

Erhvervshus Sjælland ønsker at skabe et event, der skal inspirere virksomhederne til at komme vækstparate ud af Covid-19.

Baggrund

Smv PRO er en virksomhedsrettet, national indsats, som drives af landets seks Erhvervshuse. De seks Erhvervshuse er økonomiske partnere i projektet sammen med Center for Ejerledede Virksomheder på CBS.

Indsatsen er målrettet ejer- og familieledede virksomheder, som ønsker at udvikle sig og derigennem øge værdien af virksomheden. Måske har virksomhedsejeren brug for at kunne fokusere mere på det langsigtede strategiske arbejde og optimering af fx interne processer og markedsføring. Det kan også være, at virksomheden enten overvejer eller står direkte over for et ejer- eller generationsskifte og har behov for at vide, hvordan de griber processen an.

I smv PRO sættes virksomhedens behov i centrum, og videnstilførsel skræddersys til den enkelte virksomheds udfordringer. Derigennem bliver virksomheden fx i stand til at arbejde målrettet og professionelt med velkendte vækstdrivere såsom internationalisering, innovation og digitalisering.

Formålet med eventet er, at dette skal fungere som Covid-19 tiltag til virksomhederne og skal inspirere ejerleder til, hvordan virksomheden kommer vækstparat ud af en periode, hvor højkonjunktur historisk hurtigt vendte til lavkonjunktur. Eventet skal samtidig give de deltagende virksomheder en motiverende indgangsvinkel til at træde ind i projektet smv PRO, hvor virksomhedens output er en konkret og detaljeret plan for udviklingen af virksomheden.

Nedenstående er Erhvervshus Sjællands indledende tanker for, hvordan eventet kan afholdes og skal ses som inspiration til tilbudsgiver for at afgive et kreativt tilbud. Vi ønsker en proces med den valgte leverandør omkring det endelige indhold og den endelige form.

Event - En praktisk tilgang til at komme vækstparat ud af Covid-19

I stedet for at revolutionere markedet, så har mange i stedet brug for at bygge videre på det, som allerede virker. Vi ønsker at afholde en workshop, der har skarpt fokus på simpel og konkret vækst. For os er det afgørende, at leverandøren af workshoppen har særdeles skarpt fokus på enkle og praktiske værktøjer, som hjælper med at justere frem for at forandre forretningsmodellen.

Fokuspunkter på workshop:



- Vækst i virksomheden er ikke noget der kommer af sig selv. Det er en faglig disciplin at skabe rammer og vilkår i virksomheden, så den kan vokste. For at kunne skabe de rammer og vilkår, så skal ejerlederen kende "håndværket" bag at skabe vækst i virksomheden
- Vækst i virksomheden dækker mere end udelukkende et fokus på at sælge mere
- Konkrete anvisninger på hvordan man kan anskue vækst i øjenhøjde med virksomhedens kompetencer. Ejerlederne og medarbejderne er gode til det, de gør i dag – workshopen skal vise, hvordan de også bliver gode til at tage det næste skridt for både virksomheden og medarbejdere.
- Dagen vil være fokuseret på, hvordan deltagernes hverdag ser ud, når de vender retur til virksomheden. En grundlæggende praktisk tilgang skal vise, hvordan man kan bruge grundelementerne til at få sine ambitioner realiseret. Tilgangen skal for ejerleder- og medarbejdere være realiserbar og eksekverbar.
- Trends i markedet – ressourcer
- Øvelser og sparring
- Praktiske værktøjer

Eventets succeskriterie

Vi forestiller os, at eventet skal føre virksomheden ind projekt smv PRO, hvor virksomheden gennemgår de nedenstående 4 faser:



Vi forestiller os, at første fase "Startmøde" ligger enten umiddelbart før eller umiddelbart efter afholdelse af eventet. I "Startmøde" foretager en forretningsudvikler fra Erhvervshuset en 360 graders analyse af deltager virksomheden. Analysen identificerer hvilke initiativer den enkelte virksomhed skal arbejde med fremadrettet.

Succeskriteriet er, at samtlige af de deltagende virksomheder gennemgår og gennemfører de 4 faser. Faserne vil derfor være en central del i markedsføringen af eventet.

Varighed og hvornår?

Vi forestiller os en heldags workshop med fysisk fremmøde eller et online event, hvor dagen eventuelt kan være delt over 2 seancer. Vi vil gerne afholde eventet i midten af marts.



