

IVDK – Iværksætter Denmark

Announcement of the desired purchase

General information

Title of the announcement: IVDK HUB - Ukrainian entrepreneurs in Denmark

Advertiser: Iværksætterdanmark, Business Hub Copenhagen, Fruebjergvej 3, 2100 Copenhagen Ø

Date: 30.11.2022

Deadline: 14.12.2022 kl. 12.00

Contact person / information:

Emil Ødegaard

E-mail: eoe@ehhs.dk

tel. +45 31684101

Andreas Dahl Lauritzen

E-mail: andreas@ivaekst.com

tel. +45 27505725

Please submit all questions in writing for the sake of documentation.

The task:

We (Iværksætterdanmark - IVDK HUB) are looking for a collaboration partner to perform 4 workshop courses with 8 workshops in each course across Denmark for potential Ukrainian entrepreneurs. All 4 courses must start in week 2 and 3, January 2023, and be completed by 28/2 2023 at the latest.

The content of the course must be based on the following: Entrepreneurship, how do you build a sustainable business? Validation of business idea, business strategy, sales and customer service, financing, marketing and branding. The topics are not fixed, but can be put together based on experience from previous courses.

The course is organized by Iværksætterdanmark, co-financed by the European Social Fund. The course must be able to be performed across the entirety of Denmark with partial physical attendance or virtually. It is expected that the first and last workshop in each course will require physical presence - i.e. that it can be expected that there are eight physical workshops. The four courses are expected to be finished before 28/2 2023.

It is a requirement that suppliers can develop, organize and run workshops on the basis of high professional skills and teaching experience. Including the ability to produce quality content that creates high returns for the target group (Ukrainian entrepreneurs) based on concrete tools, tips and content. In addition, it is positively weighted that the teaching is tied together across workshops and can create a coherent learning

experience and retention of course participants. It is likely that courses of the same type will be held in several places in Denmark, and it must be clear from the supplier's offer how it may affect delivery.

The target group is Ukrainian refugees residing in Denmark. The project's main purpose is for the target group to acquire skills and knowledge that can help them start a business in Denmark or Ukraine

The course must contribute to creating:

- *Growth and employment - The effort must give Ukrainians the opportunity to acquire skills to create growth and employment while they reside/stay in Denmark. Through their professional activity, turnover, jobs and growth must be created as a consequence.*
- *Short- and long-term Danish-Ukrainian cooperation - The effort must contribute to further strengthening cooperation between Denmark and Ukraine. Herein, it must be understood as collaboration and exchange of products, trade, human resources/competence and the like. for example through the establishment of subcontractors in Ukraine.*

Overall, the course must be able to engage at least 100 entrepreneurs. The individual workshops must be held in continuation of each other, and there must be a common thread between them. There is a great deal of freedom to structure the process as the supplier sees fit. The ordering party assists the supplier with inspiration and teaching materials from previously held workshops. The individual courses must be held over a period of up to 5 weeks, where several courses must be running at the same time. We expect an overview that explains how the course is practically and logistically feasible. There are no requirements for the length of the individual workshops, but we expect that a participant who completes a course will have an average hourly consumption of 24 hours incl. preparation and any homework. The supplier must therefore explain how the participants are expected to spend their time up to a minimum of 24 hours.

The course must primarily take place in Ukrainian, but some may also take place in English. This is agreed with Iværksætterdanmark.

The program for the course must include a mixture of professional input and practical exercises, where the individual entrepreneur can put their own project in focus. It is important for the entrepreneurs' experience that they are met at eye level and that they get the opportunity to put their individual projects in focus through the work at the individual workshops as well as any planned homework.

In the process of recruiting participants for the course, we expect the supplier to provide input for marketing material and help share on its own channels aimed at the target group, where this may be relevant. We expect the supplier to create a 1-minute video in which they talk about the process. This will be agreed in more detail with the selected supplier.

The offer must include one overall price for performing all four courses with a minimum of 100 participants (25 per course), the price must include all costs associated with the development, organization and conducting of the courses - e.g. preparation time, driving, transport, materials, diets etc. It must be clearly stated in the offer what is expected of costs in connection with teaching and what is expected of costs for transport, meals, and accommodation. It is permitted to indicate a differentiated price or differentiated solution proposal per region and for an online course (Copenhagen area, Zealand, Funen, South Jutland, Central Jutland and North Jutland). In addition to the registered participants, there must be room for employees from the contracting authority.

If the course and the collaboration are successful, there will be the possibility of performing repeated courses within the project period. Courses must be able to be completed throughout the country as well as online, and if this is not possible, then this must be clearly stated in the offer.

1. Task description

If you can handle the entire task and cover all topics, the partner must:

- Conduct 4 workshop courses of 8 workshops (32 in total) from early January 2023 until 28/2 2023.
- Overall, each course must be able to accommodate a minimum of 25 (100 in total) participating entrepreneurs as well as any representatives of the ordering party.
- Describe the content of the course and the content of the individual workshops.
- Ensure a common thread in the course, so that the participants experience a development through the course.
- Facilitate the individual workshops in such a way that the entrepreneurs can work practically with their idea.
- Actively participate in marketing efforts of the offer.

