Erhvervshus Nordjylland udbyder følgende til private konsulenter:

**Grøn omstilling og Bæredygtig forretningsudvikling – Rådgivnings- og kompetenceudviklingsforløb**

Mange virksomheder har på baggrund af covid-19-krisen erkendt et behov for at retænke deres forretningsmodel i en mere grøn og cirkulær retning. Vækst og profit er ikke længere en tilstrækkelig målestok for succes. Der er dog stadig mange virksomheder, som mangler viden og kompetencer til enten at komme i gang med den grønne omstilling eller til for alvor at udnytte mulighederne til at komme styrket ud på den anden side af covid-19.

Erhvervshus Nordjylland ønsker at fremme den grønne omstilling og bæredygtige vækst i de nordjyske virksomheder ved at tilbyde et målrettet tilbud med prækvalificerede rådgivere til små og mellemstore virksomheder i region Nordjylland. Forløbet lægges til rette inden for Erhvervshus Nordjyllands EU-program ”**Vilje til Vækst – Rådgivning og Kompetenceløft**”, som løber frem til december 2021.

Hvad grøn omstilling konkret indebærer, vil variere afhængigt af branche, virksomhedens bæredygtige modenhed, størrelse mm. Forløbet skal derfor tage udgangspunkt i den enkelte virksomhed, og rådgivningen skal tilpasses det specifikke behov. Dermed kanforløbet både omhandle ressourceeffektiviseringer og miljøforbedringer i driften, og for de mere modne virksomheder, udvikling af en bæredygtig forretningsstrategi f.eks. med udgangspunkt i FNs 17 Verdensmål og cirkulære produktdesigns og forretningsmodeller.

For at de bæredygtighedsstrategier og -tiltag, der udvikles sammen med virksomheden, forankres i virksomheden, indgår der i forløbet også kompetenceudvikling blandt ledelse og medarbejdere.

Konceptet er således kendetegnet ved at indeholde rådgivning/sparring samt et kompetenceudviklingsforløb. Konceptet udbydes som målrettede forløb, med en række prækvalificerede rådgivere, som alle har deres bud på opgaveløsning.

**Rådgivning/sparringsdelen** har fokus på **VIRKSOMHEDENs grønne omstilling og skal indeholde** nogle af følgende:

* Afklaring af virksomhedens bæredygtige modenhed som afsæt for det videre forløb
* Analyse og afklaring af virksomhedens potentialer og muligheder inden for bæredygtig forretningsudvikling
* Udarbejdelse af plan for virksomhedens omstilling, f.eks. indeholdende
  + udarbejdelse af bæredygtig forretningsstrategi sammen med virksomheden
    - f.eks. med udgangspunkt i FNs 17 verdensmål
  + udvikling af virksomhedens strategiske arbejde med bæredygtighed
  + cirkulære produkter/services og forretningsmodeller
  + effektiviserings- og ressourcebesparelsesmuligheder i virksomhedens drift såvel som i værdikæden
  + bæredygtighed som konkurrenceparameter, i kommunikation, branding og salg
  + klimaregnskaber og klimarapportering
  + certificeringer
* En plan for hvordan virksomheden vil prioritere og arbejde med dens grønne omstilling
* Udvikling og afprøvning af koncepter og forretningsmodeller samt teknologier, der kan understøtte den grønne omstilling

**Kompetencedelen** har fokus på udvikling af **MEDARBEJDERE og LEDERE:**

* Tilføre medarbejdere og ledere nye kompetencer, så de bedre bliver i stand til at løfte virksomhedens grønne potentiale i en ny virkelig præget af Covid-19.

**Rådgivningsdelen** forventes at strække sig over 4-8 måneder, hvor virksomheden modtager sparring/rådgivning over minimum 6-8 gange (6-8 separate sparringsmøder á minimum 2 timer). Udstrækningen skal sikre en solid forankring i virksomheden, og at der evt. kan afprøves nye ideer undervejs i forløbet.

Det forventes, at konsulenten anvender 80 timer på sparrings- og rådgivningsdelen – fordelt på forberedelse og møder med virksomheden.

**Kompetencedelen** tilpasses det under covid-19 erkendte og identificerede kompetencegab i virksomheden og skal minimum komme 3-4 personer i virksomheden til gavn. Kompetencedelen skal understøtte virksomhedens strategiske grønne mål.

Det forventes, at konsulenten samlet anvender 60 timer på kompetenceudviklingsdelen – fordelt på forberedelse og undervisning.

**Fast ramme og pris:**

* Som konsulent afregnes du med et fast honorar på 80.000 kr. for rådgivningsdelen og 60.000 kr. for kompetenceudviklingsdelen – samlet 140.000 kr. + moms, alt inklusiv.
* Ønsker du som konsulent at anvende en underleverandør til f.eks. en del af kompetence-udviklingsdelen, så er dette en mulighed – så længe det økonomisk håndteres imellem dig og din underleverandør.
* Virksomheden vælger selv den konsulent, som de ønsker at gennemføre det konceptualiserede forløb med
* Rådgivningsdelen skal altid afrundes med udarbejdelse af en Vækstplan for virksomheden og som formmæssigt skal godkendes af Erhvervshus Nordjylland. (template)
* Kompetencedelen skal fra virksomhedens side ud over den kontante andel honoreres med registrering af timer svarende til 60.000 kr. (template)

Til orientering, er virksomhedens samlede nettoomkostninger 56.500 kr. + registrering af timer svarende til 60.000 kr.

Såfremt du ønsker at byde på denne konceptualiserede opgave, så skal du senest d. **25. februar 2021 kl. 12:00**fremsende en mail til [koz@ehnj.dk](mailto:koz@ehnj.dk) indeholdende:

* Accept af de overordnede konceptuelle rammer og økonomi beskrevet i nærværende udbud (bekræftes i mail’en)
* En præsentation af dine primære kompetenceområder på max 2-3 sider (se skabelon nedenfor– sendes som et pdf-dokument)

Du accepterer samtidig, at din præsentation bliver gjort offentlig tilgængelig på Erhvervshus Nordjyllands hjemmeside.

**Tildelingskriterier:**

Såfremt du som konsulent opfylder ovenstående og i øvrigt tilbyder relevante kompetencer inden for rammerne af nærværende udbud, så vil du blive godkendt som potentielt leverandør. Du vil blive prækvalificeret til forløbet blandt andre rådgivere og valget af rette rådgiver er således virksomhedens valg.

For at komme i betragtning til dette forløb, skal der være relevante kompetencer samt relevant erfaringer med virksomheder, der kan dokumenteres. Endvidere er det en fordel med netværk og kunder i Region Nordjylland, da virksomhederne skal komme herfra. Hvis du bliver valgt, bliver du prækvalificeret til forløbet blandt andre rådgivere, og valget af rette rådgiver er således virksomhedens valg.

**Skabelon til præsentation af primære kompetenceområder:**

* Kort introduktion til konsulentvirksomheden – inkl. link til hjemmeside *(max 10 linjer)*
* Kort præsentation af den eller de konsulenter, som ønskes bragt i spil i relation til nærværende udbud *(max 10 linjer pr. konsulent)*
* Kort præsentation af de processer, metoder, værktøjer som i anvender i konsulentvirksomheden og som er relevante i forhold til nærværende udbud *(max. 10 linjer)*

Ønskes yderligere info vedrørende nærværende udbud kontaktes:

Kristina Overgaard Zacho

Forretningsudvikler

[koz@ehnj.dk](mailto:koz@ehnj.dk)

26 14 40 42