

Denmark-Århus: Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

OJ S 57/2014 21/03/2014

Contract notice

Services

Directive 2004/18/EC

Section I: Contracting authority

I.1. Name and addresses

Official name: Væksthus Midtjylland

Postal address: Åbogade 15

Town: Århus N

Postal code: 8200

Country: Denmark

For the attention of: Direktør Erik Krarup

E-mail: ek@vhmidtjylland.dk

Telephone: +45 70220076

Internet address(es):

General address of the contracting authority: <http://www.startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk>

Electronic access to information: <http://www.vhmidtjylland.dk>

Additional information can be obtained from:

the abovementioned address

Specifications and additional documents (including documents for competitive dialogue and a dynamic purchasing system) can be obtained from:

the abovementioned address

Tenders or requests to participate must be submitted: the abovementioned address

I.2. Type of the contracting authority

Body governed by public law

I.3. Main activity

Other: Erhvervsservice

I.4. Contract award on behalf of other contracting authorities

The contracting authority is purchasing on behalf of other contracting authorities: no

Section II: Object of the contract

II.1. Description

II.1.1. Title attributed to the contract by the contracting authority

»Udbud af Konsulenttydelser til Væksthusene«.

II.1.2. Type of contract and place of performance or delivery

Services

Service category No 27: Other services

Main site or place of performance: Danmark.

NUTS code DK0 Danmark

II.1.3. Information about a framework agreement or a dynamic purchasing system

The notice involves a public contract

II.1.4. Information about framework agreement

II.1.5. Short description of the contract or purchase(s)

I foråret 2013 blev Væksthusene evalueret; som led i opfølgningen på evalueringen blev der udarbejdet en ny vækstmodel for Væksthusene — Væksthusene 2.0. Som led i realiseringen af strategien omkring den nye vækstmodel for Væksthusene, skal der gennemføres en række aktiviteter omhandlende:

- Væksthusene som kompetenceudvikler
- Brugerevaluering og effektmåling
- Internationale aktiviteter.

Der kan bydes på en, flere eller alle delaftaler. Tilbud på delaftalerne evalueres særskilt. Der vil blive indgået aftale med én tilbudsgiver på hver af de udbudte delaftaler.

Nærværende udbud vedrører udbud af følgende delaftale 1-3:

I forhold til delaftale 1 — »Væksthusene som Kompetenceudvikler« skal der ske en afklaring /identifikation af behov og strategi for fremtidige initiativer med henblik på den videre kompetence udvikling.

I forhold til delaftale 2 — »Brugerevaluering og effektmåling« skal der ske en videreudvikling af Væksthusenes effektmålingssystem.

I forhold til delaftale 3 — »Internationale aktiviteter« skal der udarbejdes et overblik over eksisterende internationale aktiviteter og virkemidler i Væksthusene, ligesom der skal laves en strategi for styrkelse af Væksthusenes internationale indsats, samt oplæg til fremadrettet indsats for øget aktivering af internationale vækstpotentialer.

Den samlede værdi af delaftale 1-3 skønnes at udgøre 1 200 000,00 DKK ekskl. moms (heraf udgør 100 000,00 DKK refusion vedr. datakøb).

For nærmere beskrivelse af indholdet af de enkelte delaftaler henvises til ydelsesbeskrivelsen, der sammen med det øvrige udbudsmateriale kan rekvireres på www.vhmidtjylland.dk

Indholdet og den skønnede værdi af de enkelte delaftaler er endvidere nærmere beskrevet i udbudsbekendtgørelsens »Oplysninger om delaftaler«.

II.1.6. CPV code(s)

79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security,
79300000 Market and economic research; polling and statistics

II.1.7. Information about the Government Procurement Agreement (GPA)

The procurement is covered by the Government Procurement Agreement: yes

II.1.8. Lots

This contract is divided into lots: yes

Tenders may be submitted for one or more lots

II.1.9. Information about variants

Variants will be accepted: no

II.2. Scope of the procurement

II.2.1. Total quantity or scope

Der henvises til beskrivelse af kontrakten i pkt. II.1.5).

