

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 20991719

Internet address(es):

Main address: <https://permalink.mercell.com/95350568.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 Rådgivningsydelser Iværksætterprogram 2018-2021 - delaftale 3e

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

Tilbudsfasefor Iværksætterprogram 2018-2021 - delaftale 3e, Ekstern Rådgiver til gennemførelse af "Præsentation for Business Angels og andre kapitalaktører af investeringscases". 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: 400 000,00 DKK

II.2. Description

II.2.1. Title

Træningscamps (rammeaftale/delaftale 3a)

Lot No: 3a

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

Træningscamps er målrettede kollektive forløb, hvor 8-12 iværksættere med vækstpotentiale gennemgår et målrettet kompetenceudviklingsforløb. Formålet med træningscamps er at afklare og aktivere deltagernes vækstpotentiale. Forløbene består af 2-4 moduler, hvor deltagerne arbejder med grundlæggende forhold vedrørende deres virksomheders udvikling og vækst. Værktøjer, der kan tænkes anvendt i forløbene er eksempelvis Business Model Canvas, Lean Start-up metoder o.lign. Træningscamps vil blive gennemført ved hjælp af eksterne Rådgivere med relevant profil. Deltagerne vil under og ved afslutningen af campforløbet have adgang til løbende sparring fra en gennemgående Væksthuskonsulent. Ordregiver definerer træningscampens indhold ofte på baggrund af forslag fra en eller en gruppe af virksomheder. Ordregiver udvælger Rådgiver ud fra de Rådgivere der er indgået rammeaftale med. Ordregiver forestår rekruttering af virksomheder. Det er Ordregiver alene, som kan godkende de indstillede virksomheder.

Når der er min. 8 tilmeldte virksomheder iværksættes træningscampen.

Campen består af 4 møder a 3-4 timer (dog mindst 12 t. i alt) indenfor en 2-5 mdr. periode.

Den valgte rådgiver udarbejder en slutrapport for hvert endt forløb. Slutrapporten beskriver forløbet og de opnåede resultater. Der henvises i øvrigt til Ydelsesbeskrivelse

Iværksætterprogram 2018-2021 for beskrivelsen af Træningscamps (rammeaftale/delaftale 3a).

II.2.5. Award criteria

Quality criterion - Name: Kompetencer / Weighting: 40

Quality criterion - Name: Metodebeskrivelse / Weighting: 30

Price - Weighting: 40

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: SFM-17-0012

II.2.14. Additional information

II.2. Description

II.2.1. Title

Vækstgrupper (rammeaftale/delaftale 3b)

Lot No: 3b

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

Vækstgrupper er målrettede kollektive forløb, hvor 8-12 iværksættere med vækstpotentiale gennemfører et tematiseret og målrettet kompetenceudviklingsforløb. De faglige temaer kan eksempelvis være internationalisering, online markedsføring, personligt salg, IPR mm. Gennemførelsen af Vækstgrupperne varetages af eksterne Rådgiverer, der har ekspertviden om de relevante faglige temaer. Vækstgrupperne kan betragtes som et supplement til de individuelle vækstforløb med køb af rådgivning, og udbyttet for deltagerne er kompetenceudvikling, sparring og erfaringsudveksling med andre iværksættere. Mellem de fælles møder får deltagerne adgang til individuel vejledning af en gennemgående Væksthuskonsulent. Ordregiver definerer vækstgruppens indhold ofte på baggrund af forslag fra en eller en gruppe af virksomheder. Ordregiver udvælger Rådgiver ud fra de Rådgivere, der er indgået rammeaftale med. Ordregiver forestår rekruttering og godkendelse af virksomheder. Vækstgruppen består af 4 møder a 3-4 timer indenfor en 2-4 mdr. periode. Den valgte rådgiver udarbejder en slutrapport for hvert endt forløb. Slutrapporten beskriver forløbet og de opnåede resultater. Der henvises i øvrigt til Ydelsesbeskrivelse Iværksætterprogram 2018-2021 for beskrivelsen af Vækstgrupper (rammeaftale/delaftale 3b).

II.2.5. Award criteria

Quality criterion - Name: Kompetencer / Weighting: 40

Quality criterion - Name: Metodebeskrivelse / Weighting: 30

Price - Weighting: 40

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-17-0023

II.2.14. Additional information

II.2. Description

II.2.1. Title

Masterclasses om kapital (rammeaftale/delaftale 3c)