2. General requirements for all workshop courses:

- Workshops must be a mixture of professional inputs, presentations and practical exercises.
- Workshops must be facilitated in such a way that they retain the participants throughout the course.
- Emphasis must be placed on the participants acquiring skills that can be converted into their own business or its development.
- Workshops must end with suggestions and references to the participants for further insights within the given topic and/or advice on next steps.
- Workshops must provide the participants with suggestions for literature, articles, websites, social media etc., which can be useful in their further work in developing their business ideas.
- Workshops must inform where the entrepreneurs can find help from both public and private advisers.
- Workshops are expected to be held during the day, but may also be held in the evening, which is why the supplier should be able to show flexibility for this.
- It is expected that the suppliers can give the participants access to relevant material and information via a suitable digital platform, as well as make all material available to Iværksætterdanmark.
- For activities that are carried out in whole or in part virtually, the supplier must show experience with performing workshops online, as well as ensure that the technical setup can carry out the task in a professional manner.
- The supplier must provide professional equipment (computer, microphone, camera, etc.) for online activities.
- The ordering party makes Zoom available for performing an online workshop.
- A coordinating meeting will be held with the selected supplier, where the final details and any adaptations are agreed upon in more detail.
- During the process, the selected supplier must help to identify the 5-10 most promising participants and pass on who these are to Iværksætterdanmark.

- The supplier is committed to an iterative process with continuous quality assurance based on feedback and possibly adjustment based on user evaluations.

Please note that it is not possible to become a supplier to Iværksætterdanmark if you are a current or former participant in Iværksætterdanmark. This applies to both participants in open workshop courses and participants in NextStep.

3. Offer specification

The offer must be uploaded via this link:

<https://app.smartsheet.com/b/form/d631a60ffeab4079ade3535d56d7f4c4> and the form must be completed. The offer must be dated and signed.

The offer to Iværksætterdanmark should amount to approx. 3-5 pages and specify:

- Price for performing one complete course incl. preparation, transportation and materials. As well as the price for repeating the course. The price must be all-inclusive, as there will be no possibility of reimbursing expenses outside of the delivery.
- Contact person(s) regarding the course. Name, organization and e-mail address should be specified here.
- Description of the contact person(s) who will carry out the task.
- Description of the overall content of the course.
- Description of the specific entrepreneur target group, if this is desired to be described in more detail than the general framework.
- Confirm whether the supplier wants to let the offer apply to later processes, even if you do not initially win the task. This can come into effect, among other things, if the project assesses that there is a need for more suppliers to solve the task nationally or several processes. The task and offer price must be unchanged.

The total budget for the task with a minimum of 100 (approx. 25 participants in each course) participants when carrying out a course as one supplier or a consortium of suppliers is up to DKK 240,000 DKK excl. VAT. Price for any repetition of a course with 8 workshops must also be stated in the offer in order for the supplier to be offered the execution of several similar courses in the future.

The payment is due 30 days after the end of the full course.

In the selection phase, an assessment is made of the individual tenderer's general suitability in relation to the requested task. The assessment is made on the basis of the evaluation criteria below.

The evaluation criteria and their weighting are as follows:

- Price: 20%

The tenderer is asked to specify the price based on:

- Organisation/preparation (incl. coordination with Iværksætterdanmark) and development of teaching material.
- Implementation of teaching.
- External costs associated with settlement (e.g. transport, diets, overnight stays, printing etc.).

- Quality: 80%

Quality is assessed based on the following 4 criteria, of which the overall offer must give a clear picture:

- The concept and structure of the course.
- Professional competences in relation to the theme of the course.
- Experience and skills in relation to teaching and facilitation.
- Understanding of and experience with the course's target group.

Business Hub Copenhagen reserves the right not to choose one of the offers received if no offer is deemed to be able to perform the task satisfactorily. In that case, the project assesses whether the task is advertised again or not carried out.

Background for advertising

1. Summary of the project: IvDK – Iværksætterdanmark and the European Social Fund offer courses for Ukrainians with entrepreneurial dreams with an introduction to everything that is good to know when starting a business. In addition, the project must also build a bridge between Denmark and Ukraine, and give the participants a solid foundation to rebuild Ukraine. The project offers three types of courses: subject-specific competence courses, industry- and theme-specific courses, and the development of soft skills. The ambition is to perform 200 workshops in total with over 1,000 unique participants. 130 of these workshops are allocated to 13 courses on entrepreneurship across Denmark. 65 workshops are devoted to in-depth specialized knowledge or the development of soft skills. In addition, 5 workshops are devoted to investment opportunities in Denmark.

Iværksætterdanmark is to a large extent permitted to be available where and when it suits the entrepreneur. At the same time, work is being done to mix different forms of learning in order to reach as varied and broad target group as possible, so that all entrepreneurs, regardless of experience and geography, experience being able to access the same opportunities.

