

**Denmark-Aarhus: Education and training services**

OJ S 248/2013 21/12/2013

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: Anna Maria Sønderholm

E-mail: [ams@vhmidtjylland.dk](mailto:ams@vhmidtjylland.dk)

Telephone: +45 70220076

**Internet address(es):**General address of the contracting authority: <http://www.startvaekst.dk/vhmidtjylland.dk>Electronic access to information: <http://meamidt.dk>**Additional information can be obtained from:**

the abovementioned address

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

the abovementioned address

**Tenders or requests to participate must be submitted:** the abovementioned address**I.2. Type of the contracting authority**

Body governed by public law

**I.3. Main activity**

Other: Erhvervsservice

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

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

**Section II: Object of the contract**

---

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

Konsulentytelser MEA.

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

Services

Service category No 24: Education and vocational education 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 procurement involves the establishment of a framework agreement

#### **II.1.4. Information about framework agreement**

Framework agreement with a single operator

##### **Duration of the framework agreement**

Duration in months: 44

##### **Estimated total value of purchases for the entire duration of the framework agreement**

Estimated value excluding VAT: 8 000 000 DKK

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

Region Midtjylland og Væksthus Midtjylland etablerede i efteråret 2008 i samarbejde med kommunerne i region Midtjylland Midtjysk ErhvervsudviklingsAkademi – MEA. Visionen for Midtjysk ErhvervsudviklingsAkademi (MEA) er at skabe en fælles kompetenceindsats af de erhvervspolitiske aktører i den midtjyske erhvervsudviklingsindsats. MEA's mission er, at tilbyde de midtjyske aktører et anvendelsesorienteret efteruddannelsesstilbud med et højt kvalificeret fagligt indhold, der er skræddersyede til aktørernes behov. Det er MEA's ambition på sigt at blive et anerkendt, akkrediteret erhvervspolitisk efteruddannelsesstilbud i Region Midtjylland. De erhvervspolitiske aktører skal således tilbydes en certificeret efteruddannelse, som medvirker til at styrke fundamentet for den midtjyske vækstpolitiske indsats, der sikrer de midtjyske iværksættere og virksomheder kvalificeret indsigt i eget vækstpotentiale og eventuelle behov for ny viden. Standarden /kompetencerne i erhvervsservicesystemet skal have sammenhæng med ambitioner/visioner i de kommunale erhvervspolitikker.

Nærværende udbud vedrører udbud af en række rammeaftaler vedr. gennemførelse af en række undervisningsmoduler (delaftale 1-7) på MEA samt rammeaftale vedr. sekretariatsbistand til MEA (delaftale 8).

Rammeaftalerne forventes at løbe fra medio februar 2014 til ultimo december 2014, men med mulighed for Væksthus Midtjylland for at forlænge i yderligere 3 x 12 måneder.

Den samlede værdi af rammeaftalerne skønnes at udgøre ca. 2 000 000 DKK ekskl. moms pr. år.

For en nærmere beskrivelse af MEA og indholdet af de enkelte delaftaler henvises til ydelsesbeskrivelsen, der sammen med det øvrige udbudsmateriale kan rekvireres på: [www.meamidt.dk](http://www.meamidt.dk)

Indholdet og den skønnede værdi af de enkelte delaftaler er endvidere nærmere beskrevet i udbudsbekendtgørelsens bilag B.

#### **II.1.6. CPV code(s)**

80000000 Education and training 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: yes

Number of possible renewals: 3

In the case of renewable supplies or service contracts, estimated timeframe for subsequent contracts:

in months: 12 (from the award of the contract)

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

Duration in months: 11 (from the award of the contract)

Information about lots

Lot No: 1

Lot title: Kurser i forhold til virksomhedernes mindset i forhold til vækst

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

Kursusbeskrivelse

Målet for indsatsen i Vækstuniverset er, at virksomhederne skal have vækstambitioner. Ligeledes skal virksomhederne producere produkter og serviceydelser, som giver gode muligheder for skalérbarhed. Virksomhederne skal være interesseret i at arbejde med businessplaner og være parate til efterfølgende at være rollemodeller for øvrige virksomheder. Lidt forenklet sagt kan man kategorisere mindst to grupper af virksomheder ud fra ovenstående. Der kan være en gruppe af virksomheder, som måske ikke i udgangspunktet har vækstambitioner, men som scorer højt på de øvrige parametre. Her kan der være en interesse i at få flyttet disse virksomheder over i et vækstforløb. Tilsvarende kan der være en gruppe af virksomheder, hvor der er vækstambitioner, men hvor de er udfordret på en række af de øvrige parametre. Her kan der være en interesse i at arbejde med disse virksomheder med henblik på at afklare, hvordan de bedst muligt kommer ind i vækstforløb.

