



## GENEREL INFORMATION

### TITEL

Skalering af sundheds- og velfærds løsninger via salg primært til det offentlige marked

### UDBYDER

Erhvervshus Hovedstaden (EHHS), Fruebjergvej 3, 2100 København Ø. CVR-nr. 40084711

### DATO

9. september 2024

### DEADLINE FOR TILBUD

29. september 2024

### KOMMUNIKATION

Spørgsmål rettes til:

- Forretningsudvikler Brian Jacobsen, e-mail: [brj@ehhs.dk](mailto:brj@ehhs.dk), tlf. 41 88 66 61
- Forretningsudvikler Christian Brix, e-mail: [cbr@ehhs.dk](mailto:cbr@ehhs.dk), tlf. 30 10 81 02

## BAGGRUND

### ERHVERVSFYRTÅRN LIFE SCIENCE

Erhvervsfyrstårn Life Science blev lanceret i 2022 af en bred partnerkreds bestående af en lang række offentlige og private aktører, herunder bl.a. Danish Life Science Cluster, Erhvervshus Hovedstaden, regioner, hospitaler, kommuner, pensionsselskaber, GTS-institutter og store samt små og mellemstore virksomheder.

Formålet med Erhvervsfyrstårn Life Science er at skabe innovation, der forbedrer sundheden, styrker væksten og positionerer Danmark som et internationalt fyrstårn inden for life science. Det gør vi bl.a. ved at styrke SMV'ernes forudsætninger for dialog, samarbejde og salg af sundheds- og velfærds løsninger til den offentlige sektor, herunder kommuner, regioner, hospitaler, mv.

Projektet er finansieret af midler fra EU's Regionalfond og Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse, som i perioden 2023-2026 har bevilliget 73 mio. kr. til Erhvervsfyrstårn Life Science.

Læs mere på [erhvervsfyrtaarnlifescience.dk](https://erhvervsfyrtaarnlifescience.dk)

## OPGAVEBESKRIVELSE

### FORMÅL

I Erhvervsfyrstårn Life Science gennemfører Erhvervshus Hovedstaden over de næste to år en række aktiviteter, der har til formål at styrke de deltagende virksomheders forudsætninger for at skalere deres sundheds- og velfærds løsning via salg primært til det offentlige marked. Alle aktiviteterne i projektet skal understøtte de deltagende virksomheder i at udarbejde en skaleringsplan.

### MÅLGRUPPE

Målgruppen for aktiviteterne er SMV'er med en salgsklar sundheds- og velfærds løsning, der bidrager til mere lighed i sundhed. De deltagende SMV'er forventes at have ambitioner om skalering af deres sundheds- og velfærds løsning til nye/flere kunder, markeder, segmenter, etc. Målgruppen spænder bredt fra virksomheder, der for første gang skal sælge en sundheds- og velfærds løsning til det





offentlige marked, til virksomheder, der allerede har succes med salg af sundheds- og velfærdsløsninger til det offentlige marked, men som nu skal tage de næste skridt ift. ledelse, organisation, finansiering, internationalisering etc.

## OPGAVEN

Erhvervshus Hovedstaden søger leverandører til planlægning og gennemførelse af workshops samt 1:1-sparring med de deltagende virksomheder fx om udarbejdelse af skaleringsplaner. Vi forventer at gennemføre både enkeltstående workshops såvel som workshops, der er en del af et længerevarende forløb. Samtidig vil de enkelt workshops og forløb typisk være målrettet dele af målgruppen, fx nye virksomheder, der skal lave deres første salg til en kommune, eller etablerede virksomheder, der oplever nye, ledelsesmæssige udfordringer relateret til skalering eller overvejer internationalisering. Alle aktiviteterne i projektet skal konkret bidrage til, at de deltagende virksomheder udarbejder eller videreudvikler en skaleringsplan.

Hertil efterspørges forskellige kompetenceprofiler, der har erfaringer med et eller flere af nedenstående temaer, som vi ønsker at indgå rammeaftaler med:

- A. Salg til det offentlige marked, herunder grundlæggende markedsforståelse og salgstilgang
- B. Strategiudvikling og skaleringsplaner, herunder anvendelse af strategiske værktøjer og modeller
- C. Public affairs og politisk interessevaretagelse, herunder evt. deltagelse i Folkemøder og debatter
- D. Strategi ifm. tilbudsgivning, herunder juridiske forhold og regler vedr. offentlige indkøb
- E. Regler og forhold vedr. godkendelse af medicinsk teknologi og digitale sundhedsløsninger
- F. Kommunikation, værditilbud og budskabstræning
- G. Business case, økonomi, prisstrategi og forretningsmodeller
- H. Finansiering af virksomhedens udvikling og vækst, herunder soft funding, investordialog og exit-planer
- I. Ledelse, når virksomheden skal gennem skalering og forandring
- J. International skalering af sundheds- og velfærdsløsninger

## LEVERANDØRPROFIL

Vi søger leverandører i form af konsulenter, som har indgående kendskab til det offentlige marked for sundheds- og velfærdsløsninger samt de særlige karakteristika virksomheder skal have indsigt i for at opnå succes med salg til det offentlige.