2. Objective: In the period January 2022 – 2 June 2022, at least 1,025 Ukrainians must participate in one of Iværksætterdanmark's courses. Including 325 on workshop courses, 650 for regular workshops, and 50 for investment opportunities.

3. Target group: Ukrainian refugees in Denmark with entrepreneurial thoughts - i.e. people who intend / are in the process of / have decided to start a business, and companies that have started (have a CVR registration) that are not older than 3 years. The target group can be further specified in connection with a special course.

4. Business Hub Copenhagen is aware of acting in accordance with the principles of administrative law on fairness, financially sound management, the prohibition against taking care of extraneous considerations, the principle of equal treatment and the principle of proportionality. The Business Hub implements this announcement in order to meet the EU's requirement that the service is purchased on "market terms" and to find a business partner who can solve this specific task in the best possible way.

IVDK – Iværksætterdanmark

Оголошення щодо бажаної покупки

Загальна інформація

Назва оголошення: IVDK HUB - Українські підприємці в Данії

Рекламодавець: Iværksætterdanmark, Business Hub Copenhagen, Fruebjergvej 3, 2100 Copenhagen Ø

Дата: 30.11.2022

Дедлайн: 14.12.2022 kl. 12.00

Контактна особа / Інформація:

Emil Ødegaard

E-mail: eoe@ehhs.dk

Тел. +45 31684101

Andreas Dahl Lauritzen

E-mail: andreas@ivaekst.com

Тел. +45 27505725

Будь ласка, для документації надсилайте всі запитання в письмовій формі.

Завдання:

Ми (Iværksætterdanmark - IVDK HUB) шукаємо партнера для співпраці для проведення 4 курсів по 8 воркшопів у кожному курсі на території всій Данії для потенційних українських підприємців. Усі 4 курси мають розпочатися на 2-му та 3-му тижнях січня 2023 року та завершитися не пізніше 28 лютого 2023 року.

Зміст курсу має ґрунтуватися на наступному: Підприємництво; Як побудувати стійкий бізнес?; перевірка бізнес-ідеї; бізнес-стратегії; продажі та обслуговування клієнтів; фінансування; маркетинг і брендинг. Теми не є фіксованими, але можуть бути об'єднані на основі досвіду попередніх курсів.

Курси організує Iværksætterdanmark, вони співфінансуються Європейським Соціальним Фондом. Курси мають проводитися на всій території Данії з частковою фізичною присутністю або віртуально. Очікується, що перший і останній воркшопи кожного курсу вимагатимуть фізичної присутності, тобто можна очікувати, що буде вісім оффлайн воркшопів. Очікується, що чотири курси будуть завершені до 28 лютого 2023 року.

Однією з вимог є те, щоб постачальники могли розробляти, організовувати та проводити воркшопи на основі високих професійних навичок та досвіду викладання. Це включає здатність створювати якісний контент, який створює високу віддачу для цільової групи (українських підприємців) на основі конкретних інструментів, порад та контенту. Крім того, позитивно вагомим є те, що викладання створює зв'язок між воркшопами та може створити послідовний досвід навчання та утримати учасників курсу. Цілком ймовірно, що курси такого ж типу будуть проводитися в кількох місцях Данії, і з пропозиції постачальника має бути зрозуміло, як це може вплинути на імплементацію пропозиції.

Цільова група – українські біженці, які проживають у Данії. Основною метою проєкту є набуття цільовою групою навичок та знань, які можуть допомогти їй розпочати бізнес у Данії чи Україні

Курс повинен сприяти:

- *Зростанню та працевлаштуванню. Зусилля мають надати українцям можливість отримати навички для зростання навичок та можливостей зайнятості, поки вони проживають / перебувають у Данії. Завдяки їхній професійній діяльності мають бути створені плинність кадрів, робочі місця та розвиток.*
- *Короткостроковому та довгостроковому дансько-українському співробітництву – зусилля мають сприяти подальшому зміцненню співробітництва між Данією та Україною. Тут це слід розуміти як співпрацю та обмін продуктами, торгівлею, людськими ресурсами/компетентністю тощо. Наприклад через створення субпідприємств в Україні.*

Загалом курс має залучити щонайменше 100 підприємців. Окремі воркшопи мають бути продовженням один одного, вони мають бути змістовно поєднані. Існує велика свобода структурувати процес так, як вважає за потрібне постачальник. Замовник надає постачальнику натхнення та навчальні матеріали з попередньо проведених воркшопів. Індивідуальні курси мають тривати до 5 тижнів, де кілька курсів мають проходити одночасно. Ми очікуємо огляду, який пояснює практичну та матеріально-технічну доцільність курсу. Немає вимог щодо тривалості окремих воркшопів, але ми очікуємо, що учасник, який завершить курс, витратить в середньому 24 години, включно на підготовку та будь-які домашні завдання. Тому постачальник повинен пояснити, як очікується, що учасники витратять свій час протягом мінімум 24 годин.

Курс має проходити переважно українською мовою, але деякі можуть проходити й англійською. Це погоджено з Iværksætterdanmark.

