

IVDK – Iværksætterdanmark  
Annoncering af ønsket indkøb

## Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Fagligt kompetenceforløb om forretningsudvikling for iværksættere

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

Dato: 07.12.2021

Deadline: OBS ny Deadline: 05.01.2022 kl. 12.00

Kontaktperson / information:

Signe Møller Jørgensen

E-mail: [smj@ehhs.dk](mailto:smj@ehhs.dk)

tel. +45 61884619

## Opgaven:

Vi (Iværksætterdanmark) søger en samarbejdspartner, der kan afholde et workshopforløb, som skal fungere som en grundlæggende introduktion til temaet forretningsudvikling for iværksættere.

Workshopforløbet skal give iværksætterne indblik i, hvordan de kommer godt i gang med og/eller forbedrer deres forretningsidé og forretningsmodel. De skal gives et overordnet indblik i de forskellige elementer i forretningsmodellen, og samtidig motiveres og inspireres til at arbejde videre med deres egen forretningsmodel. Efter forløbet har iværksætterne overblik over diverse værktøjer, som gør dem i stand til at udarbejde en strategisk og eksekverbar handlingsplan, som gør dem skarpe på deres forretningsmodel.

Forløbet skal først og fremmest give iværksætterne en introduktion til, hvordan de formulerer en god forretningsidé samtidig med, at de skal gøres opmærksomme på vigtigheden i at medtænke deres forretningsmodel fra start, da idéen skal føre til en forretning, som de kan tjene penge på. Dernæst vil det være relevant at inddrage en case som giver et eksempel på en god forretningsmodel, og give dem tips og tricks til hvordan man opbygger og forbedrer sin forretningsmodel. I den forbindelse skal de undervises i relevante værktøjer og modeller, f.eks. Business Model Canvas, som kan gøre dem skarpere på deres målgruppe, salgskanaler og økonomi. Forløbet kan f.eks. designes således, at iværksætterne kommer igennem følgende 7 punkter: 1) deres værditilbud, 2) deres segmenter, 3) deres salgskanaler, 4) deres partnere, 5) arbejdsfordeling, 6) produktion og 7) forventede udgifter og indtægter. Iværksætterne kan sættes til at gennemtænke og teste de 7 punkter, og formulere hypoteser om de elementer, som de ved mindre om og teste disse. Slutteligt vil det være værd at understrege, at det ofte ikke lykkedes at finde den optimale forretningsmodel i første forsøg. Derfor er det vigtigt at motivere dem til at eksperimentere med forskellige forretningsmodeller, indtil de finder den rette vej til kunder og indtjening. Efter forløbet skal de være i stand til at udarbejde en simpel, men brugbar handlingsplan, og være afklarede med hvilke elementer i modellen de skal have fokus på. Efterfølgende kan de opsøge mere specialiseret viden f.eks. økonomi, kunder, salg og markedsføring i Iværksætterdanmark og øvrige tilbud.

Workshopforløbet er en del af Iværksætterdanmarks grundpakke, som består af forløb, der kan klæde iværksætterne godt på inden for grundlæggende emner om iværksætteri såsom jura, økonomi, salg og forretningsudvikling. Forløb i grundpakken forventes afholdt kontinuerligt hele 2022 samt første halvår af

2023 og rundt omkring i hele landet, så iværksættere fra alle Danmarks geografier altid vil kunne deltage på grundpakkens forløb.

### **Facilitering af opgaven:**

Forløbet afholdes af Iværksætterdanmark og de seks regionale erhvervshuse samt den lokale erhvervsservice. Forløbet forventes afholdt både fysisk og digitalt, og skal kunne afholdes i hele landet. Man skal derfor, i sit tilbud, tage stilling til hvordan man kan afholde forløbet i landets regioner. Vi er åbne for at veksle mellem fysisk, digital og hybrid afholdelse.

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. Yderligere forløb af samme type skal afholdes flere steder i landet, og det skal fremgå af leverandørens tilbud, hvordan det evt. påvirker leverancen. Hertil forventes det at forløbet også kan gennemføres på engelsk.

Da Iværksætterdanmark har en særskilt målsætning om at understøtte den grønne omstilling, ønsker vi tilbudsgivers bud på, hvordan dette kan indtænkes som et underemne i forløbets samlede indhold.

### **Beskrivelse af målgruppe:**

Målgruppen for forløbet er for alle, som overvejer at starte en virksomhed op og for iværksættere, der har været i gang i max 3 år, men som mangler inspiration og konkrete værktøjer til at blive bedre til at udvikle deres forretningsidé og forretningsmodel. Forløbet skal således omfavne den brede iværksættermålgruppe på tværs af brancher, ambitioner og udviklingsstadier.

### **Afvikling af opgaven:**

Forløbet skal samlet set kunne engagere 20-30 iværksættere per forløb. 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 5 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.

Det er vigtigt, at leverandør skal kunne forholde sig fleksibelt ift. deltagernes udgangspunkt, så deres konkrete behov så vidt muligt bliver behandlet. Yderligere skal der være tid og rum for netværksaktiviteter mellem deltagerne og leverandør skal informere om mulige aktuelle events eller online-netværk. Det er en stor fordel, hvis forløbet bliver "krydret" med oplæg og diskussionsmulighed med eksperter eller iværksættere udefra, som kan fortælle "ægte historier".

### **Rekruttering til forløbet:**

I processen med rekruttering af deltagere til forløbet forventer vi, at leverandøren kommer med input til markedsføringsmateriale, samt er med til at dele indhold på egne kanaler. Det kan også være en mulighed, at leverandøren laver en kort video, hvor der fortælles om forløbet. Dette aftales nærmere med den valgte leverandør.

### **Tilbud:**

Tilbuddet skal inkludere én samlet pris for afholdelse af hele forløbet ved minimum 20-30 deltagere, herunder kørsel og evt. materialer. Det er tilladt at angive en særlig pris eller et særligt løsningsforslag i henhold til de forskellige Erhvervshus-geografier, hvor man tager højde for transportomkostninger eksempelvis. Man kan også gøre opmærksom på, hvis man kan tilbyde online forløb til udvalgte geografier. Der skal udover de tilmeldte deltagere være plads til ansatte fra Erhvervshusene og/eller den lokale erhvervsservice.

Såfremt forløbet og samarbejdet er en succes, vil der være mulighed for afholdelse af gentagne forløb inden for projektperioden. Forløb skal derfor kunne afvikles i hele landet samt online 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 6-12 samlede workshopsforløb af 3-5 workshops fra januar 2021 til og med juni 2023. Vi evaluerer hvert forløb, og tillader os at stoppe samarbejdet ved gentagne dårlige evalueringer.
- Hvert forløb skal samlet set kunne rumme minimum 20-30 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.
- Beskrive om og hvordan den grønne omstilling kan indtænkes i relation til forløbets emne.
- 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.
- 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.
- Hvis leverandør udstykker dele af workshopforløbet til under-leverandører, skal dette først kommunikeres og aftales med Erhvershuset.

### 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 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 iværksætte-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. Opgaven og tilbudspris skal være uændret.

Det samlede budget for opgaven ved minimum 20-30 deltagere ved gennemførsel af et forløb som én leverandør eller konsortie af leverandører er op til DKK 30.000 ekskl. moms per forløb. 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 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 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 "markedsmæssige vilkår" og for at finde en samarbejdspartner, der kan løse denne specifikke opgave på den bedst mulige måde.