For begge typer af virksomheder er det imidlertid helt afgørende, at virksomhedernes mindset er indstillet på at sætte en vækst dagsorden. Det er afgørende for et professionelt og effektivt vækstforløb, at det er de rette virksomheder, der bliver visiteret til Vækstuniverset. En væsentlig forudsætning for at kunne vejlede på den rette måde er, at konsulenten i sin » værktøjskasse« har muligheden for at kunne få virksomheden i tale på den rette måde og i praksis være i stand til at kunne »afkode« virksomheden og dennes ledelses mindset. Helt centralt for forståelsen af virksomhedens og dennes ledelses tilgang til vækst og vækstambitioner er et indblik i virksomhedens forretningsmodel. Adgangen til at få det rette billede af, hvordan der tænkes og ageres i forhold til vækst er en grundlæggende forståelse af hvilken forretningsmodel, som udgør virksomhedens forretningsgrundlag.

På kurset vil vi sætte fokus på, hvordan man bedst muligt får et indblik i det eksisterende mindset, og hvordan der kan arbejdes med at afklare om virksomhederne i praksis er parate til at gå all in i en vækst dagsorden. Kurset vil også sætte fokus på, hvordan vi bedst muligt kan spotte og vejlede de virksomheder, der overvejer at arbejde med at komme ind i et vækstforløb. Herunder hvordan samtalen om virksomhedens forretningsmodel kan medvirke til at afklare de aktuelle og fremtidige vækstambitioner.

Udbytte af kurset

— Viden om hvad vi forstår ved virksomhedernes mindset

— Viden om hvad der karakteriserer de virksomheder, der har et globalt mindset

- Viden om hvilke virkemidler der kan tages i anvendelse for at afklare om virksomhederne har det rette mindset
- Viden om hvordan virksomhederne arbejder med mindsettet
- Viden om hvordan virksomhederne fremadrettet kan arbejde med at udvikle og forbedre mindsettet.

Kurserne forventes at have følgende varighed:

Niveau A: 4-6 timer

Niveau B: 4-6 timer

Niveau C: 4-6 timer

Der forventes at deltage følgende antal medarbejdere på hvert kursusmodul:

Niveau A: 10 til 35

Niveau B: 10 til 35

Niveau C: 25 til 45

Der forventes gennemført følgende kursusmoduler årligt:

Niveau A: 3-6

Niveau B: 2-5

Niveau C: 2-3

Rammeaftalen skønnes at have en årlig værdi på ca. 250 000 ekskl. moms.

## 2) CPV code(s)

80000000 Education and training services

## 3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 1 000 000 DKK

## 4) Indication about different time frame or duration

## 5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på: [www.meamidt.dk](http://www.meamidt.dk)

Lot No: 2

Lot title: Kurser i forhold til virksomhedernes strategiske og organisatorisk tilgang

### 1) Short description

Kursusbeskrivelse

Behovet for at binde virksomhedens strategiske handlinger sammen med de innovative ambitioner har aldrig været større. Vi er ved at erkende, at verden i sandhed er blevet global, og at såkaldte vedvarende konkurrencefordele er en myte. Konkurrencen bliver med andre ord hårdere og hårdere, og hvor man før har kunnet slippe afsted med at gøre de strategiske og innovative øvelser med 3-5 års mellemrum, kræver det i dag et vedvarende fokus. Det skaber samtidig hidtil usete erhvervsbetingelser for dansk erhvervsliv, som medfører håndteringen af en enorm kompleksitet, intens konkurrence og hidtil uset forandringshastighed på en og samme tid.

I en sådan situation bliver ledelsens strategiske arbejde og beslutninger for virksomhedens fremtidige overlevelse mere vigtig end nogensinde før. Og ikke mindst hastigheden for hvormed beslutningerne kan træffes. Vi har derfor brug for en ny og bedre måde at omsætte de strategiske handlinger til værdi.

