

Denmark-Aarhus: Business and management consultancy and related services

OJ S 238/2013 07/12/2013

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: Aarhus N

Postal code: 8200

Country: Denmark

Contact person: Væksthus Midtjylland

For the attention of: Søren Asp Mikkelsen

E-mail: sam@vhmidtjylland.dk

Telephone: +45 70220076

Internet address(es):General address of the contracting authority: <http://http://www.startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk>Electronic access to information: <http://startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/euudbud>**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: yes

Official name:

Section II: Object of the contract

II.1. Description**II.1.1. Title attributed to the contract by the contracting authority**

Konsulentytelser GLOBALmidt – Business Missions.

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

Services

Service category No 11: Management consulting services [6] and related services

Main site or place of performance: Region Midtjylland.

NUTS code DK04 Midtjylland

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)

Kontrakterne omfatter levering af konsulenttydelser i forbindelse med gennemførelse og rekruttering af virksomheder til Business Missions (i nogle tilfælde kombineret med Matchmaking) som led i projektet GLOBALmidt.

Væksthuset fungerer som operatør på GLOBALmidt-projektet, der har som overordnet formål at skabe erhvervsmæssig vækst og udvikling via øget mobilisering af eksport- og internationaliseringsperspektiver hos Region Midtjyllands iværksættere og SMV'er.

Projektperioden løber til 31.12.2014.

Projektet består af en række aktiviteter. Fælles for en række af disse aktiviteter er, at de udføres med en række partnere, der forestår udførelsen af opgaverne i samarbejde med Væksthuset med tilkøb af konsulenttydelser til at varetage dele af opgaverne.

Partnere i projektet GLOBALmidt er:

- Agro Business Park (Enterprise Europe Network)
- VIA University College, Horsens
- Central Denmark EU Office, Bruxelles.

Det samlede projekt GLOBALmidt omfatter følgende aktiviteter:

- Markedsbesøg:

Et antal markedsbesøg på udenlandske markeder med 8-10 deltagende virksomheder pr. besøg. Besøgene vil finde sted på danske nærmarkeder, og har til formål at give de deltagende virksomheder et førstehåndsindtryk af forretningsmulighederne på et nyt marked. Hvert besøg vil strække sig over 1-2 dage. Konsulenttydelser til markedsbesøg udbydes sideløbende med dette udbud. Væksthus Midtjylland er ansvarlig for aktivitetens gennemførelse.

- Eksportcoach-ordning:

Ordningen har til formål at etablere en mentorordning, hvor erfarne eksportfolk kan videregive erfaringer, viden og rådgivning til mindre erfarne eksportvirksomheder eller eksportansvarlige. Væksthus Midtjylland er ansvarlig for aktivitetens gennemførelse.

- Business missions/matchmaking:

Et antal Business Missions og Matchmaking events på udenlandske markeder. Formålet er at styrke de deltagende virksomheders viden om og forretningsmuligheder på de valgte markeder ved gennemførelse af business missions og deltagelse i international matchmaking (partenariater). Der vil være tale om nærmarkeder såvel som nye vækstmarkeder. Business missions ventes at have en varighed af 4-5 dage. Væksthus Midtjylland og Agro Business Park er ansvarlig for aktivitetens gennemførelse.

- Strategisk samarbejde med Eksportrådet:

Formålet hermed er at øge kendskabet til Eksportrådets tilbud og muligheder og give virksomhederne en let og smidig adgang til Eksportrådets mange udenlandske repræsentationer. Væksthus Midtjylland er ansvarlig for aktivitetens gennemførelse.

- Salg til internationale organisationer:

Formålet med dette initiativ er, at virksomhederne er informeret om mulighederne for at deltage i offentlige licitationer, herunder EU, Verdensbanken og FN udbud. Agro Business Park er ansvarlig for aktivitetens gennemførelse.

- Intensiveret samarbejde med GoGlobal:

Formålet er at give virksomhederne en lettere og mere smidig adgang til at kunne udnytte de forskellige ordninger og ydelser, som GoGlobal samarbejdet indeholder. GoGlobal

samarbejdet består af Eksportrådet, Investeringsfonden for Udviklingslande, Eksportkreditfonden og Danida. Væksthus Midtjylland er ansvarlig for aktivitetens gennemførelse.

— Styrket udnyttelse af innovationscentrene:

Formålet er at styrke innovationskapaciteten hos midtjyske virksomheder ved at skabe adgang til førende udenlandske forsknings- og innovationsmiljøer ved de danske innovationscentre.

Der vil dels være fokus på tre eksisterende innovationscentre (München, Shanghai og Silicon Valley), dels på tre nye innovationscentre (Seoul, São Paulo og New Delhi/Bangalore). Agro Business Park er ansvarlig for aktivitetens gennemførelse.

