

MARKEDSAFDÆKNING

AFHOLDELSE AF UDDANNELSESFORLØB TIL STARTUPS OM MARKEDSINDTRÆNGNING PÅ INTERNATIONALE MARKEDER

Generelle oplysninger

Udbuddets titel

Markedsafdækning forud for indgåelse af aftale med leverandør om udarbejdelse og implementering af et kompetenceforløb, der forbereder iværksættervirksomheder på etablering på internationale markeder.

Udbyder

Beyond Beta REACT, Erhvervshus Hovedstaden; Fruebjergvej 3, 2100 København Ø, CVR nr. 40084711, herefter benævnt 'EHHS'.

Dato

9. december 2022

Deadline for tilbud

23. december 2022

Kommunikation

Spørgsmål og tilbud rettes til Niels Boje Lund, e-mail: nbl@ehhs.dk. Anvend venligst skriftlig kommunikation i alle henseender af hensyn til dokumentationspligten.

Præsentation af udbyder

Organisationen

EHHS yder uvildig sparring til virksomheder om forretningsområder som vækst, eksport og job. Vi er organiseret med ca. 40 konsulenter med stor specialisterfaring og indgående branchekendskab fra arbejde i det private erhvervsliv.

Forløb & målgruppe

Beyond Beta REACT er en virksomhedsrettet, nationalindsats, som drives af Accelerace, de seks regionale erhvervshuse samt de 13 klyngeorganisationer.

Forløbet er målrettet iværksættervirksomheder med særligt forretningspotentiale som søger ledelses- og kompetencemæssig udvikling. Se evt. også <https://beyondbeta.dk>.

Som deltager i Beyond Beta har en virksomhed mulighed for at gennemgå et kompetenceforløb, der højner ambitionerne om at nå ud over eget hjemmemarked samt motiverer virksomheden til at tænke internationalisering ind i sin forretningsmodel, organisation og planer tidligt i sit udviklingsstadium.

Beskrivelse af opgaven og leverandør

Målsætning / succeskriterium

Efter endt uddannelsesforløb skal den deltagende virksomhed:

- Kunne lave en strategi eller plan for international skalering
- Kunne bygge en organisation gearet til international skalering
- Have godt indblik i, hvilke ressourcer og aktiviteter det kræver i øvrigt at gennemføre en succesfuld internationalisering
- Være godt forbundet med relevant internationalt netværk i et eller flere udenlandske markeder.

Vi forventer at 40-50 virksomheder skal gennemføre forløbet i perioden 1. januar til 31. maj 2023. Forløbet gennemføres ikke såfremt der er rekrutteret mindre end 10 deltagere.

Opgave og budget

Opgaven består i at udvikle og implementere et uddannelsesforløb til internationalisering og bør omfatte:

Opgave 1. Onboarding

1. Identifikation og rekruttering af deltagere til forløbet i leverandørens eget netværk, herunder markedsføring ved hjælp af egne markedsføringstiltag samt andre aktiviteter, der sikrer opfyldelse af målsætningen.

Maksimalt budget: 70.000 kr.

Opgave 2. Webinars

2. Gennemførelse af webinars der inspirerer, motiverer og kvalificerer den deltagende virksomhed til at tænke internationalt. Der kan med fordel indgå en eller flere internationale eksperter i det givne emne på hvert webinar. Webinar emnerne bør dække de mest essentielle emner for forberedelse af internationalisering i en startup, fx:

- Struktureret markedsvvalg
- Kompetenceopbygning i et team mhp internationalisering
- Test af forretningsmodel og værditilbud på udvalgte internationale markeder.

Forventet omfang: Antal og frekvens kan variere, men hver deltagende virksomhed skal tilbydes mindst to webinarer med forskelligt indhold, der opfylder ovenstående krav.

Maksimalt budget: 120.000 kr. i alt

Opgave 3. Fysiske workshops

3. Afholdelse af fysiske workshops til
 - Afdækning af den deltagende virksomheds styrker og svagheder mhp internationalisering
 - Udarbejdelse af forretningsmodel og / eller gå-til-marked strategi

- Afdækning af behov for tilpasning af virksomhedens ydelse / produkt mhp lancering i et udvalgt internationalt marked.

Forventet omfang: Antal og frekvens kan variere, men hver deltagende virksomhed skal tilbydes mindst en workshop med indhold, der opfylder ovenstående krav – ligesom der på hver workshop skal være passende adgang til rådgivning for hver deltagende virksomhed til at kunne tilegne sig ovenstående viden.