Desværre er praksis af det strategiske ledelsesarbejde i alt for mange danske virksomheder i dag på ingen måde er gearret til at håndtere disse udfordringer. Alt for mange danske virksomhedsledere arbejder ikke strategisk nok i deres måde at lede på – man er alene fokuseret på den daglige drift og strategi er noget man gør på to timer inden eller i ferien. For

sørgeligt mange andre er strategi en pligtøvelse – eller ritual om man vil – som man troligt gennemfører med jævne mellemrum uden at dette i øvrigt er forbundet med virksomhedens liv og adfærd. Endelig er der de virksomheder, som bruger strategiprocesen som en alibiøvelse for at få gennemført forandringer (oftest nedskæringer), som man alligevel ville have foretaget og ikke som en reel, mulighedsskabende og innovativ proces.

Udbytte af kurset

- Viden om behovet for et klart strategisk fokus i udviklingen af virksomheden
- Viden om hvordan der kan arbejdes med strategi og innovation som forretningsudvikling
- Viden om hvilke fordele der er ved at være proaktiv frem for reaktiv i sine strategiprocesser
- Viden om hvad kendetegner den vækstorienterede virksomheds strategifokus
- Viden om konsulentens rolle i vejledningsfasen over for virksomheden.

Kurserne forventes at have følgende varighed:

Niveau A: 4-6 timer

Niveau B: 4-6 timer

Niveau C: 4-6 timer

Der forventes at deltage følgende antal medarbejdere på hvert kursusmodul:

Niveau A: 10 til 35

Niveau B: 10 til 35

Niveau C: 25 til 45

Der forventes gennemført følgende kursusmoduler årligt:

Niveau A: 3-6

Niveau B: 2-5

Niveau C: 2-3

Rammeaftalen skønnes at have en årlig værdi på ca. 250 000 DKK ekskl. moms.

## 2) CPV code(s)

80000000 Education and training services

## 3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 1 000 000 DKK

## 4) Indication about different time frame or duration

## 5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på: [www.meamidt.dk](http://www.meamidt.dk)

Lot No: 3

Lot title: Kurser i forhold til virksomhedernes investeringsstrategi – behov for kapital

### 1) Short description

Kursusbeskrivelse

En af de vigtigste forudsætninger for virksomhedernes muligheder for at kunne vækste er at de har adgang til den nødvendige kapital til at eksekvere deres investeringsstrategi. Det er således et vigtigt vurderingskriterium for fastlæggelse af virksomhedernes vækstpotentialeniveau i hvilket omfang der er fastlagt en realistisk og perspektivrig investeringsstrategi, der giver mulighed for finansiering af vækst. Det er vigtigt, at konsulenterne har et godt kendskab til, hvordan investorer tænker og handler, og herunder hvilke rationaler, der forklarer deres handlinger.

Der er i dag en række kapitaludbydere, som kan bringes i anvendelse, når virksomheder skal have tilført ny kapital: Vækstfonden, Acceleraceprogrammet, innovationsmiljøer, pengeinstitutter, Business Angels m.v. For mange virksomheder er det en ganske

ressourcekrævende proces at nå i mål med kapitalprocessen. Derfor gennemføres der i regi af Væksthuset et kapitalcoach initiativ – kapital gennem rådgivning. Kapitalcoachen giver assistance til at fremskaffe kapital til virksomheder, som er parate til kapitaludvidelse. Dette foregår ved hjælp af et kapitalcoachforløb, hvor der også kan ydes tilskud til udvalgte virksomheder.

Når kapitaludbydere skal kreditvurdere virksomheder i forbindelse med, at der skal rejses kapital vil der typisk blive foretaget en risikoanalyse af forventningerne til virksomhedens fremtidige indtjeningsevne. Vurderingen vil gerne være knyttet til forholdene i den enkelte virksomhed og typisk bl.a. omfatte:

- Branche og konkurrenceforhold
  - Stabiliteten i indtjening og likviditet
  - Størrelsen af kapitalbindingen
  - Selskabets robusthed ved negativ konjunkturudvikling eller bortfald af større kontrakter mv.
- Kurset vil derfor gå bag om kravene til virksomhederne ved at skabe indsigt i, hvordan man som virksomhed bedst kan forberede og gennemføre en kapitalproces.