— Korterevarende workshops i internationalisering og eksport:

Formålet er at løfte virksomhedernes kompetenceniveau ved gennemførelse af en række eksport relevante workshops. Konsulenttydelser til workshops udbydes sideløbende med dette udbud. Væksthus Midtjylland og VIA University College, Horsens er ansvarlige for aktivitetens gennemførelse.

— Internationaliseringspakker:

Formålet er at assistere et antal af de virksomheder, der deltager i GLOBALmidt, i et længere og mere fokuseret forløb. Dette vil ske gennem medfinansiering af internationaliseringsrådgivning i form af internationaliseringspakker på 150 eller 300 timers varighed. Væksthus Midtjylland er ansvarlig for aktivitetens gennemførelse.

Eksterne konsulentopgaver til brug for gennemførelse af de enkelte aktiviteter udbydes i relevant omfang ved særskilte udbud.

Udbuddet af konsulenttydelser til de enkelte aktiviteter under projektet er struktureret således, at Væksthus Midtjylland håndterer udbudsprocessen, mens de endelige kontrakter vil blive indgået mellem tilbudsgiver og enten Væksthus Midtjylland eller den relevante samarbejdspartner/de relevante samarbejdspartnere, der er ansvarlige fra GLOBALmidt konsortiet på den konkrete aktivitet.

Dette udbud omfatter konsulenttydelser i forbindelse med aktiviteterne Business Missions: Business Missions har til formål at styrke de deltagende virksomheders viden om nye markeder, herunder såvel danske nærmærker som nye vækstmarkeder. Dette vil ske ved at samle 8-10 virksomheder, som har sammenfaldende interesser i forhold til det pågældende marked, kundemålgruppe eller brancher.

Virksomhederne vil – efter rekruttering og forberedelse – gennemføre et besøg af 4-5 dages varighed. Besøg til messer/udstillinger, besøg ved relevante virksomheder, møder vedr. finansiering og lovgivning og andre målrettede aktiviteter for gruppen af virksomheder vil bidrage til, at virksomhederne opnår et grundigt kendskab til såvel det nye marked som mulige forretningspartnere, lovgivning og forretningsmuligheder indenfor de valgte sektorer.

Opgaver omfattet af kontrakterne omfatter:

— Evt. ansvar for rekruttering af virksomheder til deltagelse i business missions (afhænger af, hvilken delaftale, der er tale om)

— Planlægning af besøget sammen med GLOBALmidt samarbejdspartnere

— Tilrettelæggelse af det samlede program under besøget sammen med GLOBALmidt samarbejdspartnere, herunder opsætning af alle mødeaftaler og lign. forberedelser

— Assistance til rekruttering af relevante virksomheder for missionen (i de delaftaler, hvor ansvar for rekruttering ikke udgør en del af aftalen)

— Tilmelding af virksomhederne til messe/udstilling og lign.

— Modtagelse og ledsagelse af virksomhederne under missionen

— Assistance til virksomhederne under missionen, herunder evt. leje af lokalt transportmiddel, booking af mødelokaler m.m.

Indholdet af de enkelte delaftaler er nærmere beskrevet i bilag B og det samlede

udbudsmateriale, der kan rekvireres på: <http://startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/euudbud>

II.1.6. CPV code(s)

79400000 Business and management consultancy and related services, 79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

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 beskrivelsen af kontrakten i pkt. II.1.5) samt beskrivelsen af de enkelte delaftalers værdi i bilag B.

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: 10 (from the award of the contract)

Information about lots

Lot No: 1

Lot title: Business Mission i Indien (med matchmaking): IT-sektor

1) Short description

Land, periode og længde:

Indien, 5 dage i perioden maj – september 2014

Antal virksomheder:

8 virksomheder

Sektorer

IT, herunder starts-ups og innovative SMV'er indenfor IT-området

Formål:

Formålet med denne business mission er at give de deltagende virksomheder indsigt i markeds- og innovationsmulighederne i Indien inden for IT og etablere kontakt mellem danske og Indiske IT-interessenter, for derved at skabe grundlag for øget samarbejde mellem danske og indiske aktører inden for ovennævnte sektor, herunder om innovative udviklingsprocesser, test og sparring.

Programelementer

I Danmark: Introduktion til Indien og den indiske IT-sektor

I Indien: Introduktion til det indiske IT-sektor og præsentation af potentielle samarbejdsmuligheder og modeller. Virksomhedsbesøg, herunder i innovative IT-miljøer og hos etablerede IT-virksomheder. Matchmaking mellem danske virksomheder og indiske interessenter. Evt. messedeltagelse eller lignende netværksaktivitet. Reception eller anden markering af det danske besøg.

