

Markedsafsøgning: Fremtidens regenerative erhvervs- og mødeturisme

1. Kort om markedsafsøgningen

MeetDenmark indbyder interesserede leverandører til at afgive et tilbud på udarbejdelsen af en analyse og kommunikationsmateriale, som skal bidrage til den regenerative udvikling af dansk erhvervs- og mødeturisme.

- **Ordregiver:** MeetDenmark (CVR: 35434062).
- **Budgetramme:** Det samlede budget for opgaven må maksimalt være 400.000 kr. ekskl. moms. Dette skal dække alle udgifter ifm. gennemførelsen af opgaven. Leverancen skal ske ved en fastpris.
- **Tidsfrist for indgivelse af tilbud:** Skriftlige tilbud skal være MeetDenmark v/ projektleder Jesper Grenaa (jgr@woco.dk) i hænde senest den 11. april 2023, kl. 09.00. Der forventes udpeget en leverandør i uge 17.
- **Spørgsmål:** Spørgsmål til markedsafsøgningen og opgaven kan stilles skriftligt til projektleder Jesper Grenaa pr. e-mail (jgr@woco.dk) til og med den 04. april 2023. Alle spørgsmål og svar vil blive anonymiseret og offentliggjort på udbud.dk.

2. Om MeetDenmark

MeetDenmark er det nationale udviklingselskab for dansk erhvervs- og mødeturisme. MeetDenmarks formål er at udvikle og fremme dansk erhvervs- og mødeturisme mhp. at skabe bæredygtig vækst og udvikling i turisterhvervet og dansk erhvervsliv generelt.

MeetDenmarks medlemmer er Erhvervsministeriet, Destination Fyn, Destination Nord, VisitAarhus og Wonderful Copenhagen. Læs mere om MeetDenmarks arbejde og indsatser på foreningens [hjemmeside](#).

3. Baggrund for opgaven

Flere eksperter peger på, at det ikke længere er nok udelukkende at arbejde mod en bæredygtig omstilling af vores samfundsaktiviteter. Fremadrettet skal aktiviteterne også bidrage positivt og have en genoprettende virkning på det omkringliggende samfund. Det kræver et paradigmeskifte og en helt ny måde at gøre tingene på – en regenerativ tilgang.

Regeneration, som begreb, har allerede vundet indpas inden for flere områder og brancher f.eks. landbrug, arkitektur, design og ledelse. Inden for turismen er begrebet dog stadig relativt nyt og betragtes af flere som et u håndgribeligt *buzzword*. Med et stigende fokus på, at turismen, og særligt erhvervs- og mødeturisme, i fremtiden skal være en katalysator for en positiv samfundsudvikling, vurderer MeetDenmark, at det vil være værdifuldt at få analyseret, hvordan en regenerativ omstilling kan se ud inden for forretningsområdet. Et regenerativt fokus skal supplere det store arbejde inden for bæredygtighed, som mange af branchens aktører har igangsat de seneste år, og bidrage til, at dansk erhvervs- og mødeturisme også i fremtiden skaber mest mulig værdi.

Opgaven gennemføres i regi af projektet: *Kickstart Dansk Turisme 2.0.*, som støttes af Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse.

4. Opgavens formål og fokus

Som det nationale udviklingsselskab for dansk erhvervs- og mødeturisme, er det vigtigt, at MeetDenmark er på forkant med nye tendenser og trends, og særligt hvilken betydning de får for de danske destinationer og branchen som helhed.

På denne baggrund ønsker MeetDenmark at få udarbejdet en baggrundsrapport, som skal give overblikket over, hvordan der på nuværende tidspunkt arbejdes med det regenerative inden for erhvervs- og mødeturismen, samt hvad der skal til for, at branchen kan tage det næste skridt. Derudover skal der udarbejdes relevant kommunikationsmateriale, som er målrettet erhvervet. Materialet skal gøre baggrundsrapportens indsigter mere tilgængelige for virksomhederne, som ofte ikke har tid og mulighed for at læse lange rapporter, analyser osv.