Udbytte af kurset

- Få indblik i en virksomheds business case og brug den til at definere virksomheds investor radar: skal virksomheden i tage det næste skridt og i kontakt med business angels, private investorer, innovationsmiljøer, venture fonde – eller bare glemme alt om det?
  - Viden om kapitalbehov og værdisætning gennem konkrete case eksempler
  - Viden om hvordan udarbejdes et godt investormateriale? Hvilket flow skal en præsentation have, hvor gennemarbejdet skal budgettet være – og hvordan håndterer du investordialog?
  - Forhandlingsprocessen med investor byder på en stribe interessante faldgruber! Der gennemgås en række case eksempler og dykkes ned i en række udvalgte »term sheets«.
- Kurserne forventes at have følgende varighed:

Niveau A: 4-6 timer

Niveau B: 4-6 timer

Niveau C: 4-6 timer

Der forventes at deltage følgende antal medarbejdere på hvert kursusmodul:

Niveau A: 10 til 35

Niveau B: 10 til 35

Niveau C: 25 til 45

Der forventes gennemført følgende kursusmoduler årligt:

Niveau A: 3-6

Niveau B: 2-5

Niveau C: 2-3

Rammeaftalen forventes at have en årlig værdi på ca. kr. 250.000 ekskl. moms.

## 2) CPV code(s)

80000000 Education and training services

## 3) Quantity or scope

Der henvises til beskrivelsen ovenfor.

Estimated value excluding VAT: 1 000 000 DKK

## 4) Indication about different time frame or duration

## 5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på: [www.meamidt.dk](http://www.meamidt.dk)

## 1) Short description

### Kursusbeskrivelse

Formålet med dette kursus er at klarlægge hvilke strategiske overvejelser, der ligger bag en virksomheds internationaliseringsstrategi samt hvordan indsatsen bedst understøttes i vækstuniverset.

Hvis en virksomhed skal opnå succes med eksport er det vigtigt at have strategisk indgangsvinkel. Dette indebærer at der skal udarbejdes en internationaliseringsstrategi, som kan hjælpe virksomheden og give retning på eksportindsatsen. Når denne strategi udarbejdes står virksomhederne ofte over for en række uafklarede spørgsmål, som skal besvares inden eksporten påbegyndes. Disse spørgsmål drejer sig ofte om valg af marked og hvordan skal virksomheden i praksis komme i gang.

Her tilbyder Væksthuset i dag initiativet »Export Steps – networking med indhold«, hvor der er fokus på bl.a. følgende:

- Hvordan vælger man det rette nye eksportmarked for virksomheden?
- Hvor kan du finde viden og værktøjer, der kan hjælpe dig i gang på den bedste måde?
- Sidste nyt fra fokusmarkeder fra Eksportrådets medarbejdere.

Kurset vil præsentere en række af de erfaringer som konsulenterne har fra den gennemførte indsats, således at deltagerne som en del af forberedelsen får udleveret et kort notat med de væsentligste læringspunkter fra den nuværende indsats.

Med det afsæt vil kurset behandle fire emner som kort gennemgås nedenfor.

Først er der fokus på virksomhedernes motiver for at gå internationalt. Virksomhedens beslutning om at eksportere er et meget afgørende strategisk valg. Det er vigtigt at virksomheden har det rette billede af om de nødvendige forudsætninger for at gå ud internationalt er til stede. Her sættes fokus på forudsætninger i form af de finansielle, produktmæssige og organisatoriske. I forlængelse heraf præsenteres en gennemgang af hvilke motiver, som fx ønske om vækst, for lille hjemmemarked m.v., der motiverer virksomhederne til at gå i gang med eksport.

Dernæst gennemgås virksomhedernes strategiske overvejelser i forbindelse med eksport. Her præsenteres overvejelserne i forhold til strategiudvikling, markedsvvalg og indtrængning på nyt marked. Det er klart at der er mange forskellige faktorer (konkurrencesituationen, virksomhedens ressourcesituation, virksomhedens forretningsmodel m.v.), der spiller ind på udvikling af en god internationaliseringsstrategi. Her præsenteres en analysemodel til at forstå de mange trin som en virksomhed skal igennem ved fastlæggelse af en internationaliseringsstrategi. Heri inddrages også de typiske barrierer som virksomhederne løber ind i når de skal til at eksportere.