Rekruttering, forberedelse og ledsagelse:

Tilbudsgiver skal rekruttere til Business Mission. Tilbudsgiver og GLOBALmidt partneren står for forberedelse af gruppen af danske virksomheder, og begge parter vil ledsage gruppen under besøget.

Tilbudsgiver skal rekruttere virksomheder fortrinsvist og mindst 75 % fra Region Midtjylland. Gennemførelsen

Tilbudsgiver er hovedansvarlig for gennemførelsen af missionen i Indien:

- Arrangere og afvikle virksomhedsbesøg, herunder rekruttering af indiske virksomheder og interessenter til disse besøg

- Sikre eventuel messedeltagelse og herunder opbygge evt. stand eller sikre tilmeldinger til seminarer, workshops m.m.

- Sørge for effektiv afvikling af messedeltagelsen

- Planlægge og gennemføre reception eller anden markering for de danske virksomheder og potentielle indiske forretningspartnere

- Planlægge og gennemføre matchmaking event

- Ledsage delegationen under hele besøget.

Økonomisk ramme konsulenttimer

- Rekruttering og forberedelse 92 000 DKK

- Gennemførelse i Indien 72 000 DKK

- Matchmaking event 22 320 DKK

Ovennævnte beløb er baseret på deltagelse af 8 virksomheder. Reduktion på visse poster kan forekomme, såfremt besøget gennemføres med færre virksomheder.

2) CPV code(s)

79400000 Business and management consultancy and related services, 79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 186 320 DKK

4) Indication about different time frame or duration

5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på:

<http://startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/euudbud>

Lot No: 2

Lot title: Business Mission i Indien (med matchmaking): Fødevarer og fødevareprocesudstyr

1) Short description

Land, periode og længde:

Indien, 5 dage i perioden maj-september 2014

Antal virksomheder:

8 virksomheder

Sektorer:

Fødevarer og procesudstyr til fødevareproduktion

Formål:

Formålet med denne business mission er at give de deltagende virksomheder indsigt i markeds- og innovationsmulighederne i Indien inden for fødevareområdet, herunder etablere kontakt mellem danske og indiske interessenter i fødevareindustrien for derved at skabe grundlag for øget eksport til Indien inden for ovennævnte sektor.

Programelementer

I Danmark: Introduktion til den indiske fødevaresektor.

I Indien: Grundig introduktion til den indiske fødevareresektor (fødevarer og fødevarer procesudstyr) gennem briefing og relevante indiske virksomheder og organisationer er, virksomheds -og myndighedsbesøg samt deltagelse på messe eller anden netværksaktivitet, hvor der er mulighed for deltagelse i seminarer, workshops og præsentationer. Reception eller anden markering af det danske besøg. I forbindelse med besøget skal der arrangeres et matchmaking event mellem de deltagende danske virksomheder og relevante indiske virksomheder og organisationer.

Rekruttering, forberedelse og ledsagelse:

Tilbudsgiver skal ud over gennemførelsen af turen stå for forberedelse, planlægning og gennemførelse af briefinger vedr. politik, økonomi, forretningskultur med mere for de deltagende danske virksomheder, som et led i rekrutteringsprocessen. Endvidere skal tilbudsgiver bistå GLOBALmidt partneren med rekruttering.

GLOBALmidt partneren vil ledsage gruppen under besøget.

GLOBALmidt partneren – assisteret af tilbudsgiver – skal rekruttere virksomheder fortrinsvist og mindst 75 % fra Region Midtjylland.

Gennemførelsen

Tilbudsgiver er hovedansvarlig for gennemførelsen af missionen i Indien:

— Arrangere og afvikle virksomheds- og myndighedsbesøg, herunder rekruttering af indiske virksomheder og myndigheder til disse besøg

— Sikre eventuel messedeltagelse og herunder opbygge evt. stand eller sikre tilmeldinger til seminarer, workshops mm.

— Sørge for effektiv afvikling af messedeltagelsen

— Planlægge og gennemføre reception eller anden markering for de danske virksomheder og potentielle indiske forretningspartnere

— Planlægge og gennemføre matchmaking event mellem danske og indiske virksomheder, identificeret og indbudt efter de danske virksomheders ønske om en samarbejdspartner

— Ledsage delegationen under hele besøget.

Økonomisk ramme konsulenttimer

— Programplanlægning og gennemførelse i Indien 72 000 DKK

— Planlægge og gennemføre matchmaking event 22 320 DKK.

Ovennævnte beløb er baseret på deltagelse af 8 virksomheder. Reduktion på visse poster kan forekomme, såfremt besøget gennemføres med færre virksomheder.