Lot No: 3c

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

Når iværksættere begiver sig ud i søgen efter risikovillig kapital kan det være en tidskrævende og vanskelig øvelse. Der kræves en forståelse af de forskellige muligheder der er i kapitalmiljøet, gennemarbejdet investormateriale, styr på værdisætning og kapitalbehov og indblik i gængse værktøjer, skabeloner og forhandlingsprocesser. Derfor afholdes en række masterclasses for kapitalsøgende iværksættere, som har til formål at tilføre iværksætterne viden, netværk og kompetencer, således at iværksætternes muligheder for at komme i dialog med Business Angels og andre kapitalkilder bliver markant forbedrede. Temaerne for masterclasses kan eksempelvis være Risikovillig kapital eller Crowdfunding/Lending. Masterclasses kan dermed være et led i iværksætternes forberedelser til at indgå i: et kapitalcoachforløb, da de efter deltagelse i masterclasses - alt andet lige - vil være bedre rustede til at definere deres behov for sparring forud for selve kapitalsøgningen; en lettere kontakt til business angels. Derfor vil nogle få masterclasses blive tilrettelagt således, at iværksættere og Business Angels starter med at deltage i separate masterclasses og umiddelbart derefter mødes til networking i forbindelse med et kort fælles oplæg for begge grupper. Formålet med denne første networking er, at disse iværksættere senere fortsætter i formelle forløb i aktiviteten Præsentation for Business Angels og andre kapitalaktører (rammeaftale/delaftale 3e). Ordregiver definerer masterclassens indhold ofte på baggrund af forslag fra en eller en gruppe af virksomheder. Ordregiver udvælger Rådgiver ud fra de Rådgivere, der er indgået rammeaftale med. Ordregiver forestår rekruttering og godkendelse af virksomheder. Masterclasses består af et møde af 3-4 timer med i gennemsnit 20 deltagere i hver. Den valgte rådgiver udarbejder en slutrapport for hvert endt forløb. Slutrapporten beskriver forløbet og de opnåede resultater. Der påregnes afholdt 12 masterclasses. Der henvises i øvrigt til Ydelsesbeskrivelse Iværksætterprogram 2018-2021 for beskrivelsen af Masterclasses om kapital (rammeaftale/delaftale 3c).

II.2.5. Award criteria

Quality criterion - Name: Kompetencer / Weighting: 40

Quality criterion - Name: Metodebeskrivelse / Weighting: 30

Price - Weighting: 40

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-17-0023

II.2.14. Additional information

II.2. Description

II.2.1. Title

Ledere til startups (rammeaftale/delaftale 3d)

Lot No: 3d

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

Mange danske startups og vækstvirksomheder realiserer ikke deres fulde potentiale, fordi virksomheden mangler kommercielle kompetencer i ledelsen. En væsentlig årsag er, at virksomhederne ofte etableres af teknisk stærke profiler med en god idé. Når idéen har udmøntet sig i et innovativt produkt, skal der tiltrækkes specifikke kommercielle profiler som både har konkret erfaring inden for udvalgte brancher, udvalgte jobfunktioner, og som har modet og motivationen til at skifte fra en større velrenommeret virksomhed til en startup. Dette match kan være som at lede efter en nål i en høstak. Uden tunge kommercielle ressourcer i ledelsen vanskeliggøres og forsinkes processen med at skalere salget, bygge forretningsmodellen og den økonomiske og administrative driftsmotor, og dermed forsinkes virksomhedens vækst.

Der skal opbygges et netværk af kommercielle ildsjæle, der brænder for startups, der kan bidrage til at få bygget flere virksomheder hurtigere. Det er typisk erhvervsfolk med mangeårig erhvervserfaring, som begejstres over at designe forretningsmodeller, skalere salg og bygge virksomheder, selv om det kommer til at ske på risikable vilkår. De aftaler der indgås mellem virksomheder og ledere fra netværket er således ikke aflønning på markedsvilkår men typisk en minimumsløn eller en sweat-equity-model, hvor man kan optjene ejerskab efter arbejdsindsats. Det er målet, at 15 iværksættervirksomheder vil få tilknyttet en kommerciel lederkompetence. Det kan være forskellige typer kompetencer og rollebeskrivelser, f.eks. i form af salgschef, adm. direktør, økonomichef, supply chain manager, bestyrelsesformand. Det vigtige er ikke selve titlen, men at virksomhedens stiftere får så meget direkte kommercielt input som muligt i den daglige drift, eller som høj-aktivt arbejdende medlem af bestyrelse /advisory board. Der henvises i øvrigt til Ydelsesbeskrivelse Iværksætterprogram 2018-2021 for beskrivelsen af Ledere til startups (rammeaftale/delaftale 3d).

II.2.5. Award criteria

Quality criterion - Name: Kompetencer / Weighting: 40

Quality criterion - Name: Metodebeskrivelse / Weighting: 30

Price - Weighting: 40

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: SFM-17-0012

II.2.14. Additional information

II.2. Description

II.2.1. Title

Præsentation for Business Angels og andre kapitalaktører (rammeaftale/delaftale 3e)