Videre inddrages konkrete erfaringer fra virksomheder, der arbejder internationalt og som har gode lærepenge at dele ud af. Dette inddrages for at kvalificere og forstå, hvordan det er virksomhedsejere tænker og planlægger, når de beslutter at vækste internationalt.

Endelig er der fokus på at præsentere seneste nyt inden for nye relevante markeder for regionens virksomheder. Evalueringen af væksthuse fremhæver, at der er behov for især at styrke kompetencerne i forhold til vækstmarkederne Kina, Indien, Mellemosten og Rusland.

### Udbytte af kurset

- Viden om hvad virker og hvad virker ikke i den eksisterende indsats
- Viden om hvilke motiver virksomhederne har for at gå internationalt og hvilke barrierer og udfordringer, der typisk er herfor
- Viden om virksomhedernes strategiske overvejelser og forarbejdet vedrørende forberedelsen af eksportaktiviteter herunder markedsvvalg og indtrængning på markeder
- Viden om hvordan erfarne virksomheder arbejder internationalt
- Viden om nye vækstmarkeder som fx Kina, Indien, Mellemosten og Rusland.

Kurserne forventes at have følgende varighed:

Niveau A: 4-6 timer

Niveau B: 4-6 timer

Niveau C: 4-6 timer

Der forventes at deltage følgende antal medarbejdere på hvert kursusmodul:

Niveau A: 10 til 35

Niveau B: 10 til 35

Niveau C: 25 til 45

Der forventes gennemført følgende kursusmoduler årligt:

Niveau A: 3-6

Niveau B: 2-5

Niveau C: 2-3

Rammeaftalen skønnes at have en årlig værdi på ca. 250 000 DKK ekskl. moms.

**2) CPV code(s)**

80000000 Education and training services

**3) Quantity or scope**

Estimated value excluding VAT: 1 000 000 DKK

**4) Indication about different time frame or duration**

**5) Additional information about lots**

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på: [www.meamidt.dk](http://www.meamidt.dk)

Lot No: 5

Lot title: Kurser i forhold til virksomhedernes arbejde med ny teknologi

**1) Short description**

Kursusbeskrivelse

Teknologisk viden og innovation kan danne grundlag for, at regionens virksomheder finder nye veje til vækst og beskæftigelse, så investeringer i udvikling og produktion øges. Fokus på innovation og nye løsninger giver et øget ønske om og behov for samspil mellem virksomheder og offentlige forskningsinstitutioner, så virksomheder kan anvende ny viden og teknologi i deres innovationsaktiviteter. Bedre og hurtigere kommerciel anvendelse af ny viden og teknologi giver muligheder for styrket konkurrenceevne for regionens virksomheder.

Den teknologiske udvikling fortsætter i disse år med uformindsket styrke og fart. Det kan være vanskeligt for virksomhederne at være opdateret på den seneste teknologiske af betydning for virksomhedens egen udvikling. Ligeledes kan det være en udfordring for mange at tage ny teknologi til sig, da man er fortrolig med den eksisterende teknologi, hvor der i visse tilfælde måske også er uudnyttede effektiviseringsgevinster at indhente.

Væksthuset giver i dag uvildig hjælp til at kortlægge, hvor langt fremme virksomhederne ligger i forhold til innovationsevne og teknologisk højde. Som grundlag for kurset udarbejdes et notat, der opsamler de erfaringer og læringspunkter, der kan udledes af den gennemførte vejledning af virksomheder inden for området.

I forlængelse heraf tilrettelægges et kursus, der har fokus på 3 emner. Rationalet er at for kunne indgå i en ligeværdig og kvalificeret dialog med virksomhederne er det vigtigt at have et vist kendskab til de udviklingstendenser, der er inden for området på følgende 3 områder:

Teknologi management – udfordringen for mange af de teknologiintensive mindre virksomheder er at overskue den teknologiske forskning og udvikling og at prioritere teknologivalg på strategisk niveau. Derfor skal vi høre om, hvordan man scanner, spotter og prioriterer teknologivalg i forhold til produkter og ydelser. Videre vil der blive præsenteret

teknologivurderingsmodeller, hvor der tages højde for hvor i værdikæden virksomheden befinder sig.