Vi forventer desuden, at konsulenten har erfaring med:

- Rådgivning af SMV'er ift. skalering af sundheds- og velfærdsløsninger på det danske offentlige marked – og evt. også på internationale offentlige markeder
- Tilrettelæggelse og gennemførelse af workshops og/eller udviklingsforløb for SMV'er
- Formidling af fagligt indhold på en inddragende og virkelighedsnær måde samt gennem konkrete og praktiske eksempler
- Udarbejdelse af skaleringsplaner for salg primært til det offentlige marked

## BUDGET

Annonceringen omhandler tildeling af rammeaftaler og opgaven forventes tildelt flere konsulenter. En rammeaftale garanterer ikke indkøb af et minimum antal workshopdage/arbejdstimer. EHHS forbeholder sig retten til løbende at kunne modtage og evaluere yderligere leverandørtilbud og tildele flere rammeaftaler inden for samme emne i projektperioden.



## TILBUD

### AFGIVELSE AF TILBUD

Vi ønsker at modtage et tilbud på max. 5 A4-sider i alt, hvor følgende er beskrevet:

1. Tilbudsgivers faglige kompetencer og erfaring
  - Beskrivelse af den eller de udførende konsulenter faglige kompetencer ift. de temaer (A-J), der gives tilbud på, gerne med CV og/eller referencer
2. Tilbudsgivers faglige opgaveløsning
  - Tilkendegivelse af hvilke temaer (A-J), der bydes ind på, samt forslag til overordnet program for halv- og/eller heldagsworkshop
- 3: Pris
  - Pris for 1 fysisk workshopdag (ca. 6 timer)
  - Pris for ½ fysisk workshopdag (ca. 3 timer)
  - Pris for en online workshop (ca. 2 timer)
  - Timepris på evt. tilkøb af yderligere timer

Alle angivne priser skal være ex. moms og inkl. forberedelse, forudgående dialog med projektet, transport og evt. materialer. Der skal kun angives priser for de typer ydelser, der gives tilbud på.

Som en del af rammeaftalen med den valgte samarbejdspartner er der mulighed for, at Erhvervshus Hovedstaden kan udvide opgavebeskrivelsen med yderligere aktiviteter under nyt opgavepunkt, hvis behovet måtte opstå for dette. Hertil kan tidsrammen for leverancen forlænges om nødvendigt.

Tilbud sendes til projektkoordinator Anne Laursen på [alu@ehhs.dk](mailto:alu@ehhs.dk) senest d. 29. september 2024.

### VURDERING AF TILBUD

Vurderingen af de indkomne tilbud baseres på en helhedsvurdering af den enkelte tilbudsgivers egnethed i forhold til opgaven. Vurderingen foretages ud fra vurderingskriterierne pris (40%) og kvalitet (60%).

Den eller de leverandører, som Erhvervshus Hovedstaden vurderer bedst egnede til opgaven, vil blive inviteret til en uddybende præsentation af deres tilbud. Herefter træffes en endelig beslutning om leverandørvalg.

### VILKÅR FOR TILBUDSAFGIVELSE

Erhvervshus Hovedstaden er opmærksom på at handle i overensstemmelse med de forvaltningsretlige principper om saglighed, økonomisk forsvarlig forvaltning, forbuddet mod varetægelse af uvedkommende hensyn, ligebehandlingsprincippet og proportionalitetsprincippet.

Erhvervshus Hovedstaden gennemfører denne annoncering for at leve op til EU's krav om, at ydelser er købt på markedsmæssige vilkår og for at finde samarbejdspartnere, der kan løse den specifikke opgave på den bedst mulige måde. Indkøbet vedrører således vare-/tjenesteydelser under tærskelværdierne og uden klar grænseoverskridende interesse.

Projektet er godkendt af Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse og er administrativt rammesat af Erhvervsstyrelsen. Indkøbet kan ændres eller bortfalde som følge af ændringer fra Erhvervsstyrelsen og Erhvervshus Hovedstaden forbeholder sig ret til ikke at benytte sig af de indkomne tilbud.





Erhvervshus Hovedstaden forbeholder sig desuden retten til ikke at vælge et af de modtagne tilbud, hvis ingen tilbud vurderes at kunne udføre opgaven tilfredsstillende.

