

**Denmark-Aarhus: Business and management consultancy and related services**

OJ S 243/2013 14/12/2013

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](mailto:sam@vhmidtjylland.dk)

Telephone: +45 70220076

**Internet address(es):**General address of the contracting authority: <http://http://www.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**

Konsulentydeler GLOBALmidt – Workshops.

**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 konsulentytelser i forbindelse med gennemførelse og rekruttering af virksomheder til workshops 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 konsulentytelser til at varetage dele af opgaverne.

Partnerne 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. Konsulentytelser til markedsbesøg udbydes sideløbende med dette udbud. Væksthus Midtjylland og Agro Business Park er ansvarlig for aktivitetens gennemførelse.

- Eksportcoach-ordning:

Ordringen 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. Konsulentaftaler vedrørende Business Missions udbydes sideløbende med dette udbud. 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. Agro Business Park 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 Workshops.

Opgaverne omfattet af de udbudte delaftaler består primært i planlægning og gennemførelse af workshops indenfor nogle på forhånd fastlagte markeder og sektorer.

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).

#### **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: Tre eksportworkshops – Kina

#### **1) Short description**

Tema, længde og tidspunkt

Tre workshops af 1-dags varighed der forventes gennemført i perioden marts-september 2014

Antal deltagere

10 per workshop; 30 deltagere i alt

Sektorer

Eksporterende SMV'er med fokus på Kina på tværs af brancher.

Formål

Formålet med de tre workshops er at øge kendskabet til de eksportmuligheder der er for danske virksomheder i Kina. Hver workshop har fokus på et geografisk område i Kina. De tre workshops skal bidrage til at løfte kompetenceniveauet hos de deltagende virksomheder med henblik på at eksportere sine produkter til Kina.

Programelementer

- Introduktion til Kina – og det geografiske område, som er temaet for den enkelte workshop
- Muligheder og udfordringer
- Beslutningsprocesser
- Samarbejdspartnere, konkurrenter og organisation
- Case: Præsentation af dansk virksomhed med succes i det givne område
- Workshopsession med udgangspunkt i hver enkelt virksomheds muligheder (værktøjsorienteret)
- Opsamling og afslutning.

Rekruttering, forberedelse og gennemførelse:

GLOBALmidt partneren er ansvarlig for rekruttering til workshoppen og bistår tilbudsgiver i forbindelse med den praktiske afvikling af arrangementet. Tilbudsgiver bistår GLOBALmidt partneren under rekrutteringen.

Gennemførelsen

Tilbudsgiver skal:

- Udarbejde workshopprogram
  - Afvikle og facilitere workshoppen, herunder selv forestå oplæggene til de enkelte sessioner på workshoppen, gerne med oplæg fra flere eksperter.
- Økonomisk ramme konsulenttimer/honorering
- Forberedelse og gennemførelse af workshop 57 600 DKK.

#### **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: 57 600 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: Eksportworkshop – CSR som konkurrenceparameter på eksportmarkederne

### 1) Short description

Tema, længde og tidspunkt

CSR som konkurrenceparamenter på eksportmarkederne. 1-dags workshop forventes gennemført i perioden maj-september 2014.

Antal deltagere

10 deltagere

Sektorer

Eksporterende SMV'er på tværs af brancher, særligt underleverandører til internationale kunder.

Formål

CSR bliver i stigende grad et internationalt konkurrenceparameter, som danske virksomheder har gode forudsætninger for at positionere sig på. Det gør SMV'erne kun i begrænset omfang i dag, men bl.a. på grund af pres fra internationale kunder får CSR som konkurrenceparameter stigende opmærksomhed fra smv'erne. SMV'erne har dog ofte svært ved at dokumentere og kommunikere sin indsats. SMC'V'er kan bruge sin CSR-indsats aktivt som et konkurrenceparameter i hele sin værdikæde over for kunder, medarbejdere og leverandører, der skal bidrage til eksportsucces. Workshopen skal klæde virksomhederne på til at arbejde med CSR strategi, implementering og kommunikation for at stille dem stærkere på eksportmarkederne.

Programelementer

- Leverandørkæder, CSR og eksport – hvordan hænger det sammen?
- Interessenters krav om CSR, herunder internationale kunder og investeringsfonde
- Dokumentation af CSR indsatsen
- Kommunikation af CSR – hvordan bliver det et konkurrenceparameter?
- Casevirksomhed
- Workshopsession med udgangspunkt i hver enkelt virksomheds muligheder (værktøjsorienteret).
- Opsamling og afslutning.

Rekruttering, forberedelse og gennemførelse

GLOBALmidt partneren bistår rekruttering til workshopen samt den praktiske afvikling af arrangementet. Workshopen er en del af et større arrangement, hvori andre oplæg indgår.