Produktionsvirksomheder – regionen har særlig fokus på produktionsvirksomheder, hvor produktion spænder over hele værdikæden fra produktionsstrategiske grundlag, fremstillingsprocessen – automatisering og robotteknologi samt nye mikro- og nanoproduktionsteknologier over til dokumentation af kvaliteten i hele værdikæden. Der vil blive præsenteret metoder og værktøjer, som kan anvendes i virksomhedernes beslutningsgrundlag inden for strategisk automatisering.

Life Science teknologier – nye avancerede teknologier inden for Life Science giver muligheder for et længere og sundere liv. Life Science omfatter miljø, sundhed og fødevarer, som er prioriterede områder i den regionale strategi. Det er vigtigt at få et indblik i de nye indsatser, der gøres for bl.a. at udvikle bæredygtige teknologier og sundere fødevarer.

Udbytte af kurset

— Viden om hvad der virker og hvad der ikke virker i den eksisterende indsats

— Viden om indholdet af teknologimanagement herunder hvordan der kan skabes overblik over den teknologiske udvikling

— Viden om metoder og værktøjer, som kan anvendes i virksomhedernes beslutningsgrundlag inden for bl.a. strategisk automatisering.

— Viden om de nye indsatser, der gøres for bl.a. at udvikle bæredygtige teknologier og sundere fødevarer.

— Viden om konsulentens rolle i vejledningsfasen over for virksomheden.

Kurserne forventes at have følgende varighed:

Niveau A: 4-6 timer

Niveau B: 4-6 timer

Niveau C: 4-6 timer

Der forventes at deltage følgende antal medarbejdere på hvert kursusmodul:

Niveau A: 10 til 35

Niveau B: 10 til 35

Niveau C: 25 til 45

Der forventes gennemført følgende kursusmoduler årligt:

Niveau A: 3-6

Niveau B: 2-5

Niveau C: 2-3

Rammeaftalen skønnes at have en årlig værdi på ca. 250 000 ekskl. moms.

## 2) CPV code(s)

80000000 Education and training services

## 3) Quantity or scope

Estimated value excluding VAT: 1 000 000 DKK

## 4) Indication about different time frame or duration

## 5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på: [www.meamidt.dk](http://www.meamidt.dk)

Lot No: 6

Lot title: Kurser i forhold til virksomhedernes forretningsmodeller

### 1) Short description

Kursusbeskrivelse

Der har gennem de seneste år været et stærkt stigende fokus på begrebet »

forretningsmodeller« i akademiske kredse, i virksomhedslitteraturen og ikke mindst i rådgiverbranchen. Der tales bl.a. om nye, innovative, konkurrencedygtige, bæredygtige, grønne, globale forretningsmodeller for blot at nævne et udpluk af de mange ord, der ofte knyttes til begrebet.

Det er således ikke længere nok at udvikle nye innovative produkter. Selve virksomhedens forretningsmodel bør være genstand for kontinuerlig udvikling og et dynamisk strategisk ledelsesværktøj. Mange brancher oplever i disse år, at deres grundvilkår er under hastig forandring, og der er behov for radikal nytænkning og tilpasning. Nye forretningsmodeller der bryder med gængse brancherelaterede spilleregler og kan åbne nye markeder kan være en del af løsningen. Hvordan udfordres de midtjyske virksomheder bedst i forhold til deres forretningsmodeller? Kurset vil sætte fokus på forskellige former for for-retningsmodeller herunder også nye tilgange til udvikling af forretningsmodeller, men også hvordan man bliver klædt på til at udfordre den eksisterende forretningsmodel. Fokus vil være på udvalgte virksomheders praktiske erfaringer ligesom der vil blive mulighed for selv at prøve kræfter med Alexander Osterwalders business model canvas.

Udbytte af kurset

- Få viden om forskellige forretningsmodeller herunder nye tilgange til udvikling af forretningsmodeller.
- Blive introduceret til hvordan Alexander Osterwalders populære Business model canvas kan bruges til at afdække en virksomheds nuværende og fremtidige forretningsmodel.
- Afprøvning af modellen i praksis på to virksomhedscases.
- Få et indblik i udvalgte virksomheders arbejde med forretningsmodeller.
- Drøfte hvordan man bliver klædt bedst muligt på til at udfordre virksomhederne på deres nuværende forretningsmodel.