II.2.2. Information about options

Options: no

II.2.3. Information about renewals

This contract is subject to renewal: no

II.3. Duration of the contract or time limit for completion

Duration in months: 5 (from the award of the contract)

Information about lots

Lot No: 1

Lot title: »Væksthusene som kompetenceudvikler«

1) Short description

Delaftale 1 — Væksthusene som kompetenceudvikler:

Formålet med aktiviteten »Væksthusene som kompetenceudvikler« er at styrke og videreudvikle væksthuses rolle som kompetenceudvikler, såvel i forhold til målgruppen som innovations-/økosystemet, og dermed sikre samspillet mellem væksthusene og øvrige erhvervsfremmeaktører (lokalt, regionalt og nationalt). Endvidere er det formålet, at væksthusene er opdaterede på trends, forretningsmodeller, internationaliseringsudfordringer, markeds- og forretningsforståelse.

Indholdet i aktiviteten er:

Afklaring/identifikation af behov og strategi for fremtidige initiativer med henblik på den videre kompetenceudvikling.

Et fælles kompetenceudviklingskoncept for væksthusene.

Resultatforventningerne er, at erhvervsfremmeaktørerne er attraktive sparringspartnere for virksomhederne grundet en videreudvikling og professionalisering af den offentlige erhvervsfremmeindsats og samarbejdet/-spillet mellem erhvervsfremmeaktørerne. Desuden at der på tværs af landet udvikles fælles tilgange til kompetenceudvikling, der kan bidrage til øget samarbejde og gensidig specialisering i kompetenceudviklingsaktiviteterne (eks. IT-relaterede udviklingspotentialer i Nordjylland, fødevarer i Midtjylland osv. osv.). Endelig er det forventningen, at væksthusene bliver kommunernes primære indgang til ny viden på erhvervsfremmeområdet.

Væksthuses rolle i kompetenceudviklingsindsatsen i Væksthusene 2.0.

Væksthusene er som led i varetagelsen af den regionale knudepunktsfunktion centrale omdrejningspunkter for kompetenceudviklingsaktiviteter ift. det regionale innovations-/økosystem i bred forstand.

I det regionale innovations-/økosystem er væksthusene i tæt samarbejde med de regionale vækstfora og kommunerne udgangspunkt for en række aktiviteter, der har som overordnet mål at øge kompetenceniveauet hos de forskellige parter. I praksis vil det primært sige ansatte i den lokale erhvervsservice og i væksthusene, men også aktører i bl.a.

uddannelsesinstitutioner, forsker-/udviklingsparker og innovationsmiljøer samt ansatte i regioner og kommuner, der er involveret i erhvervsfremmeindsatsen. Aktiviteterne varierer fra enkeltstående seancer til sammenhængende modulopbyggede kompetenceforløb.

En central nyskabelse i Væksthusene 2.0 er, at der arbejdes med 3 vækstpotentialeniveauer:

A, B og C, hvor A repræsenterer det højeste vækstpotentialeniveau. Væksthusene 2.0 er kendetegnet ved, at der etableres et vækstpartnerskab mellem virksomheden og erhvervsservicesystemet. Virksomheden skal have vækstambitioner, målet er skalérbarhed og den gennemførte indsats af vækstpartnerskabet vurderes som en investering. I praksis sker vækstkortlægningen via en metodebaseret potentialeafklaring i form af anvendelse af bl.a. Væksthjulet, og hensigten er at styrke virksomhedens strategiske tilgang, adfærd og vækstberedskab.

Der er i Væksthusene 2.0 opstillet følgende kriterier for en vurdering af en virksomheds vækstpotentialeniveau:

- Vækstambitionen
- Købmandsskab
- Skalérbarhed
- Organisatorisk kapacitet
- Internationalt fokus
- Strategi/mulighed for finansiering af vækst
- Fokus på teknologi og innovation
- Potentiale som rollemodel.

For de 3 vækstpotentialeniveauer: A, B og C er der for hvert kriterium angivet, hvad virksomheden skal leve op til for at opnå adgang til det pågældende niveau. Det betyder, at parterne i innovations-/økosystemet, navnlig vækstkonsulenterne, skal være skarpe på overgangene mellem de 3 niveauer inden for de 8 kriterier.

Målet er at vækstkonsulenter og andre parter i innovations-/økosystemet fortløbende skal være attraktive sparringspartnere for de virksomheder, der har lyst og evne til at arbejde målrettet med deres vækstpotentiale. Derfor skal vækstkonsulenter og andre relevante parter i innovations-/økosystemet tilbydes kompetenceudviklingsforløb, hvor der er fokus på at styrke vejledningsindsatsen gennem målrettede tilbud.

