

IVDK – Iværksætterdanmark
Annoncering af ønsket indkøb

Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Funding og fundraising for iværksættere

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

Dato: 20.05.2022

Deadline: 12.06.2022 kl. 23.59

Kontaktperson / information:

Emil Jonathan Ødegaard

E-mail: eoe@ehhs.dk

tel. +45 31684101

Opgaven:

Vi (Iværksætterdanmark) søger en samarbejdspartner, der kan afholde et forløb om funding og fundraising for iværksættere. Iværksættere har ofte brug for finansiering for at udvikle og skalere deres virksomhed. Dette kan både være i forhold til færdigudvikling af en prototype, løfte salgs- og markedsføringsindsatsen efterhånden som interessen for iværksætterens produkt eller ydelse vokser eller noget helt tredje. Dette forløb skal give de deltagende iværksættere indsigt i, hvad det vil sige at rejse kapital til deres virksomhed eller forretningsidé. Iværksætterne skal på forløbet få overblik over, hvor meget kapital de har brug for, hvornår de skal gå i gang med at søge efter kapital, hvem man kan søge kapital hos og hvad man kan forvente både før og efter man har fået investeringen i hus.

Det er også vigtigt at forløbet særskilt afklarer iværksætterne på, hvilke særlige muligheder der er at opnå finansiering til grøn omstilling, fokus eller andre aktiviteter, der kan understøtte grøn omstilling.

Forløbet kunne tage afsæt i følgende opbygning:

Aktivitet 1: Fundraising – introduktion og det store overblik

Hvad vil det sige at fundraise, og hvad kan iværksætterne forvente undervejs i processen?

- Finansieringsstrategi - hvorfor rejse penge?
 - Hvad er formålet med at rejse penge?
 - Hvornår bør man overveje det?
 - Og hvornår bør man tale med banken og hvornår investor?
 - Hvor meget er nødvendigt og til hvilken værdisætning?
 - Iværksætterne skal afklares på, om de har behov for at søge kapital af flere omgange.
- Stadiet på din forretningsidé eller virksomhed har betydning for, hvordan man bør gribe fundraising an.
 - Pre-seed funding, idea stage, seed funding og company stage
 - Series A: Product & User base optimization.
 - Series B: Growth capital.
 - Series C: Preparing IPO/exit.
- Finansieringsmuligheder og typer af investorer.
 - Grøn investering/finansiering
 - Business angels

- Venture
- Soft funding herunder Innobooster mv.
- Crowdfunding - donations-, låne-, eller aktiebaseret crowdfunding. (Iværksætterdanmark tilbyder også et forløb særskilt om Crowdfunding, så dette bør alene være en introduktion)

Aktivitet 2: Opbygning pitch

Her skal deltagerne have indblik i, hvad kravene er til det ultimative investor-deck, samt hvad en præsentation skal indeholde, hvad man bør præsentere og hvad man bør eftersende. Det i forhold til hvilken type funding man pitcher for.

- Hvordan pitcher man til en investor (eller bankrådgiveren)
- Skabelon til opbygning samt gode tips og tricks
- Ofte stillede spørgsmål fra potentielle investorer.

Aktivitet 3: Træning af Pitch med feedback

En workshop i forløbet bør dedikeres til træning af pitch baseret på forrige workshops input, så ledes at deltagende iværksættere har mulighed for, efter gennemført forløb at stå med et stærkt udgangspunkt for deres næste pitch, hvad enten det er i banken, til investor eller andet.

Aktivitet 4: Forhandling - luk aftalen

Iværksætterne skal her klædes på til at lukke en aftale med en investor, herunder hvornår man bør gøre det, og hvordan man ved at tiden er moden til at underskrive aftalen.

- Opsamling fra forrige session med mulighed for spørgsmål
- Forhandling
- Find den rette investor
- Introduktion til gode møder
 - "Donts". Hvad bør man som iværksætter fra starten af undgå
 - Forhandling og underskrift
- Post-funding. Hvordan bør man forholde sig til at have fået en investor ombord (afrapportering, etablering af bestyrelse, ny funding mm.).

Forløbet afholdes af Iværksætterdanmark i samarbejde med de regionale Erhvervshuse og de lokale erhvervsservices. Forløbet skal kunne afholdes i hele landet med fysisk eller delvis fysisk fremmøde, særlig workshops, der dækker ovennævnte aktivitet 2 og 3 skal kunne gennemføres fysisk.

