

KRAVSPECIFIKATION

Erhvervshus Hovedstaden ønsker at modtage tilbud på en Grøn Kickstart-workshop, som afholdes som en kompetencegivende og -afklarende workshop inden for grøn omstilling for små og mellemstore virksomheder (SMV'er) i EU-programmet *SMV:Grønne Kompetencer*.

Tilbuddet kan udarbejdes med afsæt i de krav og forventninger, vi har beskrevet på de følgende sider.

Hvem er vi? (ordregiver) – Erhvervshus Hovedstaden

Erhvervshus Hovedstaden er sat i verden for at hjælpe virksomheder og iværksættere i Region Hovedstaden udvikling og vækst. Vi hjælper løbende virksomheder i gang med særligt målrettede aktiviteter inden for alt fra turisme, eksport, grøn og cirkulær omstilling, digitalisering, iværksætteri m.v.

I forbindelse med EU-projektet SMV:Grønne Kompetencer – [link til hjemmeside](#) – ønsker vi at udbyde en Grøn Kickstart-workshop, som har til hensigt, at SMV'er kan opnå viden og afklaring på kompetencebehov i forhold til grøn omstilling.

Opgavebeskrivelse – Grøn Kickstart-workshop: Skab bæredygtig vækst ved at arbejde strategisk med ESG

Formålet med workshoppen:

Formålet med workshoppen er at give de deltagende SMV'er inspiration, viden og afklaring på deres kompetencebehov inden for ESG. Virksomhederne skal på workshoppen styrke deres ESG-kompetencer med målet om, at kunne arbejde strategisk med ESG rapportering i virksomheden. Workshoppen skal give overordnede kompetencer til ESG, men i høj grad også konkretisere, hvordan man kan arbejde strategisk med ESG rapportering – hvorfor og hvordan kan man aktivt bruge ESG til at udvikle sin virksomhed, hvilke muligheder er der og hvor mange ressourcer kræver det?

Målgruppen for workshoppen er som udgangspunkt virksomheder med mindst 10 medarbejdere. Virksomhederne har en ambition om og/eller behov for at arbejde strategisk med ESG. Det vil sige, at deltagerne typisk er bestyrelsesmedlemmer, direktører eller ledere.

Workshoppen skal være inspirerende og giver konkret viden om, hvordan man som virksomhed skal arbejde strategisk med ESG. Det er en fordel hvis workshoppen er en blanding af oplæg og praktiske øvelser.



En beskrivelse af, hvad vi fagligt forventer, at workshoppen kan indeholde:

I tilbuddet bør der fremgå:

- 1) Kort præsentation af tilbudsgiver (erfaring med emne og målgruppe)
- 2) Beskrivelse af indhold på workshoppen + oplægsholdere
- 3) 5 grunde til, at en virksomhed skal deltage på workshoppen

Workshoppen kan eksempelvis se ud således:

- 1) Introduktion: Baggrund og kontekst. Fortid, nutid og fremtid - hvorfor skal man som virksomhed overhovedet forholde sig til ESG?
- 2) Hvilke muligheder er der for en virksomhed ved at arbejde strategisk med ESG?
- 3) Hvordan kan man som virksomhed konkret arbejde strategisk med ESG? (introduktion til værktøjer + øvelse)
- 4) Hvordan arbejder andre virksomheder strategisk med ESG (trends og indsigter)
- 5) Hvilke kompetencer mangler vi konkret i virksomheden for at nå vores ambitioner (introduktion til relevante værktøjer + øvelse)
- 6) Afrunding og næste skridt

Ovenstående er blot et eksempel på et muligt program. Tilbudsgiver bør komme med sit bedste bud på en værdifuld workshop for SMV'er med fokus på ESG. Derved bør tilbudsgiver udforme et tilbud baseret på sine erfaringer med både emne og målgruppen.

Hvordan leverandøren vælger at strukturere workshoppen, både i forhold til fokus og indhold, er op til denne. Formen og indholdet bør basere sig på leverandørens erfaring med målgruppen samt emnet. Det er en fordel hvis workshoppen er en blanding af oplæg og praktiske øvelser. Vi planlægger at workshoppen foregår fysisk over 1 dag i starten af 2024.

Det er en klar fordel hvis tilbudsgiver inddrager konkrete eksempler på SMV'(er), som arbejder strategisk med ESG.