Maksimalt budget: 50.000 kr. per workshop

Opgave 4. Afprøvning af virksomhedens internationaliserings-hypoteser / -planer i udlandet

4. Planlægning, organisering og eksekvering af markedsbesøg i udvalgt(e) eksportmarked(er). Markedsbesøgets formål er at afprøve den deltagende virksomheds hypoteser / planer for internationalisering. I det omfang det er muligt, vil der i markedsbesøget indgå et relevant brancheevent (såsom Websummit, ITB m.v.).

Forventet omfang: Antal og frekvens kan variere, men det vil være en fordel med maksimalt 15-17 deltagende virksomheder (å op til 2 deltagere per virksomhed) per markedsbesøg.

Maksimalt budget: 300.000 kr. per markedsbesøg (inklusive omkostninger til eksterne rådgivere, eksperter, eventbilletter m.v., men eksklusive rejse-, lokale- og opholdsomkostninger). Det bemærkes at deltagende virksomhed skal selv betale rejseomkostninger, og får dækket opholdsudgifter svarende til statens takster for én deltager.

Opgave 5. Netværksevent

5. Input til planlægning, organisering og eksekvering af et afsluttende netværksevent arrangeret af EHHS, hvor de deltagende virksomheder inviteres til et event, hvor
 - Der vil være foredrag fra relevant(e) ekspert(er) om internationalisering af startups
 - Deltagende virksomheder får mulighed for at speed date med eller pitche til internationale eksperter
 - Øvrige deltagere får mulighed for at lade sig inspirere til en tilsvarende proces ved foredrag og ved at følge speed dating / pitch seancerne

Forventet omfang: Ét event.

Maksimalt budget: 60.000 kr.

Leverandørprofil

EHHS søger en leverandør med dyb erfaring og spidskompetence indenfor internationalisering af mindre virksomheder og med et netværk indenfor startups segmentet, der sandsynliggør en succesfuld rekruttering af deltagende virksomheder til forløbet.

EHHS er ikke eksperter på dette område, så vi ser gerne input fra tilbudsgiver på, hvordan opgaven kan løses – også selvom den opgaveløsning bryder ovenstående rammer.

Tidsplan

Deadline for afgivelse af tilbud: Se ovenfor.

Valg af leverandør: 2. Januar 2023

Kontraktunderskrivelse: 6. Januar 2023

Planlægning: Januar 2023

Gennemførelse: Februar – Maj 2023

Opfølgning og afrunding: Juni 2023

Beyond Beta REACT, Erhvervshus Hovedstaden kan udsætte deadline for tilbudsgivning (og efterfølgende deadlines), såfremt det vurderes, at intet tilbud, lever op til målsætningen. Beyond Betas mandat umuliggør dog en senere slutdato end 30. juni 2023.

Tilbud

For di der er tale om indkøb med offentlige midler, gennemføres en markedsafdækning med indhentning af flere tilbud til at afdække markedets bud på løsninger på ovenstående beskrevet opgave. Som et element i markedsafdækningen kan projektledelsen i EHHS gennemføre korte møder med de bydende aktører.

Specifikation

Det forventes, at tilbudsgiver udarbejder det skriftlige tilbud som følger:

1. På dansk eller engelsk
2. Maksimalt 5 A4 sider inkl. bilag
3. Tydelig angivelse af dato for tilbud og tilbudsgivers kontaktperson
4. En kort præsentation af tilbudsgivers erfaring, resultater, kompetencer, samt referencer
5. Tydelig indikation af en fast pris eksklusive moms for hvert af ovennævnte moduler, hvor prisen indeholder samtlige ydelser indenfor det pågældende modul
6. Tydelig angivelse af forventet omgang (dvs. antal webinarer, workshops osv.)
7. Forventet tidsplan
8. Evt. forudsætninger for tilbuddet

Tilbud bedes e-mailet til Niels Boje Lund, e-mail: nbl@ehhs.dk senest datoen for deadline.

Tildeling

Den vindende tilbudsgiver findes efter en evaluering af hvert tilbuds tilbudspris og kvalitet, herunder erfaringer med nærværende opgave og indholdet i den tilbudte løsning.

Vi forbeholder os retten til at tildele et udvalg af ovennævnte moduler / opgaver til en leverandør, såfremt vi vurderer, at intet tilbud dækker samtlige moduler / opgaver tilfredsstillende.

Det understreges, at der i udvælgelsen af leverandør skal kunne dokumenteres, at der er udvist en sund forvaltningsskik og gennemsigtighed, herunder økonomisk sparsommelighed.

--- 0 ---