Nedenfor er en oversigt over de generalist- og specialistkompetencer, som er fremhævet i evalueringen af væksthuse.

Det er vurderingen, at medarbejderne i den lokale erhvervsservice særligt er kendetegnende ved generalistkompetencer suppleret med stor viden om lokale nøgleerhverv.

Centrale kompetencer i Væksthuse:

Generalistkompetencer:

- Dygtig coach (evne til at stille de rigtige spørgsmål)
- Behovsafdækker (evne til at identificere vækstpotentiale og vurdere for strategisk udvikling)
- Facilitator (evne til at bruge kollegaer og motivere til fremdrift hos kunderne)
- Analytiker (evne til at sætte sig ind i markedet og identificere svage sider hos kunderne)
- Strategiforståelse
- Helhedsforståelse for virksomhedsudvikling
- Relevant erhvervserfaring (iværksættererfaring eller ledererfaring i vækstvirksomhed)
- Dybdekendskab til Væksthjulet.

Specialistkompetencer:

- IPR
- Kapitalformidling
- Internationalisering
- Teknologi/produktion
- Afsætning
- Ledelse og strategi
- Kendskab til nøgleerhverv i regionen.

Tilrettelæggelsen af kompetenceudviklingstilbud har til formål særligt at styrke specialistkompetencerne, således at flere i innovations-/økosystemet bliver i stand til at kunne vejlede og udfordre vækstvirksomheder inden for de områder og kriterier, der lægges vægt på i vurderingen af virksomhedernes vækstpotentialeniveau. Ambitionen er således på sigt, at eks. alle vækstkonsulenter skal kunne vejlede alle typer af virksomheder uanset branche på fx A-niveau i forhold til de opstillede kriterier.

En fremtidig tilgang til kompetenceudviklingsindsatsen ift. innovations-/økosystemet kan tage udgangspunkt følgende model:

Et grundmodul (målgruppen er alle i innovations-/økosystemet, afvikles en gang årligt med det formål at stille skarpt på erhvervsserviceindsatsens rationale, referenceramme og væsentligste begreber samt skabe opdateret overblik over innovations-/økosystemets parter

og mest centrale tilbud)

Et vækstspor, som tager sigte på kompetenceudvikling ift. et givet vækstpotentialeniveau (målgruppen er konsulenter i innovation-/økosystemet med hyppig virksomhedskontakt i vejledningssituationer); dvs. særskilte moduler målrettet vejledning af virksomheder på A-, B- og C-niveau.

Et udviklingsspor, som er målrettet kompetenceudvikling ift. udvalgte sektorer og erhvervsmæssige styrkepositioner (målgruppen er alle i innovations-/økosystemet), kan eks. være inden for turisme, cleantech, velfærdsinnovation, fødevarer mv.

Hidtil har tiltagene overvejende været udviklet og gennemført på regional basis; dvs. at aktiviteterne naturligt har taget afsæt i regionale behov og muligheder for finansiering. Der ønskes nu et mere præcist overblik over omfang og indhold i disse aktiviteter mhp. i højere grad af kunne erfaringsudveksle og gøre best practices til fælles gods og nye fremadrettede initiativer i en bredere landsdækkende sammenhæng.

Den udbudte opgave:

Følgende ønskes udført:

1. Afklaring/identifikation af behov og strategi for fremtidige initiativer med henblik på den videre kompetenceudvikling:

a. En kortlægning/beskrivelse af de regionale kompetenceudviklingsaktiviteter:

i. Indhold (emner, fokus mv.)

ii. Omfang (antal seancer, moduler, tid mv.)

iii. Metode (undervisning, grupper, webinarer, konferencer mv.)

iv. Organisering (projekt, akademiråd mv.)

v. Finansiering (region, EU, kommuner, væksthuse mv.)

vi. Væksthusets rolle (koordinator/ansvarlig, deltager mv.).

2. En evaluering af indsatser ift.:

a. Kompetenceniveauet i det regionale innovations-/økosystem (kvalifikationer, samarbejde, kontakt med vækstlaget mv.).

Resultatforventningerne er et faktabaseret udgangspunkt for nye, landsdækkende tiltag fra væksthuse som regionale kompetenceudviklere.