Præcisering af vores faglige mindstekrav og forventninger til tilbudsgivers viden og erfaring om emnet for workshoppen:

Hvad vi vægter i valg af leverandør:

- Leverandør skal have et veludviklet og velafprøvet koncept
- Leverandør skal have indgående kendskab til ESG
- Leverandør har erfaring med at arbejde med SMV'er, og skal kunne fremvise eksempler på tidligere, tilfredse kunder

Andre ønsker:

1. Det er en fordel, men ikke et krav, hvis der inklusiv i tilbuddet indgår, at tilbudsgiver efter indgået aftale, udarbejder en workshopbeskrivelse
2. Det er en fordel, men ikke et krav, hvis tilbudsgiver efter indgået aftale hjælper med at rekruttere til workshoppen. Dette bør stå beskrevet i tilbuddet.
3. Det er en fordel, men ikke et krav, hvis valgte leverandør kan optage en ca. 30 sekunders video om workshoppen, som kan anvendes til markedsføring.
4. Evt. materialer til øvelser mm. skal være inkluderet i tilbuddet.

Estimeret tidsramme

Hvornår vi forventer, at workshoppen skal afholdes:

Vi forventer at afholde workshoppen 1 fysisk dag start 2024. Den konkrete dato planlægges selvfølgelig i samarbejde med Erhvervshus Hovedstaden og valgte leverandør og der kan derved forekomme ændringer.

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 samt online. Hvis dette ikke er muligt, så skal det fremgå klart og tydeligt af tilbuddet.

Budgetramme – max. 50.000 kr. ekskl. moms

Tilbudsgiver skal i dette tilbud give pris på:

- Pris for afholdelse af ét samlet forløb ved minimum 30 deltagere
- Pris for evt. gentagelse af forløbet skal også fremgå af tilbuddet.

Der afregnes ikke særskilt for:

- Transport til/fra mødestedet for tilbudsgiver og eksterne oplægsholdere
- Honorar til eksterne oplægsholdere
- Udgifter til print og andre udleverede materialer
- Tid forbrugt på koordineringsmøder og evalueringsmøder



Det er tilladt at angive en differentieret pris eller differentieret løsningsforslag samt for et online forløb.

Tilbudsbetingelser

Det forventes, at tilbudsgiver udarbejder et skriftligt tilbud på dansk på maksimalt 2 A4-sider ekskl. bilag med afsæt i de krav og forventninger, som er beskrevet.

Grøn Kickstart er finansieret dels af EU's Socialfond Plus og Decentrale Erhvervsfremmemidler gennem programmet SMV:Grønne Kompetencer, hvorfor vi foretager en markedsafsøgning med det formål at afdække markedets bud på løsninger på opgaven beskrevet ovenfor.

Alle tilbudsgivere vil samtidig modtage udbud. Tilbud modtaget inden for tilbudsfristen vil blive evalueret ud fra nedenstående tildelingskriterier. Alle tilbudsgivere vil samtidig og skriftligt blive orienteret om resultatet af udbuddet umiddelbart herefter.

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 Erhvervshus Hovedstaden om opgaven annonceres på ny eller ikke gennemføres.

Meddelelsen til den vindende tilbudsgiver, om at dennes tilbud er identificeret som det vindende tilbud, er ikke et løfte om at ville indgå kontrakt med tilbudsgiveren før, der foreligger en samarbejdsaftale.

Tildeling

Beskrivelse af hvilke forhold vi tillægger positivt vægt på, såfremt de tilbydes af tilbudsgiverne:

Den vindende tilbudsgiver findes efter en evaluering af hver tilbudspris og kvalitet, herunder erfaringer med nærværende opgave. Den vindende tilbudsgiver er den tilbudsgiver, ordregiver vurderer samlet set har afgivet det tilbud med det bedste forhold mellem pris og kvalitet.

Hvad vægter vi i valg af leverandør:

- 20% pris
- 80% kvalitet

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.

Tilbudsfrist

03/09/2023, kl. 23:55

Kontaktperson hos Erhvervshus Hovedstaden (ordregiver)

Tilbuddet skal sendes til nedenstående kontaktperson, som ligeledes kan kontaktes for svar på evt. opfølgende spørgsmål til kravspecifikationen og/eller udbuddet.

Kontaktperson: Olivia Faxhøj Lisbjerg

E-mail: ofl@ehhs.dk