Opgavens konkrete leverancer er beskrevet i nedenstående afsnit.

5. Opgavens leverancer

MeetDenmark har defineret tre overordnede leverancer:

- Baggrundsrapport: Kortlægning og potentialeanalyse (5.1.)
- Kommunikationsmaterialer: Cases, handlingsforslag og værktøjer (5.2.)
- Præsentation og udbredelse af viden (5.3.)

Det er op til tilbudsgiver at give det bedste bud på, hvordan opgaven løftes og dermed hvordan opgavens budget fordeles, så det opfylder det overordnede formål med opgaven. De tre leverancer overleveres til MeetDenmarks sekretariatet på et afrundingsmøde, hvor de vigtigste læringer, erfaringer og feedback gennemgås (se afsnit 9 tidsplan).

Alle leverancer skal være på dansk.

5.1. Baggrundsrapport: Kortlægning og potentialeanalyse

Som en del af opgaven skal der udarbejdes en baggrundsrapport. Rapporten skal indeholde en kortlægning af igangværende regenerative aktiviteter inden for erhvervs- og mødeturisme samt skal den pege på det uforløste potentiale og hvordan vi tager det næste skridt. Målgruppen for baggrundsrapporten er både MeetDenmark og de danske destinationsselskaber, som skal bruge indsigterne i deres fremadrettede arbejde med at udvikle de lokale partnere. Dertil er håbet, at rapportens indsigter kan være afsæt for nye projekter, udviklingsplaner, partnerskaber osv.

I nedenstående er baggrundsrapportens to elementer uddybet:

Kortlægning af regenerative aktiviteter inden for erhvervs- og mødeturismen

MeetDenmark ønsker, at den valgte leverandør skal foretage en kortlægning af, hvordan der på nuværende tidspunkt arbejdes regenerativt inden for erhvervs- og mødeturismen. Kortlægningen skal tage afsæt i både nationale og internationale aktører inden for erhvervs- og mødeturisme dvs. destinationsselskaber, erhvervssturismevirksomheder osv. Kortlægningen skal redegøre for relevante regenerative aktiviteter (initiativer, projekter, tiltag, produkter og services mv.) med fokus på bl.a.

hvilken værdi og effekt aktiviteten skaber og for hvem. Det er MeetDenmarks formodning, at det kun er et fåtal af aktørerne, som arbejder bevidst med området (f.eks. at begrebet indgår i deres strategier og handlingsplaner), og der vil derfor være en række aktiviteter som aktørerne ikke selv definerer som regenerative, men som kunne falde ind under denne kategori. Tilbudsgiver skal tænke denne udfordring ind i opgaveløsningen.

Foruden en identificering af regenerative aktiviteter inden for erhvervs- og mødeturismen, skal den valgte leverandør også bearbejde den indsamlede viden og se på tværs af data. Denne bearbejdning skal bidrage til at identificere eventuelle trends og tendenser samt hvilke overordnede tematikker, der arbejdes inden for.

Tilbudsgiver er ansvarlig for at identificere og etablere kontakt med relevante datakilder samt for at udvikle format og spørgeramme for kortlægningen. Datakilder og spørgeramme skal kvalificeres og endelig godkendes af MeetDenmark.

Potentialeanalyse

Foruden en kortlægning, som giver overblikket over igangværende regenerative aktiviteter inden for erhvervs- og mødeturismen, skal der også foretages en potentialeanalyse. Analysen skal pege på områder, hvor der på nuværende tidspunkt ikke arbejdes regenerativt, men hvor der er stort potentiale for at accelerere udviklingen. Afdækningen af potentialet skal tage afsæt i flere forskellige videnskilder bl.a.:

- De internationale erhvervs- og mødeturister: Hvad er kundernes behov og efterspørgsel?
- Konkurrerende internationale destinationer: Hvordan arbejder førende internationale konkurrerende destinationer med området?
- Andre brancher: Er der gode læringer og eksempler fra andre brancher, som kan inspirere erhvervs- og mødeturismen?