Програма курсу повинна включати суміш професійного внеску та практичних вправ, де окремий підприємець може зосередитися на своєму власному проєкті. Для досвіду підприємців важливо, щоб з ними працювали на рівних правах та щоб вони отримали можливість зосередитися на своїх індивідуальних проєктах через роботу на індивідуальних воркшопах, або заплановане домашнє завдання.

У процесі набору учасників для курсу ми очікуємо, що постачальник надасть інформацію для маркетингових матеріалів та допоможе поширити ці матеріали на власних каналах, спрямованих на цільову групу, де це може бути доречно. Ми очікуємо, що постачальник створить 1-хвилинне відео, у якому він\вона розкаже щодо процесу. Це буде більш детально узгоджено з обраним постачальником.

Пропозиція має включати одну загальну ціну за проведення всіх чотирьох курсів із мінімум 100 учасниками (25 на курс), ціна має включати всі витрати, пов'язані з розробкою, організацією та проведенням курсів – напр. час на підготовку, водіння, транспорт, матеріали, дієти тощо. У пропозиції має бути чітко зазначено, що очікується щодо витрат, пов'язаних з навчанням, і що очікується щодо витрат на транспорт, харчування та проживання. Дозволяється вказувати диференційовану ціну або диференційовану пропозицію рішення для кожного регіону та для онлайн-курсу (район Копенгагена, Зеландія, Фюн, Південна Ютландія, Центральна Ютландія та Північна Ютландія). Окрім зареєстрованих учасників, має бути місце для працівників від замовника.

Якщо курси та співпраця будуть успішними, буде можливість проведення повторних курсів протягом періоду проєкту. Курси повинні бути доступні для проходження по всій країні, а також онлайн, а якщо це неможливо, то це має бути чітко зазначено в пропозиції.

1. Опис завдання

Якщо партнер може впоратися з усім завданням і охопити всі теми, він\она має:

- Провести 4 курси із 8 воркшопів (загалом 32) з початку січня 2023 року до 28 лютого 2023 року.
- Розрахувати кожен курс на щонайменше 25 (загалом 100) підприємців-учасників, а також будь-яких представників сторони-замовника.
- Описати зміст курсу та зміст окремих воркшопів.
- Забезпечити послідовний змістовний зв'язок впродовж курсу, щоб учасники відчували розвиток під час курсу.
- Сприяти індивідуальним воркшопам таким чином, щоб підприємці могли на практиці працювати зі своєю ідеєю.
- Активно брати участь у маркетингових зусиллях пропозиції.

2. Загальні вимоги до всіх воркшопів на курсах:

- Воркшопи мають складатися з професійних матеріалів, презентацій і практичних вправ.
- Воркшопи мають проводитися таким чином, щоб утримувати учасників протягом усього курсу.
- Наголос має бути зроблений на набутті учасниками навичок, які можна перетворити на власний бізнес або його розвиток.
- Воркшопи мають завершуватися пропозиціями та посиланнями на учасників для подальших думок у рамках даної теми та/або порад щодо наступних кроків.
- Воркшопи мають надавати учасникам пропозиції щодо літератури, статей, веб-сайтів, соціальних медіа тощо, які можуть бути корисними в їхній подальшій роботі над розвитком бізнес-ідей.
- Воркшопи мають інформувати, де підприємці можуть отримати допомогу як від державних, так і від приватних радників.
- Очікується, що воркшопи будуть проводитися впродовж дня, але вони також можуть проводитися ввечері, тому постачальник повинен мати можливість проявити гнучкість щодо цього.

- Очікується, що постачальник зможе надати учасникам доступ до відповідних матеріалів та інформації через відповідну цифрову платформу, а також зробити всі матеріали доступними для Iværksætterdanmark.
- Для діяльності, яка виконується повністю або частково віртуально, постачальник має продемонструвати досвід проведення воркшопів онлайн, а також переконатися, що технічна установка може виконати завдання професійно.
- Постачальник має надати професійне обладнання (комп'ютер, мікрофон, камера тощо) для онлайн-діяльності.
- Замовник надає доступ до Zoom для проведення онлайн-практикуму.
- Буде проведена координаційна зустріч з обраним постачальником, де будуть більш детально узгоджені остаточні деталі та будь-які адаптації.
- Під час процесу обрання постачальник повинен допомогти визначити 5-10 найбільш перспективних учасників і передати їх до Iværksætterdanmark.
- Постачальник зобов'язується виконувати ітераційний процес із постійним забезпеченням якості на основі зворотного зв'язку та, можливо, коригування на основі оцінок користувачів.

Зверніть увагу, що неможливо стати постачальником Iværksætterdanmark, якщо ви є поточним або колишнім учасником Iværksætterdanmark. Це стосується як учасників відкритих воркшопів, так і учасників NextStep.

3. Специфікація пропозиції

Пропозицію потрібно завантажити за цим посиланням:

<https://app.smartsheet.com/b/form/d631a60ffeab4079ade3535d56d7f4c4> та заповнити форму.