Konkret forventes aktiviteten afleveret som en oversigt over hidtidige og eksisterende regionale aktiviteter på feltet i væksthuses levetid (siden 2007) samt beskrivelser af best practices.

Desuden ønsket der gennemført en workshop, hvor resultatet af kortlægning/evaluering/best practices præsenteres og drøftes, samt gennemførelse af en workshop, hvor oplæg til en fremtidig model/strategi for væksthuse som regionale knudepunkter for kompetenceudvikling fremlægges og drøftes. På den baggrund skal der udarbejdes en endelig model/strategi/koncept.

Deltagere i ovennævnte proces vil være repræsentanter for Erhvervsstyrelsen, Kommunernes Landsforening, erhvervsorganisationer, lokal erhvervsservice, væksthuse og evt. øvrige relevante ressourcepersoner.

Opgaven skal være afsluttet senest 31.8.2014.

Værdien af aftalen skønnes at være 300 000 DKK ekskl. moms.

2) CPV code(s)

79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 300 000 DKK

4) Indication about different time frame or duration

Duration in months: 5 (from the award of the contract)

5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres på www.vhmidtjylland.dk

Lot No: 2

Lot title: »Brugerevaluering og effektmåling«

1) Short description

Delaftale 2 — brugerevaluering og effektmåling:

Formålet med aktiviteten »Brugerevaluering/effektmåling« er at forbedre målingerne af effekter og brugertilfredshed i Væksthusene. Ønsket er at få et så præcist billede af Væksthusenes effekter som muligt, og samtidig sikre fremtidig adgang til måling af kundertilfredshed og effekt af væksthusenes indsats.

Baggrund:

Væksthusene har siden starten i 2007 arbejdet systematisk med effekt- og kvalitetsmåling af væksthusenes ydelser. Væksthusene er med både effektmålingerne og Net Promoter Score (NPS) kommet langt, også internationalt set, i at skabe et målesystem for tiltag rettet direkte mod virksomheder. I en internationale benchmarking fra OECD, påpegede man blandt andet målesystemet som en af Væksthusenes styrker.

I foråret 2013 gennemførte IRIS Group en evaluering af Væksthusene, hvor de anvendte andre processer og overvejelser i deres vurdering af effekterne af Væksthusenes indsats og hvor de udarbejdede en kvantificering af den samlede effekt.

Selvom man er kommet langt i væksthusene, så er det ønsket, fortsat at udvikle væksthusenes effektmålingssystem, så de samlede effekter af væksthusenes indsats står tydeligt frem. Både OECD's analyse og evalueringen fra IRIS Group viser, at der er områder, hvor effektmålingssystemet kan videreudvikles, særligt i forhold til at inddrage flere parametre der har fokus på effekter som for eksempel kapitalfremskaffelse, patenter, produktudvikling, markedsføring og ledelsesudvikling.

Den udbudte opgave:

Specifikationen af opgaven fokuserer på de overordnede målsætninger, suppleret med en række konkrete krav, der skal tilgodeses. Der er således en stor grad af metodefrihed i opgaveløsningen.

Følgende ønskes gennemført:

Videreudvikling af effektmålingssystemet, som skal adressere følgende områder/spørgsmål:

1. Hvornår effekterne måles — er 1 år tilstrækkeligt lang tid for virksomheder til at absorbere en vækstplan?
2. Kan erfaringerne fra Vækst Via Ledelse bruges i forhold til at inkludere mere kvalitative variable (entrepreneurial learning)?
3. Hvordan kan man sikre, at flest mulige virksomheder optræder i evalueringen (i dag sorteres mange iværksættere fra)?
4. Kan andre succeskriterier være relevante at inddrage i evalueringen — f.eks. kapitalfremskaffelse og patentering?
5. Kan man segmentere målgrupperne i evalueringen for at få større viden om dem, som oplever den største vækst blandt væksthusenes kunder (hvordan kunne 3 arketyper på succeser for eksempel se ud)?

Aktiviteter og leverancer:

Det forventes, at der planlægges, koordineres, ledes og gennemføres relevante aktiviteter af høj kvalitet, som medfører, at ovennævnte formål med aktiviteten indfris.

Opgaven løses i samarbejde med en referencegruppe fra væksthusene, som vil bistå tilbudsgiver med at koordinere, planlægge og gennemføre de relevante aktiviteter, og som

også bidrager til rapportskrivning og er sparringspartner for projektteamet.