Med afsæt i både efterspørgslen og best practise fra andre brancher og konkurrerende destinationer, skal den valgte leverandør komme med forslag til nye regenerative aktiviteter og tiltag, som kan igangsættes i dansk erhvervs- og mødeturisme. Forslagene skal være på forskellige niveauer:

- Enkelt aktørniveau: Hvilke tiltag kan de individuelle aktører igangsætte – f.eks. destinationsselskaber, hoteller, venues, professional conference organisers (PCO'er) osv.
- Partnerskaber: Flere eksperter peger på, at et egentlig regenerativt paradigmeskifte skal ske systemisk. Der skal derfor også være forslag til, hvordan der kan arbejdes i partnerskaber på tværs af aktører - f.eks. samarbejder mellem erhvervs- og mødeturismevirksomheder, destinationsselskaber og kommunerne, men også gerne med aktører uden for erhvervs- og mødeturismens traditionelle værdikæde.

5.2. Kommunikationsmateriale

MeetDenmark ønsker, at baggrundsrapportens konklusioner bliver omsat til konkret handling i branchen. Som en del af opgaven skal der derfor udarbejdes kommunikationsmateriale, som formidler de vigtigste indsigter fra rapporten til de danske erhvervs- og mødeturismevirksomheder.

Kommunikationsmaterialet skal som et minimum indeholde nedenstående tre elementer. Tilbudsgiver skal som en del af tilbuddet give bud på format for kommunikationsmaterialet (*e-learning, videoer,*

webinarer, digitalt inspirationskatalog osv.) samt om de tre elementer skal kommunikeres samlet eller hver for sig. De foreslåede løsninger/formater for kommunikationsmaterialet skal kunne udvikles og produceres inden for den fastsatte budgetramme. Den valgte tilbudsgiver er ansvarlig for både udvikling og produktion af kommunikationsmaterialet, mens MeetDenmark, og de fire medlemsdestinationer, vil stå for at distribuere det på diverse digitale platforme (LinkedIn, hjemmesider osv.).

De tre elementer, som skal indgå i kommunikationsmaterialet:

Definition af regenerativ erhvervs- og mødeturisme

Fordi regeneration, som begreb, stadig ikke har vundet indpas i erhvervs- og mødeturismen, er der behov for at gøre området mere konkret og praksisnært. Der skal derfor udarbejdes en definition, som sætter regeneration i relation til erhvervs- og mødeturismen og forklarer begrebet i denne kontekst. Definitionen skal give læseren en god introduktion til området og gøre det mere tilgængeligt. MeetDenmark håber, at en branchespecifik definition kan være med til at skabe en fælles referenceramme og sprog for aktørerne i dansk erhvervs- og mødeturisme og herved gøre det nemmere at tale om, hvordan vi rykker os på området.

Inspirerende cases

På baggrund af kortlægningen udvælger den valgte leverandør, i samarbejde med MeetDenmark, 4-6 af de mest relevante cases, som kan inspirere andre aktører. Casene skal bl.a. beskrive hvad aktiviteten omhandler, hvorfor den blev igangsat (motivation), hvilken værdi den har skabt (effekt), og for hvem den skaber værdi (virksomheden, kunder, lokale borgere osv.). Casene skal, så vidt muligt, repræsentere de mange forskellige aktørtyper inden for erhvervs- og mødeturisme, så flest muligt, kan spejle sig selv i dem.

Handlingsforslag og værktøjer

Det er vigtigt, at virksomhederne ikke kun bliver inspireret, men faktisk handler. Kommunikationsmaterialet skal derfor også indeholde en række operationelle og praksisnære forslag til regenerative aktiviteter som virksomhederne enten selv kan igangsætte eller gennemføre i samarbejde med andre - f.eks. leverandører, kunder osv. Handlingsforslagene kan både tage afsæt i casene (hvad har andre virksomheder gjort), men også trække på eksempler fra udlandet og andre brancher samt kundernes efterspørgsel.