Пропозиція має бути датована та підписана.

Пропозиція для Iværksætterdanmark має становити прибіл. 3-5 сторінок та містити наступні дані:

- Ціна за виконання одного повного курсу вкл. підготовку, транспортування та матеріали, а також ціна за повторний курс. Ціна має бути комплексною, оскільки відшкодування витрат не передбачається.
- Контактна особа(и) щодо курсу. Тут необхідно вказати ім'я, назву організацію та адресу електронної пошти.
- Опис контактної особи (осіб), яка виконуватиме завдання.
- Опис загального змісту курсу.
- Опис специфічної цільової групи підприємців, якщо потрібно, щоб він був описаний більш детально, ніж у загальній структурі.
- Підтвердження, чи бажає постачальник застосувати пропозицію до наступних процесів, навіть якщо він\вона спочатку не виграє завдання. Це може набрати чинності, серед іншого, якщо проєкт оцінить, що існує потреба в більшій кількості процесів або постачальників для вирішення завдання на національному рівні. Завдання та ціна пропозиції має бути незмінними.

Загальний бюджет завдання з мінімум 100 (приблизно 25 учасників у кожному курсі) учасників при проведенні курсу одним постачальником або консорціумом постачальників становить до 240 000 данських крон без урахування ПДВ. Ціна за будь-яке повторення курсу з 8 воркшопів також має бути

вказана в пропозиції, щоб постачальнику було запропоновано виконання кількох подібних курсів у майбутньому.

Оплата здійснюється через 30 днів після закінчення повного курсу.

На етапі відбору проводиться оцінка загальної придатності окремого учасника тендеру щодо поставленого завдання. Оцінка проводиться на основі наведених нижче критеріїв оцінювання.

Критерії оцінювання та їх визначення наступні:

- Ціна: 20%

Просимо учасника вказати ціну виходячи з:

- Організації/підготовки (включаючи координацію з Iværksætterdanmark) та розробки навчального матеріалу.
- Здійснення навчання.
- Зовнішніх витрат, пов'язаних з поселенням (наприклад, транспорт, дієти, нічліг, друк тощо)

- Якість: 80%

Якість оцінюється за наступними 4 критеріями, з яких загальна пропозиція має давати чітку картину:

- Концепція та структура курсу.
- Професійні компетенції щодо теми курсу.
- Досвід та навички щодо навчання та фасилітації.
- Розуміння та досвід роботи з цільовою групою курсу.

Business Hub Copenhagen залишає за собою право не обирати отримані пропозиції, якщо жодна з пропозицій не буде визнана такою, що може задовільно виконати завдання. У цьому випадку проєкт оцінює, чи буде завдання не виконаним, чи буде знов оголошено пропозицію.

Підґрунтя для пропозиції

1. Короткий зміст проєкту: IVDK – Iværksætterdanmark та Європейський Соціальний Фонд пропонують курси для українців, які мають мрію або ідею щодо підприємництва, із базовими знаннями того, що корисно знати для заснування бізнесу. Крім того, проєкт також має побудувати зв'язок між Данією та Україною та дати учасникам міцну основу для відбудови України. Проєкт пропонує три типи курсів: предметні курси компетентності, галузеві та тематичні курси та розвиток soft skills. Планується провести загалом 200 воркшопів із понад 1000 унікальних учасників. 130 із цих воркшопів розподілено на 13 курсів з підприємництва по всій Данії. 65 воркшопів присвячені поглибленим спеціальним знанням або розвитку soft skills. Крім того, 5 воркшопів присвячені інвестиційним можливостям у Данії.

Iværksætterdanmark значною мірою дозволено бути доступним там, де і коли це зручно для підприємця. Водночас ведеться робота щодо поєднання різних форм навчання, щоб охопити якомога різноманітнішу та широку цільову групу, щоб усі підприємці, незалежно від досвіду та географії, мали однаковий доступ до можливостей.

2. Meta: У період січень 2022 – 2 червня 2022 щонайменше 1025 українців мають взяти участь в одному з курсів Iværksætterdanmark, у тому числі 325 на воркшопах в рамках курсів, 650 на звичайних воркшопах та 50 на заходах з інвестиційних можливостей.

3. Цільова група: українські біженці в Данії з підприємницькими думками - тобто люди, які мають намір / знаходяться в процесі / вирішили відкрити бізнес, а також компанії, які розпочали (мають реєстрацію CVR) не старше 3 років. Цільова група може бути додатково визначена у зв'язку зі спецкурсом.

4. Business Hub Copenhagen усвідомлює, що діє відповідно до принципів адміністративного права щодо справедливості, фінансово обґрунтованого управління, заборони піклуватися про сторонні міркування, принципу рівного ставлення та принципу пропорційності. Business Hub Copenhagen реалізує це оголошення, щоб відповідати вимогам ЄС щодо придбання послуги на «ринкових умовах» і знайти ділового партнера, який зможе найкращим чином вирішити це конкретне завдання.