2) CPV code(s)

79400000 Business and management consultancy and related services, 79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 94 320 DKK

4) Indication about different time frame or duration

5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på:

<http://startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/euudbud>

Lot No: 3

Lot title: Business Mission i Sydafrika – Design og arkitektur

1) Short description

Land, periode og længde:

Sydafrika, 5 dage i perioden maj – september 2014

Antal virksomheder:

8 virksomheder

Sektorer:

Design og arkitektur

Formål med besøget:

Cape Town er World Design Capital 2014, hvilket giver mulighed for at fremvise dansk design og arkitektur ikke alene til det i stigende grad købedygtige sydafrikanske publikum men på en global scene. Formålet er at introducere Sydafrika og de internationale gæster i Cape Town til dansk design og arkitektur. Fokus er temaet »Beautiful Spaces, Beautiful Things«, som fra dansk side fx kunne udfyldes med deltagere/produkter fra »affordable luxury« segmentet inden for bl.a. møbler og accessories.

Programelementer der skal indgå i besøget:

I Danmark: Introduktion til Sydafrika og i særdeleshed Cape Town World Design Capital 2014.

I Sydafrika: Udstilling og fremvisning af dansk design og arkitektur, workshops og møder med designere, arkitekter, indkøbere mm. Mediedækning og placering af det danske besøg i det offentlige rum. Reception eller anden markering af det danske besøg. Evt. besøg ved design og arkitektur potentielle partnere og/eller design og arkitektur sites. Briefinger om seneste udvikling mht. lovgivning, kunder og det sydafrikanske marked for design og arkitektur, herunder introduktion til et regionalt afrikansk marked med udgangspunkt i Sydafrika.

Rekruttering, forberedelse og ledsagelse:

Tilbudsgiver skal:

- Rekruttere virksomheder fortrinsvist og mindst 75% fra Region Midtjylland
- Forberede disse virksomheder på besøget
- Arrangere alle møder samt logistik, hotel mm. for gruppen af virksomheder under besøget i Sydafrika
- Gennemføre besøget i Sydafrika, herunder ledsage gruppen under alle aktiviteter under besøget.

Økonomisk rammer konsulenttimer

- Rekruttering og forberedelse i Danmark 92 000 DKK.
- Programplanlægning og gennemførelse i Sydafrika 72 000 DKK.

Ovenævnte rammer er baseret på deltagelse af 8 virksomheder. Reduktion kan forekomme, såfremt besøget gennemføres med færre virksomheder. Alle beløb er eksklusive moms.

2) CPV code(s)

79400000 Business and management consultancy and related services, 79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 164 000 DKK

4) Indication about different time frame or duration

5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på:

<http://startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/euudbud>

Lot No: 4

Lot title: Business Mission i Canada (med matchmaking) – Agroindustrien

1) Short description

Land, periode og længde:

Canada, 5 dage i perioden maj – september 2014

Antal virksomheder:

8 virksomheder

Sektorer:

Agroindustri

Formål med besøget:

Formålet med denne business mission er at give de deltagende virksomheder indsigt i markedsmulighederne i Canada og etablere kontakt mellem danske virksomheder og canadiske aftagere af landbrugsprodukter og services for derved at skabe grundlag for øget eksport til Canada inden for ovennævnte sektor.

Programelementer der skal indgå i besøget:

I Danmark: Introduktion til den canadiske landbrugssektor.

I Canada: Grundig introduktion til det canadiske marked for udstyr til landbruget gennem briefinger, virksomheds- og bedriftsbesøg samt deltagelse på messe eller anden netværksaktivitet, hvor der er mulighed for deltagelse i seminarer, workshops og præsentationer. Reception eller anden markering af det danske besøg. I forbindelse med besøget skal der arrangeres et matchmaking event for de danske virksomheder og relevante canadiske virksomheder og organisationer.

Rekruttering, forberedelse og ledsagelse:

Tilbudsgiver skal ud over gennemførelsen af turen stå for forberedelse, planlægning og gennemførelse af briefinger vedr. politik, økonomi, forretningskultur med mere for de deltagende danske virksomheder, som et led i rekrutteringsprocessen. Endvidere skal tilbudsgiver bistå GLOBALmidt partneren med rekruttering.

GLOBALmidt partneren vil ledsage gruppen under besøget.

GLOBALmidt partneren – assisteret af tilbudsgiver – skal rekruttere virksomheder fortrinsvist og mindst 75 % fra Region Midtjylland.

Gennemførelsen

Tilbudsgiver er hovedansvarlig for gennemførelsen af missionen i Canada:

- Arrangere og afvikle virksomheds- og bedriftsbesøg, herunder rekruttering af canadiske virksomheder, myndigheder og landbrug til disse besøg

- Sikre eventuel messedeltagelse og herunder opbygge evt. stand eller sikre tilmeldinger til seminarer, workshops m.m.

- Sørge for effektiv afvikling af messedeltagelsen, hvis denne aktivitet vurderes at være udbytterig

- Planlægge og gennemføre reception eller anden markering for de danske virksomheder og potentielle canadiske forretningspartnere

- Planlægge og gennemføre matchmaking event

- Ledsage delegationen under hele besøget.