Lot No: 3e

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

Den seneste og hidtil største kortlægning af aktiviteterne i det danske business angel-miljø viser, at aktivitetsniveauet er højt blandt danske business angels, både når det kommer til investeringer og til exits. Analysen, som er foretaget af Vækstfonden, Danish Business Angels og Keystones, viser at de aktive BA-ere som responderede på undersøgelsen i 2015 investerede for næsten 300 000 000 DKK og foretog 52 exits. Analysen viser endvidere, at de fleste BA-ere dedikerer 2 eller flere dage om ugen til drift og ledelse af deres porteføljevirkksomheder. Det underbygger argumentet om, at BA-ere bidrager til virksomhedernes vækst med kompetencer, viden og ressourcer. Formålet med aktiviteten er i at tiltrække, screene og præsentere gode midtjyske investeringscases for potentielle investorer, Business Angels og andre kapitalaktører. Det forventes at en del af disse investeringscases har gennemgået Masterclass aktiviteterne (rammeaftale/delaftale 3c). I alt præsenteres 40 iværksættere for relevante investorer, som har en interesse i at skyde kapital ind i virksomhederne. Disse investorer kan være individuelle, agere i en gruppe/konsortie sammenhæng, være en del af et Business Angels netværk, være større virksomheder, der ønsker at støtte nye startups, kort sagt kapitalaktører i et meget bredt set up. Dette for at sikre, at der kan findes det rigtige match for virksomhederne, og for at sikre at aktivitetens 40 match dækker branchemæssigt så bredt som muligt for at muliggøre at flest mulige iværksættervirksomheder har mulighed for at komme i mål med kapitalfrebringelse. Aktiviteterne foregår primært på fysiske medlemsmøder, men det kan også foregå digitalt til medlemmerne at BA-netværkene eller andre kapitalaktører. Udvalgte cases kan komme i spil på BA-møder andre steder i Danmark eller internationalt, hvis det måtte være relevant for den enkelte iværksætter. Iværksætteren tilbydes aktiviteter baseret på deres præcise behov, således deres ambition og potentiale aktiveres af de rigtige mennesker på det rigtige tidspunkt, med maksimal nytteeffekt til følge.

Ordregiver identificerer og rekrutterer de 40 virksomheder, som skal pitche. Dette sker løbende henover projektperioden. Ordregiver forestår den endelige udvælgelse. Ordregiver og den enkelte Virksomhed vælger den rådgiver de ønsker skal hjælpe dem frem mod og igennem investor pitch. Den valgte rådgiver identificerer og rekrutterer de investorer og kapitalaktører, som skal indgå i aktiviteten. Ordregiver godkender den endelige udvælgelse. Den valgte rådgiver hjælper virksomhederne med at forberede deres pitch, herunder presentations- og pitch træning. Rådgiver hjælper virksomhederne med at udforme deres case og præsentation, således at virksomhederne er optimalt klædt på til pitch. Rådgiver sikrer gennemførelsen af præsentationen og følger op på resultatet af denne. Sidste sker ved en fælles mundtlig evalueringssamtale med virksomheden. Den valgte rådgiver udarbejder en slutrapport for hvert endt forløb. Slutrapporten beskriver forløbet og de opnåede resultater. Der henvises i øvrigt til Ydelsesbeskrivelse Iværksætterprogram 2018-2021 for beskrivelsen af Præsentation for Business Angels og andre kapitalaktører (rammeaftale/delaftale 3e).

II.2.5. Award criteria

Quality criterion - Name: Kompetencer / Weighting: 40

Quality criterion - Name: Metodebeskrivelse / Weighting: 30

Price - Weighting: 40

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: SFM-17-0012

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 225-514869](#)

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:

Rådgivningsydelser Iværksætterprogram 2018-2021 Tilbudsfase delaftale 3e

A contract/lot is awarded: yes

V.2. Award of contract

V.2.1. Date of conclusion of the contract

18/03/2019

V.2.2. Information about tenders

Number of tenders received: 5

Number of tenders received from SMEs: 1

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

V.2.3. Name and address of the contractor

Official name: Artlinco A/S

Town: Horsens

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

18/03/2019

V.2.2. Information about tenders

Number of tenders received: 5

Number of tenders received from SMEs: 1

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

V.2.3. Name and address of the contractor

Official name: Agro Business Park

Town: Tjele

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

18/03/2019

V.2.2. Information about tenders

Number of tenders received: 5

Number of tenders received from SMEs: 1

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

V.2.3. Name and address of the contractor

Official name: Bernd og Hammer Action

Town: Vejle

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

18/03/2019

V.2.2. Information about tenders

Number of tenders received: 5

Number of tenders received from SMEs: 1

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

V.2.3. Name and address of the contractor

Official name: LIVA Consult A/S

Town: Aalborg Øst

NUTS code: DK05 Nordjylland

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**

18/03/2019

V.2.2. Information about tenders

Number of tenders received: 5

Number of tenders received from SMEs: 1

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

V.2.3. Name and address of the contractor

Official name: Kobination

Town: Vejle

NUTS code: DK03 Syddanmark

Country: Denmark

The contractor is an SME: no

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 21 rammeaftaler opdelt med 3 stk. på delaftale 3a, 6 stk. på delaftale 3b, 4 stk. på delaftale 3c, 2 stk. på delaftale 3d og 6 stk. på delaftale 3e.

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