Kurserne forventes at have følgende varighed:

Niveau A: 4-6 timer

Niveau B: 4-6 timer

Niveau C: 4-6 timer

Der forventes at deltage følgende antal medarbejdere på hvert kursusmodul:

Niveau A: 10 til 35

Niveau B: 10 til 35

Niveau C: 25 til 45

Der forventes gennemført følgende kursusmoduler årligt:

Niveau A: 3-6

Niveau B: 2-5

Niveau C: 2-3

Rammeaftalen skønnes at have en årlig værdi på ca. 250 000 DKK ekskl. moms.

**2) CPV code(s)**

80000000 Education and training services

**3) Quantity or scope**

Estimated value excluding VAT: 1 000 000 DKK

**4) Indication about different time frame or duration**

**5) Additional information about lots**

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på: [www.meamidt.dk](http://www.meamidt.dk)

Lot No: 7

Lot title: Kurser i forhold til nye innovationsformer i virksomheder

## 1) Short description

### Kursusbeskrivelse

Virksomhedernes evne til at innovere er den vigtigste konkurrenceparameter i et højt lønsland som Danmark. Behovet for at være innovativ har aldrig været større end nu bl.a. pga. omkostningstrykket fra Asien og andre lande samt produkters relative korte livscyklus. Der findes mange veldokumenterede innovationsmetoder, som bruges af især store virksomheder såvel herhjemme som i udlandet. Danske små og mellemstore virksomheder har kun i mindre omfang taget metoderne i brug. Formålet med kurset »Nye innovationsformer i virksomheder« er derfor at udbrede kendskabet til, hvordan små og mellemstore virksomheder succesfuldt kan gøre brug af innovationsmetoder til at udvikle fremtidens konkurrencedygtige produkter og services. Kurset sigter på at give erhvervsfremmeaktører viden og værktøjer til at rådgive små og mellemstore virksomheder.

De innovationsmetoder, der er fokus på i kurset, er bruger- og medarbejderdrevet innovation (co-creation) og åben innovation i relation til både produkt- og serviceinnovation. De små og mellemstore virksomheder, for hvem metoderne er relevante, er således både produktions- og servicevirksomheder med fokus på deres kerneforretning samt produktionsvirksomheder, der søger at differentiere sig fra deres konkurrenter ved at inkludere serviceaspekter i deres forretningsmodel.

### Udbytte af kurset

— Indsigt i den øgede brancheglidning, der betyder at skellene mellem fremstilling og service bliver vanskeligere at opretholde

— Opmærksomhed på små og mellemstore virksomheders styrker og svagheder i relation til innovation

— Stærkere grundlag for anbefalinger af innovationsmetoder til små og mellemstore virksomheder

— Introduktion til modenhedsvurdering af virksomheders innovationsparathed

— Indblik i virksomhedernes ultimative udfordring – at identificere og udvikle menneskelige relationer

— Drøfte hvordan man bliver klædt bedst muligt på til at udfordre virksomhederne på deres nuværende innovationsformer.

Kurserne forventes at have følgende varighed:

Niveau A: 4-6 timer

Niveau B: 4-6 timer

Niveau C: 4-6 timer

Der forventes at deltage følgende antal medarbejdere på hvert kursusmodul:

Niveau A: 10 til 35

Niveau B: 10 til 35

Niveau C: 25 til 45

Der forventes gennemført følgende kursusmoduler årligt:

Niveau A: 3-6

Niveau B: 2-5

Niveau C: 2-3

Rammeaftalen skønnes at have en årlig værdi på ca. 250 000 DKK ekskl. moms.