IVDK – Iværksætterdanmark
Annoncering af ønsket indkøb

Generelle oplysninger

Annonceringens titel: IVDK HUB - Ukrainske iværksættere i Danmark

Annoncør: Iværksætterdanmark, Erhvervshus Hovedstaden, Fruebjergvej 3, 2100 København Ø

Dato: 30.11.2022

Deadline: 14.12.2022 kl. 12.00

Kontaktperson / information:

Emil Ødegaard

E-mail: eoe@ehhs.dk

tel. +45 31684101

Andreas Dahl Lauritzen

E-mail: andreas@ivaekst.com

tel. +45 27505725

Alle spørgsmål bedes sendes skriftligt af hensyn til dokumentation.

Opgaven:

Vi (Iværksætterdanmark - IVDK HUB) søger en samarbejdspartner til at afholde 4 workshop-forløb med 8 workshops i hvert forløb på tværs af Danmark for potentielle Ukrainske iværksættere. Alle 4 forløb skal starte i uge 2 og 3 januar 2023 og senest være afviklet 28/2 2023.

Forløbet skal kunne tage afsæt i følgende indhold: Entreprenørskab, hvordan bygger man en bæredygtig forretning? Validering af forretningsidé, forretningsstrategi, salg og kundeservice, finansiering, marketing og branding. Emnerne er ikke fastlagte, men kan sammensættes baseret på erfaring fra tidligere forløb.

Forløbet afholdes af Iværksætterdanmark, medfinansieret af den Den Europæiske Socialfond. Forløbet skal kunne afholdes på tværs af hele Danmark med fysisk eller delvis fremmøde eller virtuelt. Det forventes at første og sidste workshop i hvert forløb kræver fysisk tilstedeværelse - dvs. at det kan forventes, at der er otte fysiske afviklinger. De fire forløb forventes afholdt inden 28/2 2023.

Det er et krav, at leverandører kan udvikle, tilrettelægge og afvikle workshops på baggrund af høj faglig kunnen og undervisningserfaring. Herunder evne til at producere kvalitetsindhold, der skaber højt udbytte hos målgruppen (ukrainske iværksættere) med udgangspunkt i konkrete værktøjer, tips og indhold. Derudover vægtes det positivt, at undervisningen bindes sammen på tværs af workshops og kan skabe en sammenhængende læringsoplevelse og fastholdelse af kursister. Der er sandsynligt at forløb af samme type skal afholdes flere steder i Danmark og det skal fremgå af leverandørens tilbud, hvordan det evt. kan påvirke leverancen.

Målgruppen er Ukrainske flygtninge, der er bosiddende i Danmark. Projektets hovedformål er, at målgruppen skal tilegne sig kompetencer og viden, der kan hjælpe dem til at starte en virksomhed i Danmark eller Ukraine.

Forløbet skal bidrage til at skabe:

- *Vækst og beskæftigelse - Indsatsen skal give ukrainere mulighed for at tilegne sig kompetencer til at skabe vækst og beskæftigelse, mens de opholder sig/bliver i Danmark. Igennem deres erhvervsmæssige aktivitet skal der skabes omsætning, arbejdspladser og vækst som følgevirkninger.*
- *Kort- og langsigtet dansk-ukrainsk samarbejde - Indsatsen skal bidrage til at styrke samarbejde mellem Danmark og Ukraine yderligere. Herunder skal det forstås som samarbejde og udveksling af produkter, samhandel, menneskelige ressourcer/kompetencer og lign. fx gennem etablering af underleverandører i Ukraine.*

Forløbet skal samlet set kunne engagere mindst 100 iværksættere. De enkelte workshops skal afholdes i forlængelse af hinanden, og der skal være en rød tråd imellem dem. Der er stor frihed til at strukturere forløbet, sådan som leverandøren finder det bedst. Ordregiver bistår leverandøren med inspirations- og undervisningsmaterialer fra tidligere afholdte workshops. De enkelte forløb skal afholdes over en periode på op til 5 uger hvor flere forløb skal være i gang samtidig. Vi forventer et overblik der underbygger at forløbet rent praktisk og logistisk kan lade sig gøre. Der er ikke krav til de enkelte workshops længde, men vi forventer at en deltager, der gennemfører et forløb vil have et gennemsnitligt timeforbrug på 24 timer inkl. forberedelse og eventuelt hjemmearbejde. Leverandøren skal derfor redegøre for, hvordan deltagerne forventes at bruge deres tid op til minimum 24 timer.

Forløbet skal primært foregå på Ukrainsk, men noget kan også foregå på engelsk. Dette aftales med ordregiver.

Programmet for forløbet skal lægge op til en blanding af faglige input samt praktiske øvelser, hvor den enkelte iværksætter kan sætte sit eget projekt i fokus. Det er vigtigt at iværksætterne oplever at de mødes i øjenhøjde og at de får mulighed for at sætte deres individuelle projekter i fokus gennem arbejdet på de enkelte workshops samt de eventuelle planlagte hjemmeopgaver.