MeetDenmark har erfaring med, at konkrete værktøjer kan gøre den nemmere for virksomhederne at igangsætte arbejdet, og handlingsforslagene skal derfor suppleres med minimum 2 værktøjer. Tilbudsgiver skal i tilbuddet inkludere forslag til værktøjer, som kan udvikles og produceres inden for den fastsatte budgetramme. Værktøjerne kan blive tilpasset i løbet af projektperioden, så de modsvarer de endelige handlingsforslag og herved bedst muligt understøtter disse. Tidspunkt for valg af værktøjer, vil blive fastlagt i samarbejde mellem MeetDenmarks sekretariatet og den valgte leverandør i projektets opstart.

5.3. Præsentation og udbredelse af viden

Det er vigtigt for MeetDenmark, at projektet foruden at tilvejebringe ny viden også bliver en katalysator for en national dialog, på tværs af de danske destinationer, om mulighederne inden for det regenerative. Derfor skal den valgte leverandør også, som en del af opgave, holde to oplæg, som præsenterer de vigtigste resultater fra baggrundsrapporterne samt folder elementer i kommunikationsmaterialet ud.

De to oplæg skal afvikles ifm.:

- MeetDenmarks netværksmøde for medarbejdere i de danske destinationsselskaber, som beskæftiger sig med erhvervs- og mødeturisme. Netværksmødet afvikles i efteråret 2023.
- MeetDenmarks årlige bæredygtighedsnetværksmøde, hvor et bredt udsnit af aktører fra dansk erhvervs- og mødeturisme deltager. Netværksmødes gennemføres i Aarhus den 25. oktober 2023.

Timer til forberedelse og gennemførelse, samt udgifter til transport ifm. oplæggene, skal være indeholdt i den fastsatte budgetramme.

6. Pris

Opgavens løsning skal angives til fastpris og alle priser skal angives ekskl. moms. Prisen skal inkludere alle elementer af opgavens løsning (de tre leverancer, som beskrevet i ovenstående), herunder betaling af eventuelle underleverandører, transport, køb af data osv. Opgaven skal løses for 400.000 kr. ekskl. moms.

7. Organisering

Leverandøren vil foruden MeetDenmarks sekretariat skulle referere til en mindre projektgruppe, som består af udvalgte repræsentanter fra de fire medlemsdestinationer, danske forskningsmiljøer og turismevirksomheder. Projektgruppe skal både være med til løbende at kvalificere arbejdet samt give input til metode, resultater fra analyserne osv. MeetDenmark er ansvarlig for at sammensætte projektgruppen, men den valgte leverandør skal tænke gruppen ind i processen og tidsplanen (se afsnit 9).

8. Krav til tilbud

Tilbuddet skal som et minimum indeholde:

- Beskrivelse af tilbudsgivers forståelse af opgaven, herunder hvordan tilbudsgiver påtænker at løse de tre leverancer.
- Kort beskrivelse af tilbudsgivers relevante kompetencer (vedlæg CV'er). Angiv også ansvars- og rollefordeling blandt de involverede medarbejdere og eventuelle underleverandører.
- Tidsplan og forslag til proces for inddragelse af MeetDenmarks sekretariat og projektgruppen.
- Budget for de forskellige leverancer (inkl. samlet pris og timepriser for de involverede). Tilbudsgiver skal angive prisen (DKK, ex. moms) for løsning af hele opgaven, inkl. alt samt udspecificere prisen samt timeforbrug på de enkelte leverancer.

Tilbudsgivernes eventuelle omkostninger ifm. udarbejdelse af tilbuddet samt dokumentation er uvedkommende for ordregiver.

9. Tidsplan og vigtige milepæle:

Tilbud skal sendes elektronisk, i PDF-format, til MeetDenmark senest den 11. april kl. 09.00 til projektleder Jesper Grenaa (jgr@woco.dk). Tilbud som modtages efter denne tidsfrist, vil ikke blive taget i betragtning.