Herunder anføres en række konkrete krav til aktiviteter og leverancer, som skal være indeholdt i opgaveløsningen:

— Der skal gennemføres en proces sammen med nøglemedarbejdere i væksthuse, hvor målet er at komme med klare og tydelige anbefalinger til hvordan væksthuses effektivitetssystem kan inddrage flere parametre. Denne proces skal munde ud i en kort rapport, der skrives i samarbejde med udvalgte medarbejdere i væksthuse.

— Der skal gennemføres en test af hvorvidt og hvordan disse parametre kan inddrages i effektiviteten af væksthuse og hvilke fordele og ulemper der er, ved de forskellige parametre og hvordan disse kan evalueres ved hjælp af registerdata fra Danmarks Statistik sådan som de anvendes i det nuværende effektivitetssystem.

Resultaterne skal sammenfattes i en rapport der som minimum indeholder følgende:

1. Væksthuses nuværende målesystem — fordele og ulemper
2. Forslag til mulige forbedringstiltag
3. Test af forbedringstiltag
4. Samkøring med kvalitativ analyse og test
5. Konklusion og anbefalinger

Opgaven skal være afsluttet senest 15.6.2014.

Aftalen skønnes at have en værdi af 400 000 DKK ekskl. moms, herudover refunderes datakøb med indtil 100 000 DKK ekskl. moms.

2) CPV code(s)

79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 500 000 DKK

4) Indication about different time frame or duration

Duration in months: 5 (from the award of the contract)

5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres på www.vhmidtjylland.dk

Lot No: 3

Lot title: »Internationale Aktiviteter«

1) Short description

Delaftale 3 — internationale aktiviteter:

Formålet aktiviteten »Internationale aktiviteter« er at sikre fælles udvikling af en forbedret platform for væksthuses mulighed for at hjælpe virksomhederne frem mod internationalisering.

Indholdet er:

Overblik over eksisterende internationale aktiviteter og virkemidler i væksthuse

Strategi for styrkelse af væksthuses internationale indsats, herunder platform for øget national og tværregional samarbejde om indsatsen

Oplæg til fremadrettet fælles indsats for øget aktivering af internationale vækstpotentialer.

Resultatforventningerne er på det konkrete plan, at der udarbejdes oplæg til en fælles landsdækkende internationaliseringsindsats i væksthuse, hvor det enkelte væksthuse' spidskompetencer kan aktiveres på tværs af regionsgrænser. Samtidig er det målet, at virksomhedernes og væksthuses kompetencer og viden øges, at endnu flere virksomheder har fokus på eksport, og at de lykkes med at øge eksporten herunder trække EU-midler til Danmark. Senest i efteråret 2014, og under hensyntagen til regionale udfordringer,

fremlægges et færdigt oplæg til en fælles landsdækkende internationaliseringsindsats i væksthuse.

Eksportudvikling og internationalisering som driver for realisering af vækstpotentiale:

Væksthuse har hver især på baggrund af den hidtidige indsats for at fremme målgruppens muligheder for at realisere internationale vækstpotentialer en mængde erfaringer. I det følgende beskrives nogle af de mere centrale erfaringer, som der med fordel kan tages højde for i en fremadrettet fælles indsats på feltet.

Mange små og mellemstore virksomheder i væksthuses målgruppe har enorme urealiserede eksportpotentialer, såvel på nærmarkeder som fjernmarkeder (såkaldte volumen- og vækstmarkeder). Alene på BRIK markederne nævnes store potentialer — i niveauet flere mia. DKK årligt — som kan realiseres ved en struktureret indsats. Men erfaringen er også, at det i særdeleshed kræver en målrettet og intensiv indsats at omsætte potentialet til konkret vækst.

Ofte er virksomhedernes udgangspunkt kendetegnet ved en række udfordringer, bl.a.:

Ustruktureret og tilfældigt markedsvalg

Ingen procedure for markedsindtrængning eller ressource/kompetenceforbrug

Manglende strategi/bevidsthed om forskellen på hjemmemarkedet/nærmarkederne og fjernmarkeder

Ingen eller mangelfuld viden om markedsforhold (kunder, segmenter, købeadfærd, konkurrenter, lovgivning etc.)

Tilfældigt valg af lokale partnere (forhandlere, agenter, distributører mv.)