Økonomisk ramme konsulenttimer

- Programplanlægning og gennemførelse i Canada 72 000 DKK

- Planlægge og gennemføre matchmaking event 22 320 DKK.

Ovennævnte rammer er baseret på deltagelse af 8 virksomheder. Reduktion kan forekomme, såfremt besøget gennemføres med færre virksomheder. Alle beløb er eksklusive moms.

2) CPV code(s)

79400000 Business and management consultancy and related services, 79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 94 320 DKK

4) Indication about different time frame or duration

5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på:

<http://startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/euudbud>

Lot No: 5

Lot title: Business Mission i Japan – Bioenergisektor

1) Short description

Land, periode og længde:

Japan, 5 dage i perioden maj – september 2014

Antal virksomheder:

8 virksomheder

Sektorer

Bioenergisektoren

Formål:

Formålet med denne business mission er at give de deltagende virksomheder indsigt i markedsmulighederne i Japan inden for bioenergi, herunder etablere kontakt mellem danske og japanske interessenter for derved at skabe grundlag for øget eksport og samarbejde med aktører i Japan inden for ovennævnte sektor.

Programelementer

I Danmark: Introduktion til den japanske bioenergisektor.

I Japan: Grundig introduktion til det Japanske marked for udstyr til udnyttelse af biomasse til energi, herunder politiske målsætninger, nye subsidier og konkrete projekter. Møder mellem danske virksomheder og japanske beslutningstagere og virksomheder samt besøg ved biogasinteressenter. Deltagelse på messe eller anden netværksaktivitet, hvor der er mulighed for deltagelse i seminarer, workshops og præsentationer. Reception eller anden markering af det danske besøg.

Rekruttering, forberedelse og ledsagelse:

Tilbudsgiver skal ud over gennemførelsen af turen stå for forberedelse, planlægning og gennemførelse af briefinger vedr. politik, økonomi, forretningskultur med mere for de deltagende danske virksomheder, som et led i rekrutteringsprocessen. Endvidere skal tilbudsgiver bistå GLOBALmidt partneren med rekruttering.

GLOBALmidt partneren vil ledsage gruppen under besøget.

GLOBALmidt partneren – assisteret af tilbudsgiver – skal rekruttere virksomheder fortrinsvist og mindst 75 % fra Region Midtjylland.

Gennemførelsen

Tilbudsgiver er hovedansvarlig for gennemførelsen af missionen i Japan:

— Arrangere og afvikle virksomheds- og myndighedsbesøg, herunder rekruttering af japanske virksomheder og myndigheder til disse besøg

— Sikre eventuel messedeltagelse og herunder opbygge evt. stand eller sikre tilmeldinger til seminarer, workshops m.m.

— Planlægge og gennemføre reception eller anden markering for de danske virksomheder og potentielle japanske forretningspartnere

— Ledsage delegationen under hele besøget.

Økonomisk ramme konsulenttimer

— Programplanlægning og gennemførelse i Japan 72 000 DKK.

Ovennævnte beløb er baseret på deltagelse af 8 virksomheder. Reduktion kan forekomme, såfremt besøget gennemføres med færre virksomheder.

2) CPV code(s)

79400000 Business and management consultancy and related services, 79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 72 000 DKK

4) Indication about different time frame or duration

5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på:

<http://startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/euudbud>

Lot No: 6

Lot title: Business Mission i Sydkorea (med matchmaking) – Agroindustrien

1) Short description

Land, periode og længde:

Sydkorea, 5 dage i perioden maj – september 2014

Antal virksomheder:

8 virksomheder

Sektorer

Den danske agroindustri

Formål:

Formålet med denne business mission er at give de deltagende virksomheder indsigt i markedsmulighederne i Sydkorea og etablere kontakt mellem danske virksomheder og sydkoreanske aftagere af landbrugsprodukter og services for derved at skabe grundlag for øget eksport til Sydkorea inden for ovennævnte sektor.

Programelementer:

I Danmark: Introduktion til den sydkoreanske landbrugssektor.

I Sydkorea: Grundig introduktion til det sydkoreanske marked for udstyr til landbruget gennem briefinger, virksomheds- og bedriftsbesøg samt deltagelse på messe eller anden netværksaktivitet, hvor der er mulighed for deltagelse i seminarer, workshops og præsentationer. Reception eller anden markering af det danske besøg. I forbindelse med besøget skal der arrangeres et matchmaking event for de danske virksomheder og relevante sydkoreanske virksomheder og organisationer.