MeetDenmark vil invitere 2-3 udvalgte tilbudsgivere til et møde, hvor der vil være mulighed for at præsentere tilbuddet yderligere. Præsentationsmøderne vil blive afholdt den 21. april 2023.

MeetDenmark forventer at udpege en leverandør i uge 17. Alle deltagere i tilbudsgivningen vil hurtigst muligt modtage skriftligt svar, om det afgivne tilbud er accepteret eller forkastet.

I nedenstående skema har MeetDenmark opridset vigtige milepæle, som tilbudsgiver bør arbejde ud fra i planlægningen. Den endelige tidsplan vil blive fastlagt mellem den valgte leverandør og sekretariatet på opstartsmødet, herunder datoer for statusmøder og møder med projektgruppen.

Dato	Aktivitet
14. marts 2023	Markedsafsøgning publiceres på udbud.dk
04. april 2023	Deadline for spørgsmål til markedsafsøgningen
11. april 2023	Frist for tilbud (kl. 09.00) MeetDenmark vil invitere udvalgte tilbudsgivere til møde om deres tilbud
21. april 2023	Møde med udvalgte tilbudsgivere om tilbud. Møderne vil finde sted i tidsrummet 09.00-15.00 og kan enten være fysisk eller digitalt (teams)
U17	Udvælgelse af leverandør og kontraktindgåelse
04. maj 2023	Opstartsmøde mellem leverandør og sekretariatet, kl. 13.00-15.00. • Fokus er på planlægning og organisering af projektforløbet
Medio maj 2023	Møde mellem sekretariatet, projektgruppe og leverandør • Fokus på bl.a. metode og analysedesign
Juni 2023	Statusmøde mellem sekretariatet og leverandør • Fokus på foreløbige resultater og fremdrift i projektet
Ultimo august 2023	Møde mellem sekretariatet, projektgruppe og leverandør • Præsentation af foreløbige resultater fra kortlægning og analyse
September 2023	Møde mellem sekretariatet, projektgruppe og leverandør • Drøftelse af kommunikationsmaterialer og oplæg på netværksmøderne
25. september 2023	Aflevering af baggrundsrapport og kommunikationsmateriale på opsamlingsmøde mellem den valgte leverandør og sekretariatet
25. oktober 2023	Præsentation af projektet på MeetDenmarks bæredygtighedsnetværksmøde
Oktober/november 2023	Præsentation af resultater på MeetDenmarks netværksmøde for de danske destinationer

10. Tildelingskriterier:

- Forståelse af opgave og foreslåede løsning (50 pct.)
- Kompetencer og erfaring med lignende opgaver (40 pct.)
- Pris for opgaveløsning (10 pct.)

Det er en fordel hvis tilbudsgiver tidligere har arbejdet inden for det regenerative (rådgivning af virksomheder, analyser, udvikling af strategi- og handlingsplaner osv.). Tilbudsgiver er derfor velkommen til at vedlægge eksempler i tilbuddet på tidligere lignende analyser og projekter. Det er derudover en fordel, hvis tilbudsgiver har et eksisterende kendskab til turismeområdet, særligt erhvervs- og mødeturisme, men det er ikke et krav. Tilbudsgiver må gerne benytte underleverandører, som har det nødvendige branchekendskab og/eller etablere et konsortium med andre videnspartnere.

MeetDenmark vil tildele opgaven til det tilbud, som har det bedste forhold mellem pris og kvalitet.

MeetDenmark forbeholder sig retten til at aflyse tilbuddet såfremt der foreligger en saglig begrundelse herfor. En saglig begrundelse foreligger f.eks. ved manglende konkurrence, utilfredsstillende bud eller større fejl i tilbudsprocessen.

Endelig forbeholder MeetDenmark sig retten til ikke at vælge nogle af de indkomne tilbud.

Kontaktoplysninger

MeetDenmark

Nørregade 7b, 1165 København K, Danmark

Projektleder Jesper Grenaa

Mail: jgr@woco.dk

Tlf: +45 2093 9336