

IVDK – Iværksætterdanmark
Annoncering af ønsket indkøb

Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Branche- og temaspesifikke forløb for bæredygtige iværksættere

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

Dato: 21.12.2021

Deadline: 16.01.2022 kl. 23:59

Kontaktperson / information:

Frederik Kirst Müntzberg

E-mail: fkm@ehhs.dk

tel. +45 30108087

Opgaven:

Vi (Iværksætterdanmark) søger en samarbejdspartner der kan afholde to beslægtede forløb om grønt og bæredygtigt iværksætteri. Det ene forløb skal være målrettet iværksættere, som skal gives indblik i, hvordan de arbejder med impact i deres forretningsmodel, så de kan få kortlagt og præciseret det værditilbud de tilbyder deres kunder. Det kan f.eks. være en servicevirksomhed eller en konsulentvirksomhed, som kan optimere den grønne omstilling for sine kunder. På dette forløb er det vigtigt, at iværksætterne får mulighed for at arbejde med deres grønne værditilbud, og får konkret viden om, hvordan de bygger deres forretning op omkring dette. Dernæst er det også vigtigt, at de introduceres til greenwashing, samt hvordan de dokumenterer deres indsatser ved hjælp af data.

Et impact-forløb for grønne iværksætter kan se sådan ud:

Aktivitet 1: Det grønne værditilbud.

- Hvordan kan man bruge Value Proposition Canvas til at sætte ord på sit grønne værditilbud?
- Hvad er ens grønne værditilbud, og hvordan bygger man sin forretning op omkring det?

Aktivitet 2: Greenwashing.

- Hvad er greenwashing, og hvordan undgår man det? Inddrag gerne iværksætter-cases.
- Hvordan laver man en god og transparent branding- og kommunikationsstrategi som ikke "greenwasher". Tag gerne udgangspunkt i konkrete og håndgribelige værktøjer. Inddrag også gerne iværksætter-cases her.

Aktivitet 3: Data og dokumentation.

- Hvordan dokumenterer man sit værditilbud via data?
- Hvordan kan man bruge data i sin grønne branding- og kommunikationsstrategi?
- Hvilke data skal man udvælge, og hvordan finder man dem? Inddrag gerne konkrete og håndgribelige værktøjer såsom Klimaberegneren.

Aktivitet 4: Opfølgning og recap.

- Følg op på værditilbuddet fra første workshop, få det tilpasset og justeret, så det står skarpere.
- Genbesøg kommunikations- og brandingstrategien, så den passer til værditilbud og kan dokumenteres med data.
- Vi afslutter forløbet med en pitch-runde.

Det andet forløb skal henvende sig til iværksættere, som har et produkt, og derfor har, eller skal have en værdikæde. På forløbet skal de have indblik i cirkulært design, og hvordan de arbejder med deres produkts livscyklus. De skal også blive afklarede på deres værdikæde, og hvor de selv befinder sig i den. De skal have konkrete redskaber til at finde partnere og samarbejde med dem, så de kan styre deres værdikæde effektivt. Derudover skal de, efter forløbet, være i stand til at kunne medtænke og indarbejde den cirkulære tilgang i deres kommunikation og salgs- og markedsføringsstrategi.

Forløbet om bæredygtigt design værdikæder kan se sådan ud:

Aktivitet 1: Cirkulært design

- Der bliver taget udgangspunkt i Den Cirkulære Design Model, som deltagerne skal forholde sig til inden første workshop.
- Hvordan får man styr på sit produkts livscyklus, og hvordan optimerer man den?

Aktivitet 2: Et kig ind i værdikæden.

- Hvad er en værdikæde, og hvordan får man styr på sin værdikæde?
- Hvordan gør man sin værdikæde grøn?
- Hvordan bruger man redskaber som Den Cirkulære Design Model og Det grønne Hjul til at holde styr på sin værdikæde?

Aktivitet 3: Find de rette grønne partnere.

- Hvordan finder man de rette partnere i sin værdikæde?
- Hvilke krav stiller man til sine partnere?
- Hvordan samarbejder man effektivt med sine partnere i værdikæden?

Aktivitet 4: Greenwashing.

- Hvad er greenwashing, og hvordan undgår man det?
- Hvordan håndterer man flere samarbejdspartnere i værdikæden?
- Hvordan laver man en transparent brandingstrategi med udgangspunkt i Det Grønne Hjul og Den Cirkulære Design Model?
- Hvordan bruger man data og dokumentation i sin grønne brandingstrategi?

På begge forløb er det vigtigt, at iværksætterne introduceres for konkrete værktøjer, som kan løse deres lavpraktiske udfordringer. Indholdet skal være jordnært og i øjenhøjde med de udfordringer, som iværksættere står over for. Derudover vil det være en fordel at inddrage cases.

Forløbene afholdes af Iværksætterdanmark og de regionale erhvervshuse og de lokale erhvervsservices. Forløbene skal kunne afholdes i hele Danmark, og skal kunne afholdes både fysisk og online. På denne måde kan flest mulige iværksættere få glæde af forløbene. Vi forventer, at forløbene skal afholdes 3-4

gange hver i løbet af 2022. Dog forbeholder vi os retten til at evaluere de første forløb, inden vi planlægger afholdelsen af alle forløb. 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 forløbene. Det skal fremgå af leverandørens tilbud, hvordan afholdelsen af forløb i hele landet påvirker leverancen.