Rekruttering, forberedelse og ledsagelse:

Tilbudsgiver skal ud over gennemførelsen af turen stå for forberedelse, planlægning og gennemførelse af briefinger vedr. politik, økonomi, forretningskultur med mere for de deltagende danske virksomheder, som et led i rekrutteringsprocessen. Endvidere skal tilbudsgiver bistå GLOBALmidt partneren med rekruttering.

GLOBALmidt partneren vil ledsage gruppen under besøget.

GLOBALmidt partneren – assisteret af tilbudsgiver – skal rekruttere virksomheder fortrinsvist og mindst 75 % fra Region Midtjylland.

Gennemførelsen

Tilbudsgiver er hovedansvarlig for gennemførelsen af missionen i Sydkorea:

— Arrangere og afvikle virksomheds- og bedriftsbesøg, herunder rekruttering af sydkoreanske virksomheder, myndigheder og landbrug til disse besøg

— Sikre eventuel messedeltagelse og herunder opbygge evt. stand eller sikre tilmeldinger til seminarer, workshops m.m.

— Sørge for effektiv afvikling af messedeltagelsen, hvis denne aktivitet vurderes at være udbytterig

- Planlægge og gennemføre reception eller anden markering for de danske virksomheder og potentielle sydkoreanske forretningspartnere
- Planlægge og gennemføre matchmaking event
- Ledsage delegationen under hele besøget.

Økonomisk ramme konsulenttimer

- Assistance til rekruttering. Programplanlægning og gennemførelse i Sydkorea 72 000 DKK
- Planlægge og gennemføre matchmaking event 22 320 DKK.

Ovennævnte beløb er baseret på deltagelse af 8 virksomheder. Reduktion på visse poster kan forekomme, såfremt besøget gennemføres med færre virksomheder.

2) CPV code(s)

79400000 Business and management consultancy and related services, 79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 94 320 DKK

4) Indication about different time frame or duration

5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på:

<http://startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/euudbud>

Lot No: 7

Lot title: Business Mission i det sydlige Tyskland – Energieffektivitet

1) Short description

Land, periode og længde:

Sydlige Tyskland, 3 dage i perioden maj – september 2014

Antal virksomheder:

8 virksomheder

Sektorer:

Start-ups, innovative smv'er, bl.a. på området for energieffektivitet og smarte energiløsninger

Formål med besøget:

Formålet med besøget er at introducere det sydtyske innovative forretningsmiljø til innovative midtjyske smv'er og start-ups, herunder inden for områderne energieffektivitet, smarte energiløsninger mm. Herunder med det formål at kunne afprøve og teste produkter der er under udvikling, og som vil have gavn at tjek og sparring i internationale innovative miljøer.

Programelementer der skal indgå i besøget:

Danmark: Grundig briefing og opstartsmøde

Sydtyskland: 3 dages besøgsprogram med fokus på Münchens innovative miljøer, herunder på området for energieffektivitet og smarte energiløsninger. Opfølgning over for de medvirkende virksomheder i form af 1-1 rådgivning og sparring af 4-6 timers varighed

Rekruttering, forberedelse og ledsagelse:

Tilbudsgiver skal:

- Rekruttere virksomheder fortrinsvist og mindst 75 % fra Region Midtjylland

- Forberede disse virksomheder på besøget gennem opstartsmøde i Danmark umiddelbart forud for afgang

- Arrangere alle møder samt logistik, hotel mm. for gruppen af virksomheder under besøget i Tyskland

- Gennemføre besøget i Tyskland, herunder ledsage gruppen under alle aktiviteter under besøget

— Gennemføre 1-1 opfølgning med de deltagende virksomheder af 4-6 timers varighed pr. virksomhed.

Økonomiske ramme konsulenttimer

— Rekruttering og forberedelse i Danmark 92 000 DKK

— Programplanlægning og gennemførelse i Tyskland 72 000 DKK.

Ovenævnte rammer er baseret på deltagelse af 8 virksomheder. Reduktion kan forekomme, såfremt besøget gennemføres med færre virksomheder. Alle beløb er eksklusive moms.

2) CPV code(s)

79400000 Business and management consultancy and related services, 79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 164 000 DKK

4) Indication about different time frame or duration

5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på:

<http://startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/euudbud>

Lot No: 8

Lot title: Business Mission i Sydkorea - Vindindustrien

1) Short description

Land, periode og længde:

Sydkorea, 5 dage i perioden maj – september 2014

Antal virksomheder:

8 virksomheder

Sektorer:

Vindindustrien, underleverandører

Formål:

Formålet med denne business mission er at give de deltagende virksomheder indsigt i markeds- og innovationsmulighederne inden for vindindustrien i Sydkorea, dels ift. det sydkoreanske marked dels ift. samarbejde med sydkoreanske nøgleaktører inden for sektoren og disses bestræbelser på at erobre markedsandele i Europa og USA

Programelementer:

I Danmark: Introduktion til den sydkoreanske vindindustri.