Erhvervshusene



Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Pris?

Fast pris på 1 event og efterfølgende pris på yderligere 1-2 event - altså en gentagelse af første event med eventuelle tilpasninger.

Prisen fra leverandøren skal udover prisen for facilitering og afholdelse af forløbet også omfatte leje af lokaler i region Sjælland samt forplejning. Prisen skal altså være en total pris for eventen, hvor alle udgifter i forbindelse med udvikling og afvikling er afholdt af den valgte leverandør.

Hvor mange deltagere på eventet?

Vi forestiller os, at der deltager 12 virksomheder med 1-2 deltagere pr. virksomhed på eventet. Vi forventer, at den valgte leverandør er aktiv i rekruttering af virksomheder og rekrutterer minimum 25 % af virksomhederne til eventet, herunder aktiverer sit netværk for at nå rekrutteringsmålet. Erhvervshus Sjælland vil ligeledes spille en aktiv rolle i rekrutteringen af virksomhederne.

Hvem er målgruppen af virksomheder?

- Har dansk CVR-nummer
- Har CVR nummer i region Sjælland
- Har eksisteret i tre år
- Er ejerledet, dvs. at den kontrollerende ejer er aktiv i den daglige ledelse. Ofte vil den kontrollerende ejer også være direktør
- Har 3-50 ansatte
- Er motiveret for at øge virksomhedens konkurrencekraft
- Har et vækstpotentiale, der kan forløses gennem professionalisering

Formkrav:

Det forventes, at ansøgere udarbejder det skriftlige tilbud på dansk og at omfanget af materialet ikke udgør mere end 5 A4-sider ekskl. bilag.

Tilbudsgiver skal opgive timepris, tidsforbrug og samlet pris.

Tildeling:

Den vindende tilbudsgiver findes efter en evaluering af hver tilbudspris og kvalitet, herunder erfaringer med nærværende opgave, indholdet i den tilbudte løsning samt en sandsynliggørelse af, hvordan leverandøren vil komme i mål med rekrutteringsmålet.

Den vindende tilbudsgiver er den tilbudsgiver, ordregiver vurderer samlet set har afgivet det tilbud med det bedste forhold mellem pris og kvalitet. Erhvervshus Sjælland er forpligtet til at bruge sund forvaltningskik ved valg af rådgiver.



Erhvervshusene



Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Ordregiver lægger positivt vægt på, at tilbudsgivers samlede koncept og team har følgende:

- Dokumenteret erfaring med konsulent- og undervisererfaring med SMV'er med 3-50 ansatte
- Har kendskab til målgruppen og forståelse for dennes forudsætninger
- Dokumenteret erfaring med praktisk forretningsudvikling i SMV'erne, herunder anvendelse af praktiske værktøjer
- Dokumenteret erfaring med udførsel, implementering og eksekvering af strategiske planer
- Dokumenteret erfaring med forretningsudvikling gennem kunder og nye forretningsområdet
- Dokumenteret erfaring med medarbejderinddragelse

Det understreges, at der i udvælgelsen af leverandør skal kunne dokumenteres, at der er udvist en sund forvaltningsskik og gennemsigtighed, herunder økonomisk sparsommelighed.

Samskabende proces:

Vi forventer, at den samskabende proces vil starte i uge 4, og at denne proces også vil være afsluttet i uge 4. Herefter vil den valgte leverandør være ansvarlig for udvikling og afvikling af eventet. Vi forventer, at eventet vil være klar til afholdelse medio marts.

Ansøgningsfrist og leverandørkontrakt:

Fristen for indsendelse af skriftligt tilbud er fredag 22. januar 2021, kl. 12:00

Alle tilbudsgivere i dette udbud vil samtidig og skriftligt blive orienteret om resultatet af udbuddet umiddelbart efter tilbudsfristens udløb og senest mandag den 25. januar 2021. Meddelelsen til den vindende tilbudsgiver, om at dennes tilbud er identificeret som det vindende tilbud, er ikke et løfte om at ville indgå kontrakt med tilbudsgiveren. Der er ingen aftale indgået eller løfte herom, før begge parter har gennemgået tilbud samt forventningsafstemning omkring leverancerne samt underskrivelse af en leverandørkontrakt.

Kontaktpersoner:

Projektkonsulent Henriette Baun Gautier, hbg@ehsj.dk, telefon 61884635

Projektleder Helena Carlsen, hjl@ehsj.dk, telefon 53727191



Erhvervshusene



Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid