

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

OJ S 159/2019 20/08/2019

Contract award notice

Services

Legal Basis:

Directive 2014/24/EU

Section I: Contracting authority

I.1. Name and addresses

Official name: Væksthus Midtjylland

National registration number: 30089456

Postal address: Åbogade 15

Town: Aarhus N

NUTS code: DK04 Midtjylland

Postal code: 8200

Country: Denmark

Contact person: Anna Maria Sønderholm

E-mail: ams@vhmidtjylland.dk

Telephone: +45 20991709

Internet address(es):

Main address: <https://permalink.mercell.com/95312143.aspx>

Address of the buyer profile: <http://www.vhmidtjylland.dk/>

I.4. Type of the contracting authority

Body governed by public law

I.5. Main activity

Other activity: Erhvervsfremme

Section II: Object

II.1. Scope of the procurement

II.1.1. Title

Tildelingsbekendtgørelse på Program for virksomhedsudvikling - delydelse 2d Strategisk Netværk, fase 1

II.1.2. Main CPV code

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

II.1.3. Type of contract

Services

II.1.4. Short description

Tilbudsfase for Program for Virksomhedsudvikling 2019-2021 - Investering i vækst - delaftale 2d, Strategisk Netværk, fase 1. Tilbudsfasen er udelukkende for prækvalificerede leverandører.

II.1.6.

Information about lots

This contract is divided into lots: yes

II.1.7. Total value of the procurement

Value excluding VAT: 840 000,00 DKK

II.2. Description

II.2.1. Title

Basismodul (Rammeaftale/delydelse 2a)

Lot No: 2a

II.2.2. Additional CPV code(s)

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

II.2.3. Place of performance

NUTS code: DK04 Midtjylland

II.2.4. Description of the procurement

Basismodulet er endagsseminarer (varighed på typisk 4 - 8 timer), hvor hold af virksomheder introduceres til en række centrale grundlæggende forhold (værktøjer) omkring strukturerede vækstprocesser af eksterne relevante fagpersoner. Eksempel på elementer i program for Basismodul: Struktureret præsentation af deltagende virksomheder, bl.a. plan for udvikling og vækst; Afklaring af hvad vækstbegrebet indeholder; Afklaring af den enkelte virksomheds mindset, bl.a. ledelsen/ressourcer (økonomi, organisation m.m.) og ambitioner (eksport, indtjening, ansatte, produktudvikling m.m.); Kommentarer og udfordring fra øvrige deltagende virksomheder; Arbejde med basal vækstplan. Basismodulerne bliver med dette program relevante for virksomheder, der ikke er helt afklarede i relation til deres egne vækstambitioner og vækstressourcer, således at de efter Basismodulet bl.a. har en indledende klarhed over omfanget af vækstambitioner og de tilhørende/krævede handlinger og ressourcer for at kunne udleve vækstambitionerne. Forløbet afsluttes med, at rådgiver indsender kort slutrapport indeholdende konklusion på bl.a. relevansen af programpunkterne og virksomhedernes udbytte af Basismodulet. Der henvises i øvrigt til dokumentet Ydelsesbeskrivelse virksomhedsprogrammet for beskrivelsen af Basismoduler (Rammeaftale/delydelse 2a).

II.2.5. Award criteria

Quality criterion - Name: Kompetencer / Weighting: 40

Quality criterion - Name: Metodebeskrivelse / Weighting: 30

Price - Weighting: 30

II.2.11. Information about options

Options: no

II.2.13. Information about European Union funds

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

II.2.14. Additional information

II.2. Description

II.2.1. Title

Træningscamps (Rammeaftale/delydelse 2b)

Lot No: 2b

II.2.2. Additional CPV code(s)

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

II.2.3. Place of performance

NUTS code: DK04 Midtjylland

II.2.4. Description of the procurement

Hvor Basismodulerne vil være relevante for virksomheder, der ikke er helt afklarede i relation til deres egne vækstambitioner og vækstressourcer, så vil en Træningscamp tage virksomhederne endnu videre og sætte struktur, tidsplan, finansieringsbehov og lign. på plads for de deltagende virksomheder, således at de efter Træningscampen ikke bare er afklarede i forhold til vækstambitioner og vækstressourcer, men har fået lavet en handleplan for, hvorledes virksomhedens vækstforløb skal realiseres.

Træningscamps bør derfor tage udgangspunkt i de deltagende virksomheders behov.

Den praktiske tilgang til gennemførelse af Træningscamps er, at et givet kompetenceudviklingsbehov, som er defineret af virksomheder og Ordregiver eller andre aktører integreres i rammerne for afholdelse af Træningscamp, dvs. der udformes et programforslag, der kan understøtte virksomhedernes vækstbestræbelser. På den baggrund rekrutteres virksomhederne. Formålet med en Træningscamp kan i nogle tilfælde være at elaborere temaet fra et Basismodul. Rådgiver findes blandt de rådgivere som Ordregiver har indgået rammeaftale med.

Træningscamps er forhold af virksomheder og afholdes over 2 ikke nødvendigvis sammenhængende dage (varighed på 2 x 4 - 8 timer). Formålet er at tage deltagerne skridtet videre og skabe grundlag for læringsprocesser ift. struktureret anvendelse af såvel interne som eksterne ressourcer i virksomhedens vækstberedskab. En Træningscamp bygger således ofte (men ikke nødvendigvis) videre på et Basismodul, og kan benytte samme eller en anden Rådgiver. Rådgiver som har gennemført basismodulet har ikke fortrinsret i forbindelse med udvælgelse af Rådgiver til Træningscamps. Udvælgelse af Rådgiver følger de regler der er opstillet i rammeaftalen.

Indholdet kan eksempelvis være en elaborering af udbyttet fra Basismodulet, hvor der læres - og ikke mindst afprøves bl. a. værktøjer vedrørende:

- 1) Eksterne videnkilder (eks. rådgivere, videninstitutioner og erhvervsservicesystemet);
- 2) Interne organisatoriske ressourcer (eks. ledelse, bestyrelse, advisory boards) og eksterne netværksrelationer (med andre vækstorienterede virksomheder);
- 3) Målrettede interaktioner med markeder og finansieringskilder.

Fokus er identifikation og arbejde med skalerbare forretningsmodeller, risikoelementer mv. samt videre målretning af vækstplan og f.eks. træning i formidling af vækstplan (overfor et panel).

En Træningscamp tager således virksomhederne endnu videre ved at sætte struktur, tidsplan, finansieringsbehov og lign. på plads for de deltagende virksomheder, således at de efter Træningscamp ikke bare er afklarede i forhold til vækstambitioner og vækstressourcer, men har fået lavet en forbedret vækstplan for, hvorledes virksomhedens vækstforløb skal realiseres. Forløbet afsluttes med, at Rådgiver indsender kort slutrapport indeholdende konklusion på bl. a. relevansen af programpunkterne og virksomhedernes udbytte af Træningscamp. Der henvises i øvrigt til dokumentet Ydelsesbeskrivelse virksomhedsprogrammet for beskrivelsen af Træningscamps (Rammeaftale/delydelse 2b).

II.2.5. Award criteria

Quality criterion - Name: Kompetencer / Weighting: 40

Quality criterion - Name: Metodebeskrivelse / Weighting: 30

Price - Weighting: 30

II.2.11. Information about options

Options: no

II.2.13. Information about European Union funds

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

II.2.14. Additional information

II.2. Description

II.2.1. Title

Virksomhedsnetværk (kollektive forløb), (Rammeaftale/delydelse 2c)
Lot No: 2c

II.2.2. Additional CPV code(s)

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

II.2.3. Place of performance

NUTS code: DK04 Midtjylland

II.2.4. Description of the procurement

Som et supplement til den individuelle rådgivning kan der også via vækstkortlægningen være skabt basis for, at en gruppe af virksomheder med fælles udfordringer sammen forsøger at løse disse. Virksomhedsnetværk består af hold på mindst 6 virksomheder. Formålet er at bringe virksomheder med overordnet betragtet de samme typer behov for viden sammen. Eksempler på indhold kan være inden for strategi, forretningsudvikling, markedsudvikling mv. De faglige indlæg leveres af eksterne rådgivere, der faciliterer Virksomhedsnetværkene og sørger for fremdriften i projektet.

Forløbet for et Virksomhedsnetværk vil blive planlagt i relation til den/de specifikke udfordringer, virksomhedernes forudsætninger for vækst, mulighederne for samarbejde /forretningsnetværk i gruppen m.m. således, at der bliver tale om skræddersyede forløb for de enkelte Virksomhedsnetværk.

De kollektive forløb i form af Virksomhedsnetværk indebærer, at deltagerne gennemgår forskellige moduler, som understøtter en vækstplan. Hvis det er relevant, kan der efterfølgende foretages planlægning og afvikling af en konkret projekt-begivenhed, eksempelvis messebesøg, markedsbesøg, test af forretningsidé, test af produktdesign, nye produkter etc.