I processen med rekruttering af deltagere til forløbet forventer vi at leverandøren kommer med input til markedsføringsmateriale samt er med til at dele på egne kanaler rettet mod målgruppen, hvor dette måtte være relevant. Vi forventer at leverandøren laver en 1 min video, hvor de fortæller om forløbet. Dette aftales nærmere med den valgte leverandør.

Tilbuddet skal inkludere én samlet pris for afholdelse af alle fire forløb ved minimum 100 deltagere (25 pr. forløb), herunder skal prisen inkludere alle omkostninger forbundet med udvikling, tilrettelæggelse og afvikling af kurserne - fx forberedelsestid, kørsel, transport, materialer, diæter og lign. Det skal tydeligt fremgå af tilbuddet hvad der forventes af omkostninger i forbindelse med undervisning og hvad der forventes af omkostninger for transport, kost og logi. Det er tilladt at angive en differentieret pris eller differentieret løsningsforslag pr. landsdel samt for et online forløb (Hovedstaden, Sjælland, Fyn, Sydjylland, Midtjylland og Nordjylland). Der skal udover de tilmeldte deltagere være plads til ansatte fra ordregiveren.

Såfremt forløbet og samarbejdet er en succes vil der være mulighed for afholdelse af gentagne forløb inden for projektperioden. Forløb skal kunne afvikles i hele landet samt online, og hvis dette ikke er muligt, så skal det fremgå klart og tydeligt af tilbuddet.

1. Opgavebeskrivelse

Hvis man mener at kunne løfte hele opgaven og afdække alle emner skal samarbejdspartner:

- Afholde 4 workshop forløb af 8 workshops (32 i alt) fra primo januar 2023 frem til d. 28/2 2023.
- Hvert forløb skal samlet set kunne rumme minimum 25 (100 i alt) deltagende iværksættere samt evt. repræsentanter for ordregiveren..
- Beskrive indholdet af forløbet samt indholdet af de enkelte workshops.
- Sikre en rød tråd i forløbet, således at deltagerne oplever en udvikling gennem forløbet.
- Facilitere de enkelte workshops på en sådan måde, at iværksætterne kan arbejde praktisk med deres idé.
- Deltage aktivt i markedsføringen af tilbuddet

2. Generelle krav for alle workshopforløb:

- Workshops skal være en blanding af faglige ind- og oplæg og praktiske øvelser.
- Workshops skal faciliteres sådan, at de fastholder deltagerne gennem hele forløbet.
- Der skal lægges vægt på, at deltagerne tilegner sig kompetencer, der kan omsættes i egen virksomhed eller udvikling heraf.
- Workshops skal afsluttes med forslag og henvisninger til at kunne fordybe sig yderligere inden for det givne emne og/eller råd om næste skridt.
- Workshops skal give deltagerne bud på litteratur, artikler, hjemmesider, sociale medier o.l., som kan være nyttige i deres videre arbejde med at udvikle deres forretningsidéer.
- Workshops skal oplyse, hvor iværksætterne kan finde hjælp både blandt offentlige og private rådgivere.
- Workshops forventes afholdt i dagtimerne, men kan også i tilfælde blive afviklet i aftentimerne, hvorfor leverandøren bør kunne vise fleksibilitet herfor.
- Det forventes, at leverandørerne kan give deltagerne adgang til relevant materiale og information via en passende digital platform, samt stiller alt materiale til rådighed for Iværksætterdanmark.
- For aktiviteter, der gennemføres helt eller delvist virtuelt skal leverandøren vise erfaring med afholdelse online, samt sikre at det tekniske setup kan løfte opgaven på professionel vis.
- Leverandøren skal selv stille professionelt udstyr (computer, mikrofon, kamera osv.) til rådighed for online aktiviteter.
- Ordregiver stiller Zoom til rådighed for afholdelse af online workshop.
- Der vil blive afholdt et koordinerende møde med den valgte leverandør, hvor de sidste detaljer og evt. tilpasninger aftales nærmere.
- Den valgte leverandør skal undervejs i forløbet være med til at udpege de 5-10 mest lovende deltagere og videreformidle hvem disse er til Iværksætterdanmark.
- Leverandøren er indstillet på en iterativ process med løbende kvalitetssikring på baggrund af feedback og evt. tilretning baseret på brugernes evalueringer

Vær opmærksom på at det ikke er muligt at blive leverandør til Iværksætterdanmark, hvis du er nuværende eller tidligere deltager i Iværksætterdanmark. Det gælder både deltagere på åbne workshop-forløb og deltagere på NextStep.

3. Tilbudsspecifikation

Tilbuddet skal uploades via dette link:

<https://app.smartsheet.com/b/form/d631a60ffeab4079ade3535d56d7f4c4>, og blanketten skal udfyldes.

Tilbuddet skal dateres og underskrives.