Ingen eller mangelfuld viden om aktører og muligheder inden for eksportassistance- og finansiering.

Overordnet betragtet er det kendetegnende, at mange virksomheder igangsætter/udvider eksportindsatsen tilfældigt og ustruktureret; f. eks. efter messebesøg, hvor der opnås kontakt til potentielle kunder og/eller forhandlere, og samarbejdet igangsættes hurtigt herefter uden dybdegående sonderinger. Samarbejdet udvikler sig desværre sjældent efter hensigten, og ressourceforbruget står ikke mål med resultaterne.

Erfaringsmæssigt undervurderer mange virksomheder, hvad der skal til for at komme ind på et nyt eksportmarked eller etablere sig med eget setup (produktion, logistik, distribution mv.) i udlandet. Et forhold, der forstærkes, er når der er tale om fjernmarkeder, hvor ressourcebehovet for at sikre en effektiv eksekvering, ikke kan sammenlignes med erfaringer fra nærmarkederne. Desværre er det en udbredt opfattelse, at den væsentligste forskel ift. fjernmarkeder er, at tingene skal flyttes længere væk i geografisk forstand. Imidlertid viser erfaringerne, at i praksis er etableringen på et fjernmarked måske mere sammenligneligt med opstarten af en helt ny virksomhed — med nye konkurrenter, nye kontakter, nye kutymer osv. Som regel kan den strategi, som var effektiv ift. ét marked ikke genanvendes, og adgangen til fjernmarkederne fordrer helt nye strategiske overvejelser — og ikke mindst ressourcer, fokus og ledelsesmæssig opbakning.

Væksthuse har siden starten haft øget eksportomsætning i målgruppen som et erklæret vækstmål. Derfor har indsatsen for at skabe vækst på baggrund af internationale potentialer været et helt centralt indsatsfelt i alle væksthuse. Således har væksthuse, i tæt samspil med både nationale og regionale parter, over tid udviklet en bred palette af virkemidler, som spænder over sammenhængende programmer, regionale og nationale operatørfunktioner, indstationerede internationaliseringsrådgivere samt tætte samarbejdsrelationer til en række centrale eksterne parter, bl. a. Eksportrådet, EksportKreditFonden (EKF), Investeringsfonden for Udviklingslande (IFU), Nefco/Nopef m.fl.

Disse erfaringer ønskes kortlagt, og evalueret, således at der kan skabes et dækkende overblik over indsatsen, erfaringerne og effekterne. Dette ønskes anvendt som et faktabaseret grundlag for en proces, hvor væksthuse sammen med relevante parter kan formulere en

slagkraftig strategi for øget aktivering af målgruppens internationale vækstpotentiale via væksthuses og samarbejdspartners muligheder. Strategien skal både tage højde for regionale erhvervsmæssige styrkepositioner og optimale muligheder for at skabe kritisk masse og anvende kompetencer på tværs af regionsgrænser.

Den udbudte opgave:

Følgende ønskes udført:

1. Overblik over eksisterende internationale aktiviteter og virkemidler i væksthuse

En kortlægning/beskrivelse af de regionale eksportudviklings-/internationaliserings-aktiviteter:

— Indhold/virkemidler

— Metode

— Organisering

— Økonomi/finansiering.

En evaluering af indsatsen og effekterne ift.:

— Deltagervirksomhedernes fokus på internationale vækstpotentialer

— Deltagervirksomhedernes økonomiske performance (eksportomsætning).

2. Strategi for styrkelse af væksthuses internationale indsats, herunder platform for øget national og tværregional samarbejde om indsatsen:

Gennemførelse af 2 workshops, hvor resultatet af pkt. 1 fremlægges og drøftes på første workshop. På anden workshop fremlægges og drøftes et oplæg til en fremtidig internationaliseringsstrategi for væksthuses indsats, som bl.a. adresserer:

— Væksthuses kompetencer, herunder muligheder for aktivering på tværs af regionsgrænser

— Kriterier for involvering af eksterne aktører, herunder private rådgivere

— Organisatoriske og økonomiske rammer, herunder finansiering.

3. Oplæg til fremadrettet fælles indsats for øget aktivering af internationale vækstpotentialer:

Fastlæggelse af operative rammer for en landsdækkende indsats, som tager højde for:

— Kritisk masse og behovet for specialisering (it. Forretningsområder og markedsvalg)

— Regionale erhvervsmæssige styrkepositioner

— Aktivering af eksterne kompetencer og muligheder i kredsen af eksisterende og potentielle samarbejdspartnere

— Virkemidler og metoder

— Finansiering af aktiviteterne.

