfordringer ved opstart af eksport er et tilfældigt markedsvalg, manglende forberedelse og en utilstrækkelig strategi. SMV:Eksport vil imødekomme disse udfordringer ved at give eksportparate små og mellemstore virksomheder et strategisk afsæt, nye kompetencer og relevante netværk, der styrker deres forudsætninger for at træffe kvalificerede valg og understøtte succes på nye eksportmarkeder.

2. Målgruppe: Målgruppen for SMV: Eksport er små og mellemstore virksomheder i alle dele af landet hos hvem strategisk rådgivning og/eller tilførsel af kompetencer, kan understøtte deres internationalisering. Adgangskrav til SMV:Eksport er:

- Virksomheden skal have mellem 2-249 årsværk. Antal årsværk opgøres på baggrund af tilgængeligt data fra CVR på ansøgningstidspunktet
- Virksomheden skal have mindst et afsluttet årsregnskab.

3. Erhvervshus Hovedstaden er opmærksom på at handle i overensstemmelse med de forvaltningsretlige principper om saglighed, økonomisk forsvarlig forvaltning, forbuddet mod varetagelse af uvedkommende hensyn, ligebehandlingsprincippet og proportionalitetsprincippet. Erhvervshuset gennemfører denne annoncering for at leve op til EU's krav om, at ydelsen er købt på "markedsmæssige vilkår" og for at finde en samarbejdspartner, der kan løse denne specifikke opgave på den bedst mulige måde.