Forløbet veksler mellem gruppemøder, seminarer og sparring af den enkelte virksomhed. Deltagerne vil undervejs have mulighed for at udveksle erfaringer, deltage i aktiv træning og udvikle strategier mv. Der kan evt. tilknyttes erfarne virksomhedsledere til forløbet og inddrages eksterne oplægsholdere med viden om relevante emner.

Et forløb for et Virksomhedsnetværk kan have varierende længde og kompleksitet. Længde og kompleksitet afhænger bl.a. af virksomhedernes behov og krav. I nogle tilfælde kan virksomhederne tænkes at have behov for flere moduler end i andre tilfælde, og derfor vil prisen for et forløb især variere med det antal timer, der bruges på et forløb. Der henvises i øvrigt til dokumentet Ydelsesbeskrivelse virksomhedsprogrammet for beskrivelsen af Virksomhedsnetværk (kollektive forløb), (Rammeaftale/delydelse 2c).

II.2.5. Award criteria

Quality criterion - Name: Kompetencer / Weighting: 40

Quality criterion - Name: Metodebeskrivelse / Weighting: 30

Price - Weighting: 30

II.2.11. Information about options

Options: no

II.2.13. Information about European Union funds

The procurement is related to a project and/or programme financed by European Union funds:
yes

Identification of the project: RFM-16-0018

II.2.14. Additional information

II.2. Description

II.2.1. Title

Strategisk netværk fase 1 (Rammeaftale/delydelse 2d)

Lot No: 2d

II.2.2. Additional CPV code(s)

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

II.2.3. Place of performance

NUTS code: DK04 Midtjylland

II.2.4. Description of the procurement

Strategiske netværk er et tilbud, der har til formål at bringe vækstpotentielle virksomheder sammen i forpligtende forretningssamarbejder, hvor den enkelte virksomhed via samarbejdet får betydelige strategiske fordele og synergieffekter, som virksomheden på egen hånd ikke vil kunne opnå - således forøges mængden af vækstpotentiale via samarbejdet, eksempelvis i forhold til nye produkter og/eller tjenesteydelser tæt på markedet. Aktiviteten Strategisk netværk er opdelt i 2 faser.

Fase 1 henvender sig til virksomhederne i målgruppen på det indledende plan ift. netværksperspektiver. Dvs. på et tidligt tidspunkt i processen, og hvor den enkelte potentielle netværksdeltager skal afklares ift. indhold og effekt ved deltagelse i et strategisk samarbejde. Opgaven for udvalgte rådgivere er at identificere potentielle virksomheder til netværksdeltagelse og facilitere en proces, hvor dels mulighederne for et konkret og forpligtende virksomhedssamarbejde og dels fokus/indhold i samarbejdet afklares.

Fase 1 skal således resultere i en vækstplan for mindst 3 virksomheder (en for hver virksomhed), der har besluttet sig for i en efterfølgende fase 2 at ville etablere et netværk. En Rådgiver, der har samlet et fase 1 netværk er ikke udelukket fra at være Rådgiver i fase 2 for enten dette eller andre netværk. Fase 2 er ikke omfattet af dette udbud. Der henvises i øvrigt til dokumentet Ydelsesbeskrivelse virksomhedsprogrammet for beskrivelsen af Strategisk netværk (Rammeaftale/delydelse 2d).

II.2.5. Award criteria

Quality criterion - Name: Kompetencer / Weighting: 40

Quality criterion - Name: Metodebeskrivelse / Weighting: 30

Price - Weighting: 30

II.2.11. Information about options

Options: no

II.2.13.

Information about European Union funds

The procurement is related to a project and/or programme financed by European Union funds:
yes

Identification of the project: RFM-16-0018

II.2.14. Additional information

II.2. Description

II.2.1. Title

InnoBooster (Rammeaftale/delydelse 2e)

Lot No: 2e

II.2.2. Additional CPV code(s)

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

II.2.3. Place of performance

NUTS code: DK04 Midtjylland

II.2.4. Description of the procurement

Region Midtjylland har en samarbejdsaftale med Innovationsfonden med det formål at øge midtjyske virksomheders anvendelse af InnoBooster ordningen. I et InnoBooster forløb udvikles et nyt produkt eller service, der ikke er på markedet i dag, så konkurrenceevnen forbedres væsentligt. Det sker ved at tilføre virksomheden ekspertviden gennem et samarbejde med en videninstitution, en konsulent, eller ved at ansætte nye medarbejdere med særlige kompetencer. Et InnoBooster forløb er opdelt i 2 faser:

- Fase 1: Der gives indledningsvis et beløb på max. 6 000 DKK for vejledning til udarbejdelse af ansøgning. Dette beløb gives uanset om ansøgningen godkendes eller ej af Innovationsfonden,

- Fase 2: Når ansøgningen til Innovationsfonden er udarbejdet, indsendt og der er modtaget tilsagn fra Innovationsfonden gives et beløb på max. 10 000 DKK til løbende opfølgning og vejledning i projektperioden. Dette beløb skal også dække udarbejdelse af kort skriftlig opfølgning, når forløbet med Innovationsfonden er afsluttet.