Deltagerne i ovennævnte proces vil være repræsentanter for Erhvervsstyrelsen, de regionale vækstforasekretariater, Eksportrådet, væksthuse samt evt. øvrige relevante ressourcepersoner.

Et eksternt konsulentfirma rekrutteres efter udbud til gennemførelse af processen.

Opgaven skal være afsluttet senest 31.8.2014.

Aftalen skønnes at have en værdi af 400 000 DKK ekskl. moms.

2) CPV code(s)

79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor .

Estimated value excluding VAT: 400 000 DKK

4) Indication about different time frame or duration

Duration in months: 5 (from the award of the contract)

5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres på www.vhmidtjylland.dk

III.1. Conditions related to the contract

III.1.1. Deposits and guarantees required

Der stilles ikke krav om sikkerhedsstillelse og garantier.

III.1.2. Main financing conditions and payment arrangements and/or reference to the relevant provisions governing them

Der henvises udbudsmaterialet.

III.1.3. Legal form to be taken by the group of economic operators to whom the contract is to be awarded

Såfremt tilbuddet afgives af et konsortium, skal konsortiet inden evt. indgåelse af aftale afgive erklæring om, ubegrænset og solidarisk hæftelse mellem alle deltagere i konsortiet, samt en bemyndigelse til én deltager i konsortiet til ubegrænset at kunne forpligte de øvrige medlemmer af konsortiet ved sin underskrift.

III.1.4. Contract performance conditions

The performance of the contract is subject to particular conditions: no

III.2. Conditions for participation

III.2.1. Suitability to pursue the professional activity, including requirements relating to enrolment on professional or trade registers

List and brief description of conditions: A. Navn, adresse, CVR-nummer, Web-adresse, telefonnummer, e-mailadresse, samt kontaktperson hos tilbudsgiver.

B. Tro og love-erklæring vedrørende ubetalt gæld til det offentlige i henhold til lovbekendtgørelse nr. 336 af 13.5.1997. Tro og love-erklæring kan afgives ved underskrift på tilbudslisten.

C. Tro og love-erklæring om, at tilbudsgiver ikke befinder sig i en af de i direktiv 2004/18/EF artikel 45 anførte situationer. Tro og love-erklæringen kan afgives ved underskrift af tilbudslisten.

D. Såfremt tilbuddet afgives af et konsortium, skal de i pkt. III.2.1)-III.2.3) krævede oplysninger vedlægges for samtlige konsortiedeltagere.

E. I det omfang tilbudsgiver støtter sine kompetencer på en anden virksomheds økonomiske og finansielle formåen, skal oplysningerne i henhold til pkt. B også vedlægges for denne virksomhed sammen med en erklæring om, at virksomheden indestår for tilbudsgivers opfyldelse af aftalen.

I det omfang tilbudsgiver støtter sine kompetencer på en anden virksomheds tekniske formåen, skal oplysningerne i henhold til pkt. C også vedlægges for denne virksomhed sammen med en erklæring om, at virksomheden stiller sine ressourcer til rådighed for tilbudsgiver i forbindelse med opfyldelse af aftalen.

III.2.2. Economic and financial ability

List and brief description of conditions: Årsregnskab for de seneste 3 regnskabsår eller ledelsesattesteret erklæring med oplysning om tilbudsgivers økonomiske nøgletal for de seneste 3 regnskabsår omfattende omsætning, resultat, balance og egen kapital.

Er tilbudsgiver etableret inden for de seneste 3 år, skal tilbudsgiver alene sende årsregnskab /økonomiske nøgletal for afsluttende regnskabsår. Har tilbudsgiver endnu ikke afsluttet det første regnskabsår, vedlægges i stedet revisorattesteret erklæring med oplysning om

tilbudsgivers aktuelle økonomiske nøgletal omfattende omsætning, resultat, balance og egenkapital.

III.2.3. Technical and professional ability

List and brief description of conditions:

Beskrivelse af tilbudsgivers væsentligste referencer fra tilsvarende eller lignende opgaver udført inden for de seneste 3 år. Referencer bør angive kunde inkl. kontaktdata, opgavens størrelse (værdi), beskrivelse af tilbudsgivers egne ydelser samt udførelsesperiode (status). Væksthuset forbeholder sig ret til kontrol af oplysningerne og til at kontakte angivne referencer.