Forløbene skal, hver især samlet set kunne engagere op mod 30 iværksættere. De enkelte workshops skal afholdes i forlængelse af hinanden, og der skal være en rød tråd imellem dem. Der er stor frihed til at strukturere forløbene, sådan som leverandøren finder det bedst. Forløbene skal afholdes over en periode på op til 5 uger. Der er ikke krav til de enkelte workshops længde, men vi forventer at en deltager, der gennemfører et forløb vil have et gennemsnitligt timeforbrug på 16 timer inkl. forberedelse og eventuelt hjemmearbejde. Leverandøren skal derfor redegøre for, hvordan deltagerne forventes at bruge deres tid op til minimum 16 timer.

Programmet for forløbene 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.

I processen med rekruttering af deltagere til forløbene 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 forløbene. Dette aftales nærmere med den valgte leverandør.

Tilbuddet skal inkludere én samlet pris for afholdelse af begge forløb ved minimum 30 deltagere herunder kørsel og evt. materialer. Det er tilladt at angive en differentieret pris eller differentieret løsningsforslag pr. Erhvervs-geografri samt for et online forløb (Hovedstaden, Sjælland, Fyn, Sydjylland, Midtjylland og Nordjylland). Der skal udover de tilmeldte deltagere være plads til ansatte fra Erhvervshusene og/eller den lokale erhvervsservice.

Såfremt forløbene og samarbejdet er en succes, vil der være mulighed for afholdelse af gentagende forløb inden for projektperioden.

1. Opgavebeskrivelse

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

- Afholde mindst to samlede workshopsforløb af 3-5 workshops hen over foråret 2022.
- Hvert forløb skal samlet set kunne rumme op imod 30 deltagende iværksættere samt evt. forretningsudviklere fra den lokale erhvervsservice og/eller Erhvervshusene.
- Beskrive indholdet af forløbene samt indholdet af de enkelte workshops.
- Sikre en rød tråd i forløbene, således at deltagerne oplever en udvikling gennem forløbene.
- Facilitere de enkelte workshops på en sådan måde, at iværksætterne kan arbejde praktisk med deres idé.
- Beskrive hvordan situationen omkring Covid-19 kan tackles i relation til forløbenes emne.
- Deltage aktivt i markedsføringen af tilbuddet

2. Generelle krav for alle workshopforløb:

- Workshops skal være en blanding af faglige ind- og oplæg og praktiske øvelser.

- Workshops skal faciliteres sådan, at de fastholder deltagerne gennem hele forløbet.
- Der skal lægges vægt på, at deltagerne lærer noget de kan bruge efterfølgende i deres virksomhed.
- 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.
- Den valgte leverandør skal lave en kort video, hvor man præsenterer forløbet (op til 3-5 min).
- Der vil blive afholdt et koordinerende møde med den valgte leverandør, hvor de sidste detaljer og evt. tilpasninger aftales nærmere.
- Den valgte leverandør skal undervejs i forløbet være med til at udpege de 5-10 mest lovende deltagere og videreformidle hvem disse er til Iværksætterdanmark.

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 bør på ca. 3-5 sider specificere:

- Pris for afholdelse af begge forløb inkl. forberedelse, herunder kørsel og evt. materialer. Samt pris på gentagelse af forløb.
- Evt. forudsætninger for tilbuddet.
- Kontaktperson(er) angående forløbene. Her bør navn, organisation og e-mailadresse specificeres.
- Beskrivelse af kontaktperson(er), der skal udføre opgaven.
- Beskrivelse af forløbenes samlede indhold.
- Beskrivelse af den specifikke iværksætte-målgruppe, hvis denne ønskes nærmere beskrevet end de overordnede rammer.
- Bekræfte om leverandøren ønsker at lade sit tilbud gælde for senere forløb, 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 forløb. Opgaven og tilbudspris skal være uændret.

Det samlede budget for opgaven ved op imod 30 deltagere ved gennemførsel af forløbene som én leverandør eller konsortie af leverandører er op til DKK 60.000 ekskl. moms. Pris for evt. gentagelse af forløbet skal også fremgå af tilbuddet.

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:

- Forløbenes koncept og opbygning
- Faglige kompetencer ift. forløbenes tema.
- Erfaring og kompetencer i forhold til undervisning og facilitering.
- Forståelse for og erfaring med forløbenes 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 og Iværksætterdanmark (REACT) tilbyder kompetenceforløb til iværksættere med introduktion til alt det, der er godt at vide, når man starter en virksomhed. Projektet tilbyder tre typer af forløb: fagspecifikke kompetenceforløb, branche- og temaspecifikke forløb, samt mere dybdegående NextStep-forløb. Ambitionen er at skabe 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.
2. Mål: I perioden august 2020 – 30. juni 2023 skal mindst 4.800 iværksættere deltage i et af Iværksætterdanmarks forløb.
3. 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 kan specificeres yderligere i forbindelse med et særligt forløb.
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.