I Sydkorea: Besøg ved site for en/flere vindmølleparker og andre aktører i vindindustrien.

Møder med potentielle partnere, evt. ifm. messe. Fokus på såvel det sydkoreanske marked som sydkoreanske nøgleaktørers bestræbelser på at vinde markedsandele i Europa og USA og de samarbejdsmuligheder der opstår heraf. Reception eller anden netværksmulighed og markering af det danske besøg. Briefinger om seneste udvikling mht. lovgivning, finansieringsmuligheder mm.

Rekruttering, forberedelse og ledsagelse:

Tilbudsgiver skal:

— Rekruttere virksomheder fortrinsvist og mindst 75 % fra Region Midtjylland

— Forberede disse virksomheder på besøget

— Arrangere alle møder samt logistik, hotel m.m. for gruppen af virksomheder under besøget i Sydkorea

— Gennemføre besøget i Sydkorea, herunder ledsage gruppen under alle aktiviteter under besøget.

Økonomisk ramme konsulenttimer

— Rekruttering og forberedelse i Danmark 92 000 DKK

— Programplanlægning og gennemførelse i Sydkorea 72 000 DKK.

Ovenævnte rammer er baseret på deltagelse af 8 virksomheder. Reduktion kan forekomme, såfremt besøget gennemføres med færre virksomheder. Alle beløb er eksklusive moms.

2) CPV code(s)

79400000 Business and management consultancy and related services, 79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 164 000 DKK

4) Indication about different time frame or duration

5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på:

<http://startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/euudbud>

Lot No: 9

Lot title: Business Mission i Brasilien (med matchmaking): Fødevarer

1) Short description

Land, periode og længde:

Brasilien, 5 dage i perioden maj – september 2014

Antal virksomheder:

8 virksomheder

Sektorer

Fødevarer, herunder leverandører til fødevarereproduktion

Formål:

Formålet med denne business mission er at give de deltagende virksomheder indsigt i markeds- og innovationsmulighederne i Brasilien inden for fødevarerområdet, herunder etablere kontakt mellem danske og brasilianske interessenter i fødevarerindustrien for derved at skabe grundlag for øget eksport til Brasilien inden for ovennævnte sektor.

Programelementer

I Danmark: Introduktion til den brasilianske fødevarersektor.

I Brasilien: Grundig introduktion til den brasilianske fødevarersektor (fødevarer og fødevarer procesudstyr) gennem briefinger, virksomheds -og myndighedsbesøg samt deltagelse på messe eller anden netværksaktivitet, hvor der er mulighed for deltagelse i seminarer, workshops og præsentationer. Reception eller anden markering af det danske besøg. I forbindelse med besøget skal der arrangeres et matchmaking event mellem de deltagende danske virksomheder og relevante brasilianske virksomheder og organisationer.

Rekruttering, forberedelse og ledsagelse:

Tilbudsgiver skal ud over gennemførelsen af turen stå for forberedelse, planlægning og gennemførelse af briefinger vedr. politik, økonomi, forretningskultur med mere for de deltagende danske virksomheder, som et led i rekrutteringsprocessen. Tilbudsgiver skal endvidere planlægge og gennemføre et matchmakingarrangement baseret på virksomhedernes ønsker. Endvidere skal tilbudsgiver bistå GLOBALmidt partneren med rekruttering.

GLOBALmidt partneren vil ledsage gruppen under besøget.

GLOBALmidt partneren – assisteret af tilbudsgiver – skal rekruttere virksomheder fortrinsvist og mindst 75 % fra Region Midtjylland.

Gennemførelsen

Tilbudsgiver er hovedansvarlig for gennemførelsen af missionen i Brasilien:

- Arrangere og afvikle virksomheds- og myndighedsbesøg, herunder rekruttering af brasilianske virksomheder og myndigheder til disse besøg
- Sikre eventuel messedeltagelse og herunder opbygge evt. stand eller sikre tilmeldinger til seminarer, workshops m.m.
- Sørge for effektiv afvikling af messedeltagelsen
- Planlægge og gennemføre reception eller anden markering for de danske virksomheder og potentielle brasilianske forretningspartnere
- Planlægge og gennemføre matchmaking event
- Ledsage delegationen under hele besøget.

Økonomisk ramme konsulenttimer

— Programplanlægning og gennemførelse i Brasilien 72 000 DKK

— Planlægge og gennemføre matchmaking event 22 320 DKK.

Ovennævnte beløb er baseret på deltagelse af 8 virksomheder. Reduktion på visse poster kan forekomme, såfremt besøget gennemføres med færre virksomheder.