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. Det er sandsynligt, at yderligere forløb af samme type skal afholdes flere steder i landet og det skal fremgå af leverandørens tilbud, hvordan det evt. påvirker leverancen. Altså skal man tage stilling til, hvordan afholdelse af forløb i de 6 erhvervshusgeografier: Nordjylland, Midtjylland, Sydjylland, Fyn, Sjælland og Hovedstaden kan påvirke leverancen.

Målgruppen for forløbet er iværksættere, der har etableret virksomhed eller er tæt på at etablere virksomhed og som søger afklaring på finansieringsmuligheder forud for at tage de næste skridt.

Forløbet skal samlet set kunne engagere 20-25 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 (særligt mulighed for træning og feedback på egen pitch er vigtig) i fokus gennem arbejdet på de enkelte workshops samt de planlagte hjemmeopgaver.

I processen med rekruttering af deltagere til forløbet 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 én samlet pris for afholdelse af hele forløbet ved minimum 25 deltagere, herunder kørsel og evt. materialer. Det er tilladt at angive en differentieret pris eller differentieret løsningsforslag pr. erhvervsgeografi samt for et online forløb (Hovedstaden, Sjælland, Fyn, Syddjylland, Midtjylland og Nordjylland) Der skal udover de tilmeldte deltagere være plads til ansatte fra Erhvervshusene og/eller den lokale erhvervsservice. Ved forslag om udelukkende online forløb stilles særligt krav til, hvordan pitch og træning heraf, kan gennemføres. Såfremt uforudsete omstændigheder gør at vi må omlægge forløbet til 100% online, forventer vi leverandørens samarbejde om at gøre det på en måde, så indholdet sikres så vidt muligt.

Såfremt forløbet og samarbejdet er en succes, vil der være mulighed for afholdelse af gentagende forløb inden for projektperioden. Forløb skal derfor kunne afvikles i hele landet og hvis dette ikke er muligt, så skal det fremgå klart og tydeligt af tilbuddet.

1. Opgavebeskrivelse

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

- Afholde mindst ét samlet workshopsforløb af 3-5 workshops hen over efteråret 2022.
- Beskrive om og hvordan **den grønne omstilling** kan indtænkes i relation til forløbets emne
- Hvert forløb skal samlet set kunne rumme minimum 25 deltagende iværksættere samt evt. forretningsudviklere fra den lokale erhvervsservice og/eller Erhvervshusene.
- Beskrive indholdet af forløbet samt indholdet af de enkelte workshops.
- Sikre en rød tråd i forløbet, således at deltagerne oplever en udvikling gennem forløbet.
- 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 forløbets emne (hvordan har Covid-19 påvirket adgangen til kapital).
- 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.
- 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.
- 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.

Vær opmærksom på at det ikke er muligt at blive leverandør til Iværksætterdanmark, hvis du er nuværende eller tidligere deltager i Iværksætterdanmark. Det gælder både deltager på åbne workshop-forløb og deltager på NextStep.

3. Tilbudsspecifikation

Tilbuddet skal uploades via dette link:

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

Tilbuddet skal dateres.

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

- Pris for afholdelse af ét samlet forløb inkl. forberedelse, herunder kørsel og evt. materialer. Samt pris på gentagelse af forløb.
- Evt. forudsætninger for tilbuddet.
- Kontaktperson(er) angående forløbet. Her bør navn, organisation og e-mailadresse specificeres.
- Beskrivelse af kontaktperson(er), der skal udføre opgaven.
- Beskrivelse af forløbets samlede indhold.
- Beskrivelse af den specifikke iværksætter-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 end en enkelt leverandør kan levere. Opgaven og tilbudspris skal være uændret.

Det samlede budget for opgaven ved minimum 25 deltagere ved gennemførsel af et forløb som én leverandør eller konsortie af leverandører er op til 33.000 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:

- Forløbets koncept og opbygning
- Faglige kompetencer ift. forløbets tema.
- Erfaring og kompetencer i forhold til undervisning og facilitering.
- Forståelse for og erfaring med forløbets 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 "markeds-mæssige vilkår" og for at finde en samarbejdspartner, der kan løse denne specifikke opgave på den bedst mulige måde.