Tilbuddet til Iværksætterdanmark bør på ca. 3-5 sider specificere:

- Pris for afholdelse af ét samlet forløb inkl. forberedelse, herunder kørsel og evt. materialer. Samt pris på gentagelse af forløb. Prisen skal være alt inklusive da der ikke vil mulighed for at godtgøre udgifter uden for leverancen.
- Kontaktperson(er) angående forløbet. Her bør navn, organisation og e-mailadresse specificeres.
- Beskrivelse af kontaktperson(er), der skal udføre opgaven.
- Beskrivelse af forløbets samlede indhold.
- Beskrivelse af den specifikke iværksætte-målgruppe, hvis denne ønskes nærmere beskrevet end de overordnede rammer.
- Bekræfte om leverandøren ønsker at lade sit tilbud gælde for senere forløb, selvom man i første omgang ikke vinder opgaven. Det kan blandt andet komme i spil, hvis projektet vurderer at der er behov for flere leverandører til at løse opgaven nationalt eller flere forløb. Opgaven og tilbudspris skal være uændret.

Det samlede budget for opgaven ved minimum 100 (ca. 25 deltagere i hvert forløb) deltagere ved gennemførelse af et forløb som én leverandør eller konsortie af leverandører er op til DKK 240.000 DKK ekskl. moms. Pris for evt. gentagelse af et forløb med 8 workshops skal også fremgå af tilbuddet med henblik på at leverandør kan blive tilbudt afvikling af flere ensartede forløb i fremtiden.

Betalingsfristen for opgaven er 30 dage efter endte forløb.

I udvælgelsesfasen foretages en vurdering af den enkelte tilbudsgivers generelle egnethed i forhold til den efterspurgte opgave. Vurderingen bliver foretaget på baggrund af nedenstående evalueringskriterier.

Evalueringskriterierne og vægtningen af disse er følgende:

- Pris: 20%

Tilbudsgiver bedes specificere prisen ud fra:

- Tilrettelæggelse/forberedelse (inkl. koordinering med ordregiver) samt udvikling af undervisningsmateriale.
- Afvikling af undervisning.
- Eksterne omkostninger forbundet med afvikling (fx transport, diæter, overnatninger, print o.lign.).

- Kvalitet: 80%

Kvalitet bliver bedømt ud fra følgende 4 kriterier, som det samlede tilbud skal give et klart billede af:

- Forløbets koncept og opbygning
- Faglige kompetencer ift. forløbets tema.
- Erfaring og kompetencer i forhold til undervisning og facilitering.
- Forståelse for og erfaring med forløbets målgruppe.

Erhvervshus Hovedstaden forbeholder sig retten til ikke at vælge et af de modtagne tilbud, hvis ingen tilbud vurderes at kunne udføre opgaven tilfredsstillende. I så fald vurderer projektet om opgaven annonceres på ny eller ikke gennemføres.

Baggrund for annoncering

1. Resume af projektet: IvDK – Iværksætterdanmark og den Europæisk Socialfond tilbyder kompetenceforløb til Ukrainere med iværksætterdrømme med introduktion til alt det, der er godt at vide, når man starter en virksomhed. Derudover skal projektet også bygge bro mellem Danmark og Ukraine, og give deltagerne et solidt springbræt til at genopbygge Ukraine. Projektet tilbyder tre typer af forløb: fagspecifikke kompetenceforløb, branche- og tema specifikke forløb, samt udvikling af bløde kompetencer. Ambitionen er at lave 200 workshops i alt med over 1.000 unikke deltagere. 130 af disse workshops er afsat til 13 forløb om entreprenørskab på tværs af Danmark. 65 workshops er afsat til dybdegående specialiseret viden, eller udvikling af bløde kompetencer. Derudover er 5 workshops afsat til investeringsmuligheder i Danmark.

Iværksætterdanmark skal så vidt mulig være tilgængeligt, hvor og hvornår det passer iværksætteren. Samtidigt arbejdes der med at blande forskellige læringsformer for at nå så varieret og bredt ud til målgruppen som muligt, så alle iværksættere, uanset erfaring og geografi oplever at kunne tilgå de samme muligheder.

2. Mål: I perioden januar 2022 – 2. juni 2022 skal mindst 1.025 Ukrainere deltage i et af Iværksætterdanmarks forløb. Herunder 325 på workshop forløb, 650 til almindelige workshops, og 50 til investerings muligheder.

3. Målgruppe: Ukrainske flygtninge i Danmark med Iværksætter tanker – dvs. personer som påtænker / er i gang med / har besluttet at starte virksomhed, og virksomheder som er opstartet (har en CVR-registrering), der ikke er ældre end 3 år. Målgruppen kan specificeres yderligere i forbindelse med et særligt forløb.

4. Erhvervshus Hovedstaden er opmærksom på at handle i overensstemmelse med de forvaltningsretlige principper om saglighed, økonomisk forsvarlig forvaltning, forbuddet mod varetagelse af uvedkommende hensyn, ligebehandlingsprincippet og proportionalitetsprincippet. Erhvervshuset gennemfører denne annoncering for at leve op til EU's krav om, at ydelsen er købt på "markeds-mæssige vilkår" og for at finde en samarbejdspartner, der kan løse denne specifikke opgave på den bedst mulige måde.