

IVDK – Iværksætterdanmark  
Annoncering af ønsket indkøb

## Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Salg til det offentlige for iværksættere

Annoncør: Iværksætterdanmark, Erhvervshus Hovedstaden, Fruebjergvej 3, 2100 København Ø

Dato: 10.01.2024

Deadline: 26.01.2024 kl. 23.55

Kontaktperson / information:

Anne Kamp

E-mail: [amp@ehhs.dk](mailto:amp@ehhs.dk)

tel. +45 61885626

## Intro:

Iværksætterdanmark har modtaget tilsagn om ny bevilling fra Erhvervsstyrelsen, og vi vil derfor fortsat indkøbe en lang række undervisere til at levere workshopforløb. Hvis du tidligere har budt på opgaver, så gør vi opmærksom på at standardkravene nedenfor er opdateret og det der er meget vigtigt at du nærlæser og sikrer at dit tilbud lever op til alle krav.

Normalt modtager vi rigtig mange velkvalificerede tilbud. Det er ikke unormalt med 20 tilbud på samme opgave. Du bedes derfor nærlæse nedenstående grundigt inden afgivelse af tilbud.

## Opgaven:

Vi (Iværksætterdanmark) søger en samarbejdspartner til at afholde 3 workshopforløb om salg til det offentlige for iværksættere. Formålet med forløbet er at give iværksætterne konkret viden om, hvordan de kan gribe salg til det offentlige an. Det er vigtigt at forløbet inspirerer og konkretiserer salg til det offentlige, så iværksætteren på baggrund af sin deltagelse har fået 1) en klar idé om deres produkt eller ydelse er interessant for det offentlige, og 2) en plan for hvordan iværksætteren i praksis kan lykkes med at sælge til det offentlige.

Følgende er eksempler på emner som workshopforløbet kan komme omkring. Det er leverandørens ansvar at sammensætte et relevant program, hvor der er rig mulighed for at iværksætterne kan gøre sig praktiske erfaringer:

- En generel introduktion til det offentlige marked - hvilke regler og mekanismer gælder for offentlige indkøb?
- Hvordan finder man ud af om ens produkt el. ydelse overhoved er interessant for det offentlige. Og hvis det er, hvordan gør man sig attraktiv for det offentlige?
- Hvor finder man information om udbud og indkøb?

- Hvornår skal man deltage i udbud? Kan der indkøbes uden udbud?
- Hvordan forbereder man sig som iværksætter på at sælge til det offentlige?
- Må man gå i dialog med offentlige beslutningstagere? Og hvem kan man i så fald henvende sig til? Hvilke offentlige institutioner skal man henvende sig til alt efter hvad man ønsker at sælge (og hvem slutbruger er), og hvad er forskellen på de forskellige instanser eksempelvis regioner vs. kommuner mm?
- Hvordan stiller man sig som iværksætter bedst muligt ift. at vinde et offentligt indkøb?
- Hvilke leverandørkrav kan man som iværksætter blive mødt med ift. bæredygtighed og grønne indkøb?

Forløbet afholdes af Iværksætterdanmark i samarbejde med en række lokale partnere. Forløbet ønskes afviklet 3 gange. 2 gange 100% online med hhv. Business Lolland Falster og Favrskov Erhverv som vært, og 1 gang fysisk i København med Erhvervshus Hovedstaden som vært.

Den specifikke målgruppe for workshopforløbet er iværksættere, som har en etableret virksomhed, og som er godt i gang med driften. Iværksætteren har omsætning og styr på deres produkter/ydelser samt kundesegment. Iværksætteren skal nu i gang med at vækste og iværksætteren øjner en mulighed for at kunne blive leverandør til det offentlige, men mangler viden om, hvordan de skal gribe det an.

Hvert forløb skal samlet set kunne engagere 20 iværksættere. De enkelte mødegange som til sammen udgør workshopforløbet skal afholdes i forlængelse af hinanden, og der skal være en rød tråd imellem dem. Der er stor frihed til at strukturere forløbet, sådan som leverandøren finder det bedst. Workshopforløbet skal afholdes over en periode på op til 4-5 uger.

Programmet for forløbet skal lægge op til en blanding af faglige input samt praktiske øvelser, hvor den enkelte iværksætter kan sætte sit eget projekt i fokus. Det er vigtigt at iværksætterne oplever at de mødes i øjenhøjde og at de får mulighed for at sætte deres individuelle projekter i fokus gennem arbejdet på de enkelte workshops samt de planlagte hjemmeopgaver.

Tilbuddet skal inkludere én samlet pris for hele leverancen (3 workshopforløb). Prisen skal også inkludere kørsel og evt. materialer. Der skal udover de tilmeldte deltagere være plads til ansatte fra Erhvervshusene og/eller den lokale erhvervsservice.

## 1. Opgavebeskrivelse

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

- Afholde i alt 3 workshopforløb hvoraf hvert workshopforløb består af 3-5 mødegange. De 3 forløb afvikles i samarbejde med hhv. Business Lolland Falster (100% online med forventet opstart uge 13), Favrskov Erhverv (100% online med forventet opstart uge 17) og København som skal afvikles 100% fysisk (opstart uge 21). Leverandør skal i sit tilbud tage højde for, at forløbet kan ændres fra fysisk til 100% online. Der kan forekomme ændringer i opstartsugerne.
- Beskrive indholdet af forløbet samt indholdet af de enkelte workshops.
- Sikre en rød tråd i forløbet, således at deltagerne oplever en udvikling gennem forløbet.

## 2. Generelle krav for alle workshopforløb:

- ✓ Der skal lægges vægt på, at deltagerne lærer noget de kan bruge efterfølgende i deres virksomhed.

- ✓ Vi forventer at leverandører formår at afvikle alle workshops i høj kvalitet, formår at inddrage deltagerne og skabe en levende oplevelse, der kan fastholde deltagerne gennem hele forløbet.
- ✓ Workshops skal afsluttes med forslag til de næste skridt og evt. 5 gode råd.
- ✓ Workshops skal give deltagerne bud på litteratur, artikler, hjemmesider, sociale medier o.l., som kan være nyttige i deres videre arbejde med at udvikle deres forretningsidéer.
- ✓ Workshops skal oplyse, hvor iværksætterne 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 Iværksætterdanmark.
- ✓ 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.
- ✓ Ved online facilitering skal leverandøren 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.
- ✓ Deltage aktivt i markedsføringen af tilbuddet.
- ✓ Der skal udover de tilmeldte deltagere være plads til ansatte fra Erhvervshusene og/eller den lokale erhvervsservice.

### 3. Tilbudsspecifikation

Tilbuddet skal uploades via dette link:

<https://app.smartsheet.com/b/form/d631a60ffeab4079ade3535d56d7f4c4>, og blanketten skal udfyldes.

Tilbuddet skal dateres og underskrives.

Tilbuddet til Iværksætterdanmark skal som minimum specificere:

- Samlet pris for leverancen inkl. forberedelse, herunder kørsel og evt. Materialer.
- Pris for tilkøb af enkeltstående forløb.
- Evt. forudsætninger for tilbuddet.
- Kontaktperson(er) angående forløbet. Her skal navn, organisation og e-mailadresse specificeres.
- Beskrivelse af kontaktperson(er), der skal udføre opgaven.
- Beskrivelse af forløbets samlede indhold.
- Beskrivelse af den specifikke iværksætte-målgruppe, og den erfaring man har med undervisning og rådgivning af målgruppen.
- Bekræfte om leverandøren ønsker at lade sit tilbud gælde for senere forløb, selvom man i første omgang ikke vinder opgaven. Opgaven og tilbudspris skal være uændret.
- Hvis samarbejdet er en succes, og Iværksætterdanmark ønsker at gennemføre flere forløb af samme type kan dette komme på tale.

Det samlede budget for opgaven som én leverandør eller konsortie af leverandører er op til DKK 80.000 ekskl. moms.

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:

- Forløbets koncept og opbygning
- Faglige kompetencer ift. forløbets tema.
- Erfaring og kompetencer i forhold til undervisning og facilitering.
- Forståelse for og erfaring med forløbets specifikke 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: IvDK – Iværksætterdanmark tilbyder kompetenceforløb til iværksættere med introduktion til alt det, der er godt at vide, når man starter en virksomhed. Ambitionen er at udbyde et fleksibelt tilbud til alle iværksættere i Danmark. Iværksætterdanmark skal så vidt mulig være tilgængeligt, hvor og hvornår det passer iværksætteren. Samtidigt arbejdes der med at blande forskellige læringsformer for at nå så varieret og bredt ud til målgruppen som muligt, så alle iværksættere, uanset erfaring og geografi oplever at kunne tilgå de samme muligheder. Læs mere om Iværksætterdanmark på [www.iværksætterdanmark.dk](http://www.iværksætterdanmark.dk).
2. Mål: I perioden januar 2024 – 31. december 2025 skal mindst 3.600 iværksættere deltage i et af Iværksætterdanmarks forløb og/eller på NextStep Light eller NextStep.
3. Projektets overordnede målgruppe: Iværksættere – dvs. personer som påtænker / er i gang med / har besluttet at starte virksomhed, og virksomheder som er opstartet (har en CVR-registrering), der ikke er ældre end 3 år. Målgruppen specificeres yderligere i forbindelse med de enkelte workshopforløb.
4. 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.