Virksomheden ansøger om begge faser på én gang, og hvis ansøgningen til Innovationsfonden afvises sender Rådgiver faktura til Ordregiver derefter. Hvis ansøgningen derimod godkendes af Innovationsfonden, så meddeler Rådgiveren dette til Ordregiver og virksomheden kan derefter disponere over et beløb på max. 10 000 DKK til løbende opfølgning og vejledning i projektperioden, og Rådgiver sender i dette tilfælde først faktura til Ordregiver, når fase 2 er afsluttet. Efter afslutning af forløbet indsender Rådgiver en kort slutrapport, der beskriver om virksomheden har fået indsendt ansøgning eller ej (hvis der ikke er indsendt ansøgning beskrives kort hvorfor), hvis der er indsendt ansøgning beskrives om der er opnået tilsagn eller ej (tilsagn/afslag medsendes slutrapporten), hvis tilsagn er opnået beskrives hvorledes innovationsprojektet er gennemført og hvad udbyttet er. Der henvises i øvrigt til dokumentet Ydelsesbeskrivelse virksomhedsprogrammet for beskrivelsen af InnoBooster (Rammeaftale/delydelse 2e).

II.2.5. Award criteria

Quality criterion - Name: Kompetencer / Weighting: 40

Quality criterion - Name: Metodebeskrivelse / Weighting: 30

Price - Weighting: 30

II.2.11. Information about options

Options: no

II.2.13. Information about European Union funds

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

II.2.14. Additional information

Section IV: Procedure

IV.1. Description

IV.1.1. Type of procedure

Restricted procedure

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

IV.1.8. Information about the Government Procurement Agreement (GPA)

The procurement is covered by the Government Procurement Agreement: yes

IV.2. Administrative information

IV.2.1. Previous publication concerning this procedure

Notice number in the OJ S: [2018/S 225-514863](#)

IV.2.8. Information about termination of dynamic purchasing system

IV.2.9. Information about termination of call for competition in the form of a prior information notice

Section V: Award of contract

Title:

Program for virksomhedsudvikling - Tilbudsfase delydelse 2d Strategisk Netværk, fase 1