Gennemførelsen

Tilbudsgiver skal:

- Udarbejde workshopprogram
- Afvikle og facilitere workshopen, herunder selv forestå oplæggene til de enkelte sessioner på workshopen, gerne med oplæg fra flere eksperter.
- Økonomisk ramme konsulenttimer/honorering
- Forberedelse og gennemførelse af workshop 19 200 DKK.

### 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: 19 200 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: Eksportworkshop – interkulturelle kompetencer som forudsætning for eksportsucces

##### 1) Short description

Tema, længde og tidspunkt

Interkulturelle kompetencer som forudsætninger for eksportsucces. 1-dags workshop forventes gennemført i perioden maj-september 2014.

Antal deltagere

10 deltagere

Sektorer

Eksporterende smv'er på tværs af brancher

Formål

SMV'erne undervurderer betydningen af at have medarbejdere med interkulturelle kompetencer, når de skal eksportere. Kompetencerne kommer i spil i mange sammenhænge lige fra produkttilpasning til kommunikation med kunder og samarbejdspartnere på eksportmarkederne. Selv på nærmarkederne kan det interkulturelle samspil være en udfordring.

Mange undersøgelser påpeger, at interkulturelle kompetencer i stigende grad bliver et internationalt konkurrenceparameter, og alligevel tager mange virksomheder disse kompetencer for givet fremfor at arbejde strategisk med at opbygge kompetencerne som en del af deres styrkeposition internationalt. Workshoppen skal give deltagerne indsigt i, hvad interkulturelle kompetencer er, kompetencerne i egen virksomhed, og hvordan de konkret kan styrke kompetencerne.

Programelementer

— Hvad er interkulturelle kompetencer/kulturel intelligens?

— Hvorfor er interkulturelle kompetencer vigtige ved eksport?

— Hvordan skabes/opbygges interkulturelle kompetencer i en virksomhed?

— Case virksomhed

— Workshopsession med udgangspunkt i hver enkelt virksomheds muligheder

(værktøjsorienteret): Indsigt i egne interkulturelle kompetencer, og hvordan de kan styrkes.

— Opsamling og afslutning.

Rekruttering, forberedelse og gennemførelse

GLOBALmidt partneren bistår rekruttering til workshoppen samt den praktiske afvikling af arrangementet. Workshoppen er en del af et større arrangement, hvori andre oplæg indgår.

Gennemførelsen

Tilbudsgiver skal:

— Udarbejde workshopprogram

— Afvikle og facilitere workshoppen, herunder selv forestå oplæggene til de enkelte sessioner på workshoppen, gerne med oplæg fra flere eksperter.

Økonomisk ramme konsulenttimer/honorering

— Forberedelse og gennemførelse af workshop 19 200 DKK.

##### 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: 19 200 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: Eksportworkshop – Canada

**1) Short description**

Tema, længde og tidspunkt

1-dags workshop forventes gennemført i perioden marts-maj 2014 som optakt til gennemførelse af business mission for agro virksomheder til Canada.

Antal deltagere

20 deltagere

Sektorer

Agrosektoren

Formål:

Formålet med gennemførelsen af denne workshop er at øge kendskabet til de eksport og innovationsmuligheder der er for danske agrovirksomheder på det canadiske marked.

Workshoppen skal bidrage til at skabe en dybdegående indsigt hos de deltagende virksomheder med henblik på at afprøve deres potentiale i Canada, samt bidrage til rekruttering til GLOBALmidt business mission til Canada.

Programelementer

- Introduktion til det canadiske agrosektor: trends, marked og kultur
- Faldgrupper, love og regler på indførelse af danske agrosektor på det canadiske marked
- Case: Præsentation af dansk virksomhed med succes på det canadiske marked
- Workshopsession med udgangspunkt i hver enkelt virksomheds muligheder på det canadiske marked, med henblik på deltagelse i GLOBALmidt business mission
- Opsamling og afslutning

Rekruttering, forberedelse og gennemførelse:

GLOBALmidt partneren er ansvarlig for rekruttering til workshoppen og bistår tilbudsgiver i forbindelse med den praktiske afvikling af arrangementet. Tilbudsgiver bistår GLOBALmidt partneren under rekrutteringen.

Gennemførelsen

Tilbudsgiver skal:

- Udarbejde workshopprogram
  - Afvikle og facilitere workshoppen, herunder selv forestå oplæggene til de enkelte sessioner på workshoppen, gerne med oplæg fra flere eksperter.
- Økonomisk ramme konsulenttimer/honorering
- Forberedelse og gennemførelse af workshop 38 400 DKK.