2) CPV code(s)

79400000 Business and management consultancy and related services, 79000000 Business services: law, marketing, consulting, recruitment, printing and security

3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 94 320 DKK

4) Indication about different time frame or duration

5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på:

<http://startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/euudbud>

Section III: Legal, economic, financial and technical information

III.1. Conditions related to the contract

III.1.1. Deposits and guarantees required

Der stilles ikke krav til sikkerhedsstillelse og garantier.

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

Finansierings- og betalingsvilkår fremgår af 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 forinden evt. indgåelse af kontrakt afgive erklæring om direkte, 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: yes

Description of particular conditions: Konsulentopgaverne omfattet af udbuddet er delvist finansieret via tilskud fra EU's Regionalfond. Tilskud fra EU's Regionalfond er bl.a. betinget af,

at specifikationskrav, jf. Bekendtgørelse om støtteberettigelse, regnskab, revision og kontrol mv. i forbindelse med udbetaling af tilskud fra Den Europæiske Regionalfond og Den Europæiske Socialfond (BEK 207/2010) er opfyldt.

Virksomhederne, hvormed der indgås aftale, er derfor forpligtet til at sikre, at de til enhver tid gældende lovgivningsmæssige krav til specifikation, bogføring, opbevaring m.v., herunder krav om dokumentation for registreret timeforbrug og transaktionsspor, kan opfyldes.

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. Firmanavn, adresse, CVR-nr., telefonnr., e-mail adresse samt kontaktperson hos tilbudsgiver.

B. Tro og love erklæring vedrørende ubetalt gæld til det offentlige i henhold til lovbekendtgørelse nr. 336 af 13. maj 1997. Tro og love erklæringen kan afgives ved underskrift af tilbudslisten.

C. Tro og love erklæring om, at tilbudsgiveren ikke befinder sig i en af de af 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 tilbudsgiveren ønsker, at der skal lægges vægt på en anden virksomheds økonomiske eller tekniske kapacitet ved vurderingen af tilbuddet, skal tilbuddet vedlægges en erklæring om, at virksomheden stiller sine økonomiske eller tekniske kompetencer til rådighed for tilbudsgiveren i forbindelse med opfyldelse af kontrakten.

III.2.2. Economic and financial ability

List and brief description of conditions: A. Årsregnskab for de seneste 3 regnskabsår eller ledelsesattesteret erklæring med oplysning om tilbudsgivers økonomiske nøgletal i form af omsætning, resultat, balance og egenkapital for de seneste 3 regnskabsår.

Er tilbudsgiver etableret inden for de seneste 3 år, skal tilbudsgiver alene sende årsregnskab /ledelsesattesteret erklæring med oplysning om økonomiske nøgletal for afsluttede regnskabsår. Har tilbudsgiver endnu ikke afsluttet det første regnskabsår vedlægges i stedet en revisorattesteret erklæring med oplysning om tilbudsgiverens aktuelle økonomiske nøgletal omfattende omsætning, resultat, balance og egenkapital.

III.2.3. Technical and professional ability

List and brief description of conditions:

A. Beskrivelse af tilbudsgivers referencer fra tilsvarende eller lignende opgaver udført inden for de seneste 3 år. Referencerne bør angive kunde inkl. kontaktdata, opgavens størrelse (værdi), beskrivelse af tilbudsgivers egne ydelser samt udførelsesperiode (status).

Væksthus Midtjylland 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: no

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

20.1.2014 - 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:
yes

Identification of the project: Finansieringen vil delvist ske med EU Strukturfondsmidler (Den Europæiske Regionalfond).

VI.3. Additional information

Tilbuddet skal afleveres i 3 papireksemplarer (1 original og 2 kopier) samt i en digital udgave på cd-rom eller usb-stik. Tilbuddet skal afleveres til Væksthus Midtjylland, Att.: Søren Asp Mikkelsen, Åbogade 15, 8200 Århus N.

Det samlede udbudsmateriale kan rekvireres på: <http://startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk/euudbud>

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: kfu@erst.dk

Telephone: +45 35291000

Internet address: www.kfu.dk

VI.4.2. Review procedure

Precise information on deadline(s) for review procedures: Klager over udbuddet skal være indgivet til Klagenævnet for Udbud inden 45 kalenderdage efter, at ordregiveren har offentliggjort en bekendtgørelse i Den Europæiske Unions Tidende om, at ordregiveren har indgået en kontrakt. Fristen regnes fra dagen efter den dag, hvor bekendtgørelsen er blevet offentliggjort.

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. I tilfælde, hvor klagen ikke er indgivet i standstill-perioden, skal klageren tillige angive, hvorvidt der begæres opsættende virkning af klagen. Klagen skal vedlægges et klagegebyr på 10 000 DKK. Ved klager over overtrædelse af EU's udbudsdirektiver indbetales dog et gebyr på 20 000 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 4171500

Internet address: www.kfst.dk

VI.5. Date of dispatch of this notice

5.12.2013