A contract/lot is awarded: yes

V.2. Award of contract

V.2.1. Date of conclusion of the contract

15/03/2019

V.2.2. Information about tenders

Number of tenders received: 5

Number of tenders received from SMEs: 0

The contract has been awarded to a group of economic operators: no

V.2.3. Name and address of the contractor

Official name: Tange & Partners ApS

Town: Vester Skerninge

NUTS code: DK031 Fyn

Country: Denmark

The contractor is an SME: yes

V.2.4. Information on value of the contract/lot

Total value of the contract/lot: 1,00 DKK

V.2.5. Information about subcontracting

Section V: Award of contract

A contract/lot is awarded: yes

V.2. Award of contract

V.2.1. Date of conclusion of the contract

15/03/2019

V.2.2. Information about tenders

Number of tenders received: 5

Number of tenders received from SMEs: 0

The contract has been awarded to a group of economic operators: no

V.2.3. Name and address of the contractor

Official name: Bech Andersen Consulting Aps

Town: Hinnerup

NUTS code: DK042 Østjylland

Country: Denmark

The contractor is an SME: yes

V.2.4. Information on value of the contract/lot

Total value of the contract/lot: 1,00 DKK

V.2.5. Information about subcontracting

Section V: Award of contract

A contract/lot is awarded: yes

V.2. Award of contract

V.2.1. Date of conclusion of the contract

15/03/2019

V.2.2. Information about tenders

Number of tenders received: 5

Number of tenders received from SMEs: 0

The contract has been awarded to a group of economic operators: no

V.2.3. Name and address of the contractor

Official name: HR International Consulting Aps

Town: Højslev

NUTS code: DK042 Østjylland

Country: Denmark

The contractor is an SME: yes

V.2.4. Information on value of the contract/lot

Total value of the contract/lot: 1,00 DKK

V.2.5. Information about subcontracting

Section V: Award of contract

A contract/lot is awarded: yes

V.2. Award of contract

V.2.1. Date of conclusion of the contract

15/03/2019

V.2.2. Information about tenders

Number of tenders received: 5

Number of tenders received from SMEs: 0

The contract has been awarded to a group of economic operators: no

V.2.3. Name and address of the contractor

Official name: MT21 Aps

Town: Viborg

NUTS code: DK04 Midtjylland

Country: Denmark

The contractor is an SME: yes

V.2.4. Information on value of the contract/lot

Total value of the contract/lot: 1,00 DKK

V.2.5. Information about subcontracting

Section V: Award of contract

A contract/lot is awarded: yes

V.2. Award of contract

V.2.1. Date of conclusion of the contract

15/03/2019

V.2.2. Information about tenders

Number of tenders received: 5

Number of tenders received from SMEs: 0

The contract has been awarded to a group of economic operators: no

V.2.3. Name and address of the contractor

Official name: Tyrsted Management Aps

Town: Århus C

NUTS code: DK04 Midtjylland

Country: Denmark

The contractor is an SME: yes

V.2.4. Information on value of the contract/lot

Total value of the contract/lot: 1,00 DKK

V.2.5. Information about subcontracting

Section VI: Complementary information

VI.3. Additional information

Der pågår p.t. drøftelser om ændret organisering af erhvervsfremmesystemet.

Samtlige Væksthus Midtjyllands opgaver og kompetencer forventes som følge heraf - jf. forlag til lov om erhvervsfremme af 23.10.2018 - pr. 1.1.2019 overdraget til et nyt tværkommunalt erhvervshus.

Såfremt dette effektueres, vil det nye tværkommunale erhvervshus, der overtager Væksthus Midtjyllands opgaver og kompetencer, fremadrettet optræde som ordregiver i forbindelse med udbuddet, og det tværkommunale erhvervshus vil blive endelig part på de udbudte rammeaftaler.

Der orienteres om at, at der samlet forventes indgået 55 rammeaftaler opdelt med 10 stk. på delaftale 2a, 10 stk. på delaftale 2b, 15 stk. på delaftale 2c, 5 stk. på delaftale 2d og 15 stk. på delaftale 2e.

VI.4. Procedures for review

VI.4.1. Review body

Official name: Klagenævnet for Udbud

Postal address: Nævnenes Hus, Toldboden 2

Town: Viborg

Postal code: 8800

Country: Denmark

E-mail: klfu@naevneneshus.dk

Telephone: +45 35291000

Fax: +45 33307799

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

VI.4.3. Review procedure

Precise information on deadline(s) for review procedures:

Præcise oplysninger om klagefrist(er): I henhold til LBK nr. 593 af 2.6.2016 om lov om

Klagenævnet for Udbud gælder følgende klagefrister i relation til gennemførelse af udbud:

Klage over ikke at være prækvalificeret skal være indgivet til Klagenævnet for Udbud inden 20 kalenderdage regnet fra dagen efter den dag, hvor ordregiveren har afsendt en underretning til de berørte ansøgere om, hvem der er blevet prækvalificeret, hvis underretningen har angivet en kort redegørelse for de relevante grunde for beslutningen, jf. lovens § 7, stk. 1.

Klage over tildeling af kontrakten skal være indgivet til Klagenævnet for Udbud inden 45 dage efter, at

Ordregiveren har offentliggjort en bekendtgørelse i Den Europæiske Unions Tidende om, at ordregiveren har indgået en kontrakt.

Klage i forbindelse med indgåelse af en rammeaftale skal indgives inden 6 måneder regnet fra dagen efter den dag, hvor ordregiver har underrettet de berørte ansøgere og tilbudsgivere.

Senest samtidig med at en klage indgives til Klagenævnet for Udbud, skal klageren skriftligt underrette

Ordregiveren om, at klage indgives til Klagenævnet for Udbud, og om, hvorvidt klagen er indgivet i standstill perioden, jf. lovens § 6, stk. 4. I tilfælde, hvor klagen ikke er indgivet i standstill perioden, skal klageren tillige angive, hvorvidt der begæres opsættende virkning af klagen, jf. lovens § 12, stk. 1.

Samtidig med indgivelse af klage skal der indbetales et klagegebyr på 20 000 DKK til Klagenævnet for Udbud.

VI.4.4. 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
Fax: +45 41715100
Internet address: <http://www.kfst.dk>

VI.5. Date of dispatch of this notice

15/08/2019