**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: 38 400 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: Eksportworkshop – Brasilien

#### 1) Short description

Tema, længde og tidspunkt:

Innovationssamarbejde og fødevareeksport med brasilianske fødevareaktører. 1 dags workshop forventes gennemført i perioden april-juni 2014 som optakt til gennemførelse af business mission for food tech virksomheder til Brasilien.

Antal deltagere:

20 deltagere

Sektorer

Food tech

Formål:

Formålet med denne workshop er at øge kendskabet til de eksport- og innovationsmuligheder der er for danske fødevarevirksomheder på det brasilianske marked. Workshopen skal bidrage til at skabe en dybdegående indsigt hos de deltagende virksomheder med henblik på at afprøve sit potentiale i Brasilien, herunder evt. gennem en business mission til Brasilien med GLOBALmidt.

Programelementer

— Introduktion til det brasilianske fødevaremarked: trends, marked og kultur

— Faldgrubber, love og regler vedr. indførelse af danske fødevareteknologier på det brasilianske marked

— Case: Præsentation af dansk virksomhed med succes på det brasilianske marked

— Workshopsession med udgangspunkt i hver enkelt virksomheds muligheder på det brasilianske marked, med henblik på deltagelse i GLOBALmidt business mission til Brasilien.

— Opsamling og afslutning.

Rekruttering og forberedelse:

GLOBALmidt partneren er ansvarlig for rekruttering til workshopen og bistår tilbudsgiver i forbindelse med den praktiske afvikling af arrangementet. Tilbudsgiver bistår GLOBALmidt partneren under rekrutteringen.

Gennemførelse:

Tilbudsgiver skal:

— Udarbejde workshopprogram

— Afvikle og facilitere workshopen, herunder selv forestå oplæggene til de enkelte sessioner på workshopen, gerne med oplæg fra flere eksperter.

Økonomisk ramme konsulenttimer/honorering

— Forberedelse og gennemførelse af workshop 38 400 DKK.

#### 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: 38 400 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: Eksportworkshop – Indien

#### 1) Short description

Tema, længde og tidspunkt:

Workshop med fokus på innovationssamarbejde og eksport af danske IT og fødevareløsninger til Indien. 1 dags workshop forventes gennemført i perioden april – juni 2014 som optakt til gennemførelse af business missions for IT og fødevarevirksomheder til Indien.

Antal deltagere:

20 deltagere

Sektorer

IT og fødevarevirksomheder

Formål:

Formålet med gennemførelsen af denne workshop er at øge kendskabet til de eksport- og innovationsmuligheder, der er for danske IT- og fødevarevirksomheder på det indiske marked. Deltagere vil indlede og afslutte sammen men i øvrigt være opdelt i to spor; et på IT og et på fødevarer.

Programelementer

- Introduktion til det indiske forretningsmiljø og marked: trends, marked og kultur (fælles)
- Faldgrubber, love og regler for innovationssamarbejde og eksport (fælles)
- Samarbejdspartnere, konkurrenter og organisation (to spor)
- Case: Præsentation af danske virksomheder med succes på det indiske marked (to spor)
- Workshopsession med udgangspunkt i hver enkelt virksomheds muligheder på det indiske marked, med henblik på deltagelse i GLOBALmidt business mission (to spor).
- Opsamling og afslutning (fælles)

Rekruttering, forberedelse og gennemførelse:

GLOBALmidt partneren er ansvarlig for rekruttering til workshoppen og bistår tilbudsgiver i forbindelse med den praktiske afvikling af arrangementet. Tilbudsgiver bistår GLOBALmidt partneren under rekrutteringen.

Gennemførelsen

Tilbudsgiver skal:

- Udarbejde workshopprogram
  - Afvikle og facilitere workshoppen, herunder selv forestå oplæggene til de enkelte sessioner på workshoppen, gerne med oplæg fra flere eksperter.
- Økonomisk ramme konsulenttimer/honorering
- Forberedelse og gennemførelse af workshop 38 400 DKK.

#### 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: 38 400 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 m. v. 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 lovebekendtgørelse nr. 336 af 13. maj 1997. Tro og love-erklæringen kan afgives ved underskrift af tilbudslisten.

C. Tro og loveerklæring om, at tilbudsgiveren ikke befinder sig i en af de af direktiv 2004/18/EF artikel 45 anførte situationer. Tro og loveerklæringen 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**  
22.1.2014 - 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: [klfu@erst.dk](mailto:klfu@erst.dk)

Telephone: +45 35291000

Internet address: [www.klfu.dk](http://www.klfu.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](mailto:kfst@kfst.dk)

Telephone: +45 4171500

Internet address: [www.kfst.dk](http://www.kfst.dk)

#### **VI.5. Date of dispatch of this notice**

12.12.2013