III.2.4. Information about reserved contracts

III.3. Conditions specific to services contracts

III.3.1. Information about a particular profession

Execution of the service is reserved to a particular profession: no

III.3.2. Information about staff responsible for the performance of the contract

Obligation to indicate the names and professional qualifications of the staff assigned to performing the contract: yes

Section IV: Procedure

IV.1. Type of procedure

IV.1.1. Type of procedure

Open

IV.1.2. Information about the limits on the number of candidates to be invited

IV.1.3. Information about reduction of the number of solutions or tenders during negotiation or dialogue

IV.2. Award criteria

IV.2.1. Award criteria

The most economically advantageous tender in terms of Price is not the only award criterion and all criteria are stated only in the procurement documents

IV.2.2. Information about electronic auction

An electronic auction will be used: no

IV.3. Administrative information

IV.3.1. File reference number attributed by the contracting authority

IV.3.2. Previous publication concerning this procedure

no

IV.3.3. Conditions for obtaining specifications and additional documents or descriptive document

IV.3.4. Time limit for receipt of tenders or requests to participate

30.4.2014 - 12:00

IV.3.5.

Estimated date of dispatch of invitations to tender or to participate to selected candidates

IV.3.6. Languages in which tenders or requests to participate may be submitted

Danish.

IV.3.7. Minimum time frame during which the tenderer must maintain the tender

Duration in months: 3 (from the date stated for receipt of tender)

IV.3.8. Conditions for opening of tenders

Persons authorised to be present at the opening of tenders: no

Section VI: Complementary information

VI.1. Information about recurrence

This is a recurrent procurement: no

VI.2. Information about European Union funds

The procurement is related to a project and/or programme financed by European Union funds: no

VI.3. Additional information

Beløbsangivelser i tilbuddet skal være i danske kr. (DKK) ekskl. moms.

Tilbuddet skal afleveres i 3 papireksemplarer (1 original og 2 kopier) samt en digital udgave på CD-rom eller USB-stik. Tilbuddet skal være mærket »Udbud af Konsulentytelser til Væksthusene«. Tilbuddet skal afleveres som anbefalet post eller ved personlig aflevering til: Væksthus Midtjylland, Att.: Erik Kraup, Åbogade 15, 8200 Århus N.

Det samlede udbudsmateriale kan rekvireres på www.vhmidtjylland.dk

VI.4. Procedures for review

VI.4.1. Review body

Official name: Klagenævnet for Udbud

Postal address: Dahlerups Pakhus, Langelinie Allé 17

Town: København Ø

Postal code: 2100

Country: Denmark

E-mail: klfu@erst.dk

Telephone: +45 35291000

Internet address: <http://www.klfu.dk>

VI.4.2. Review procedure

Precise information on deadline(s) for review procedures: Klager over indgået aftale skal være modtaget i Klagenævnet for Udbud inden 45 dage fra dagen efter, at ordregiver har offentliggjort bekendtgørelsen i Den Europæiske Unions Tidende om, at ordregiver har indgået kontrakt. Senest samtidig med at klagen indgives til Klagenævnet for Udbud, skal klageren sende eller maile kopi af klagen med bilag til ordregiver, og om hvorvidt klagen er indgivet i standstill-perioden. Ligesom klager skal meddele Klagenævnet, om klager har underrettet ordregiver om klagen og klageren skal derfor sende kopi af underretningen af ordregiver til Klagenævnet. I tilfælde hvor klagen ikke er indgivet i standstill-perioden, skal klageren angive, hvorvidt der begæres opsættende virkning af klagen.

Klagen skal vedlægges et klagegebyr på 10 000,00 DKK. Ved indsendelse af klage, hvor der klages over en overtrædelse af EU's udbudsdirektiver, indbetales dog et klagegebyr på 20 000,00 DKK.

VI.4.3. Service from which information about the review procedure may be obtained

Official name: Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Postal address: Carl Jacobsens Vej 35

Town: Valby

Postal code: 2500

Country: Denmark

E-mail: kfst@kfst.dk

Telephone: +45 41715000

Internet address: <http://www.kfst.dk>

VI.5. Date of dispatch of this notice

18.3.2014