

IVDK – Iværksætterdanmark  
Annoncering af ønsket indkøb

## Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Sådan finder du finansiering

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

Dato: 06.12.2023

Deadline: 04.01.2024 kl. 23:59

Kontaktperson / information:

Emil Jonathan Wael Ødegaard

E-mail: eoe@ehhs.dk

tel. +45 31 68 41 01

## Intro:

Iværksætterdanmark har modtaget tilsagn om ny bevilling fra Erhvervsstyrelsen, og vi vil 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, der kan afholde to 2 fysiske workshopforløb (ét i Holbæk og ét i Hovedstaden) for iværksættere om, hvordan man kan rejse kapital til sin virksomhed.

Forløbene skal give de deltagende iværksættere et godt overblik over den alsidige skare af muligheder for finansiering, som de kan benytte sig af. Finansieringsformer såsom venturekapital eller seed-investeringer anses ikke som relevant for denne målgruppe, da de deltagende iværksættere ikke er at betegne som vækstiværksættere. Deltagerne er endnu på et tidligt stadie i deres iværksætterrejse, og har ikke tidligere erfaring med at søge ekstern finansiering. Det er en beskeden størrelse investering, de søger, og det søges ikke med henblik på en hurtig skalering eller vækst. Finansieringen skal sandsynligvis bruges på at konsolidere forretningen og investeres i midler, som kan skabe vækst på længere sigt.

Det ønskes, at deltagerne får en forståelse for fordele og ulemper ved forskellige finansieringsformer, så de ved endt forløb kan identificere den bedste finansieringsform for deres virksomheds nuværende situation. De skal derudover have værktøjer til at afdække deres finansieringsbehov, ligesom de skal have kendskab til metoder for, hvordan man opnår finansiering. Efter forløbet er målet, at de har et solidt overblik over, om de skal søge finansiering, og hvordan de gør det.

Forløbet skal konkret give iværksætterne overblik over brugbare og håndgribelige finansieringsstrategier, så de bliver afklarede på, hvad formålet er med at rejse kapital, hvornår man er klar til det, hvor meget kapital man har behov for at rejse og om det skal gøres over flere gange. Derudover skal de introduceres til de typer af finansiering, som er relevante for iværksættermålgruppen (soft funding såsom Innobooster, crowdfunding, banklån, private lån, bootstrapping, private legater, bussiness angels mm.). Herunder skal de også introduceres til fordele og ulemper ved diverse finansieringsformer. Ligeledes er det vigtigt, at de får viden om, hvordan man i praksis rejser kapital via den finansieringsform, som er mest velegnet for deres virksomhed. De skal desuden have viden om, hvordan man pitcher til investorer eller bankrådgivere, hvordan man skriver en god fondsansøgning, eller laver en god crowdfunding-kampagne – kort sagt hvordan man hiver finansieringen hjem. Det er leverandørens ansvar at sammensætte et relevant program, hvor der er rig mulighed for at iværksætterne kan reflektere over, gøre sig kloge på og forstå de forskellige former for finansiering for forskellige typer af virksomheder.

Det er essentielt, at deltagerne bliver introduceret for private, såvel som offentlige finansieringsformer.

### Målgruppe:

Målgruppen for forløbet er iværksættere, der har etableret virksomhed, og som søger afklaring på finansieringsmuligheder forud for at tage de næste skridt i deres virksomhed. Tilbuddet henvender sig til iværksættere som har styr på deres forretningsmodel og værditilbud, de kender deres målgruppe og deres styrker og svagheder. De har en klar ambition om, at deres virksomhed skal vokse – og ekstern finansiering kan måske være en måde at øge væksten på.

### Afvikling af opgaven:

Forløbet afholdes af Iværksætterdanmark og evt. partnere såsom Erhvervshuse eller lokal erhvervsservice. Forløb forventes afholdt fysisk i hhv. Holbæk (forventet start midt februar) og Hovedstaden (forventet start midt april).

Hvert forløb skal samlet set kunne engagere 25-30 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 forløbet, sådan som leverandøren finder det bedst. Forløbet skal afholdes over en periode på op til 4 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 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 af 2 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 2 workshopforløb af 3-5 fysiske mødegange i hhv. Holbæk og Hovedstaden hen over en 4 måneders periode fra midt februar 2024 til slut maj 2024.
- 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 55.000 DKK 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 vægtingen 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.