## 2) CPV code(s)

80000000 Education and training services

## 3) Quantity or scope

Estimated value excluding VAT: 1 000 000 DKK

## 4) Indication about different time frame or duration

## 5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på: [www.meamidt.dk](http://www.meamidt.dk)

Lot No: 8

Lot title: Sekretariatsbistand til MEA

### 1) Short description

MEA har brug for sekretariatsbistand; sekretariatsbistanden består af følgende opgaver:

- Udarbejdelse af oplæg/programmer MEA's øvrige (hermed menes moduler ud over de der forventes afholdt i relation til delaftale 1-7) undervisningsmoduler fx til grundmoduler og til moduler under udviklingssporet, hvor der gennemføres kompetencetilbud inden for udvalgte emner
- Kontakt til og booking af oplægsholdere til ovennævnte grundmoduler og moduler under udviklingssporet
- Hjælp til udarbejdelse af program m.v. for det årlige erhvervsudviklingsdøgn samt evt. øvrige fremtidige events i regi af MEA
- Diverse sekretariatsarbejde, herunder sekretariatsbetjening af MEA's Akadimiråd og Akadimirådets formand
- Deltagelse i diverse møder med det øvrige MEA-sekretariat. Møder hvor's MEA's program koordineres og planlægges. MEA-sekretariatet består af medarbejder fra Væksthus Midtjylland. Det estimerede tidsforbrug forventes at være gennemsnitligt ca. 8 til 10 timer pr. måned. Rameaftalen skønnes at have en årlig værdi på ca. 250 000 DKK ekskl. moms.

### 2) CPV code(s)

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

### 3) Quantity or scope

Estimated value excluding VAT: 1 000 000 DKK

### 4) Indication about different time frame or duration

## 5) Additional information about lots

Yderligere oplysninger om delaftalen kan rekvireres i ydelsesbeskrivelsen på: [www.meamidt.dk](http://www.meamidt.dk)

## 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 om 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 Socialfond. Tilskud fra EU's Socialfond 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 mv., 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. Navn, adresse, CVR-nummer, web-adresse, telefonnummer, e-mailadresse samt kontaktperson hos tilbudsgiver.

B. Tro og love-erklæring vedrørende ubetalt gæld til det offentlige i henhold til 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 tilbudsgiver støtter sine kompetencer på en anden virksomheds økonomiske og finansielle formåen, skal oplysningerne i henhold til punkt B også vedlægges for denne virksomhed sammen med en erklæring om, at virksomheden indestår for tilbudsgivers opfyldelse af rammeaftalen.

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

#### **III.2.2. Economic and financial ability**

List and brief description of conditions: A. Årsregnskab for de seneste tre regnskabsår eller ledelsesattesteret erklæring med oplysning om tilbudsgiverens økonomiske nøgletal for de seneste tre regnskabsår omfattende omsætning, resultat, balance og egenkapital.

Er tilbudsgiver etableret inden for de seneste 3 år, skal tilbudsgiver alene sende årsregnskab /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 væsentligste 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).  
Væksthuset forbeholder sig ret til kontrol af oplysningerne og til at kontakte angivne referencer.

#### **III.2.4. Information about reserved contracts**

#### **III.3. Conditions specific to services contracts**

##### **III.3.1. Information about a particular profession**

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

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

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

29.1.2014 - 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 Socialfond)

#### 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.: Anna Maria Sønderholm, Åbogade 15, 8200 Århus N.

Det samlede udbudsmateriale kan rekvireres på [www.meamidt.dk](http://www.meamidt.dk)

#### VI.4. Procedures for review

##### VI.4.1. Review body

Official name: Klagenævnet for Udbud

Postal address: Dahlerups Pakhus, Langelinie Allé 17

Town: København Ø

Postal code: 2100

Country: Denmark

E-mail: [kfu@erst.dk](mailto:kfu@erst.dk)

Telephone: +45 35291000

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

##### VI.4.2. Review procedure

Precise information on deadline(s) for review procedures: Klager over en indgået rammeaftale skal være indgivet senest 6 måneder efter, at ordregiveren har indgået en rammeaftale regnet fra dagen efter den dag, hvor ordregiveren har underrettet de berørte 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 stand still

perioden. I tilfælde hvor klagen ikke er indgivet i stand still perioden, skal klageren tillige angive, hvorvidt

der begæres opsættende virkning af klagen.

Klagen skal vedlægges et klagegebyr på 10 000 DKK. Ved indsendelse af klage, hvor der klages over en overtrædelse af EU's udbudsdirektiver, indbetales dog et klagegebyr 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 41715000  
Internet address: <http://www.kfst.dk>

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

19.12.2013