



Augusti 2021

# Offertförfrågan

Utbildningsleverantörer till ”Ökad Handelskraft och Samverkan”

**Sista inlämningsdag för offerter 2021-09-10**

## 1. Allmän information

### 1.1 Inbjudan

Härmed inbjuds leverantörer att komma in med anbud gällande upphandling av tjänsten: Utbildningsleverantörer till Ökad Handelskraft och Samverkan.

### 1.2 Om upphandlingsförfarandet

Upphandlingen genomförs i enlighet med Lag (2007:1091) om offentlig upphandling och enligt reglerna för förenklat förfarande.

### 1.3 Antal avtalsparter

Den upphandlande organisationen har för avsikt att teckna avtal med en till två (1-2) leverantörer per utbildningsområde.

### 1.4 Upphandlande organisation

Falun Borlänge-regionen AB, Forskargatan 3, 781 70 BORLÄNGE

### 1.5 Ansvarig upphandlare

Kontaktperson för denna upphandling: Kjell Bergqvist 0243-24 80 52

E-post: [kjell.bergqvist@fbregionen.se](mailto:kjell.bergqvist@fbregionen.se)

### 1.6 Information om Falun Borlänge-regionen AB

Falun Borlänge-regionen AB är ett fristående, kommunägt utvecklingsbolag. Bolagets verksamhet syftar till att öka regionens attraktionskraft och verkar inom fyra utvecklingsområden: Näringslivsutveckling, kompetensförsörjning, bostadsbyggande och infrastruktur. Vi tar bland annat fram beslutsunderlag, formar och driver utvecklingsprojekt och samordnar olika kommungemensamma. Våra insatser utförs på uppdrag av och i nära samverkan med våra ägarkommuner.

Falun Borlänge-regionen AB ägs av Falun, Borlänge, Gagnef och Sätters kommuner.

Mer information finns på: [www.fbregionen.se](http://www.fbregionen.se)

## 2 Beskrivning av projektet

Falun Borlänge-regionen AB har av Europeiska Regionala Utvecklingsfonden samt av Region aktiviteter Dalarna beviljats projektstöd för **projektet Ökad Handelskraft och Samverkan**.

Projektet pågår under perioden 1 maj 2020 – 30 april 2023:

Handeln och servicenäringen är viktig för vår region på flera plan; många unga får sin introduktion i yrkeslivet via arbete i butiker och servicenäringar och många människor med utomnordisk bakgrund får sina instegsjobb inom branschen. Dessutom är det en bransch med många egenföretagare och en förutsättning för en växande turism- och besöksnäring. En levande stadskärna/centrum skapar mervärde för hela kommunen och har ett stort symbolvärde. Handeln har därför en central roll i att skapa hållbara och attraktiva samhällen för såväl invånare, besökare och företag.

Det stora engagemanget i debatten om olika handelsplatser och den fysiska butikens framtid är talande för handelns betydelsefulla roll. Det pågår en omfattande struktururomvandling i näringen sedan flera år

och den sker i en snabb takt, främst inom detaljhandel. Den enskilt största anledningen till det är den digitala omställningen. Förändringarna kan innebära både hot och möjligheter för företagen men för att överleva och växa behöver de ta del av, förhålla sig till och i många fall anpassa sig till dem.

**Ökad Handelskraft och Samverkan syftar till att stärka små och medelstora företag i handel- och servicenäringen till ökad konkurrenskraft** genom samverkan, kompetensutveckling och företagsspecifik rådgivning. Fördjupad omvärldsbevakning, kreativa workshops och erfarenhetsutbyte blandas med utbildning i digitalisering/ ny teknik, affärsmodellering och konceptutveckling mm.

Den fysiska handeln behöver anpassas efter ändrade konsumtionsvanor och beteenden hos kunderna och samordnas med digitaliseringen. Företagen och främjare behöver tillsammans kraftsamla så att företagen hittar nya sätt att positionera sig i konkurrensen om framtida kunders behov och önskemål.

I denna tilltagande konkurrens är det viktigt att identifiera vilka områden företagen upplever som mest begränsande för att kunna vidareutveckla sin verksamhet. Många företagare saknar i dag kunskap, tid och möjligheter att möta förändringarna i den takt som krävs vilket gör det än svårare att utveckla verksamheten.

I projektet vill vi därför tillhandahålla riktade insatser, framförallt för de mindre aktörerna, som är rätt anpassade i nivå, tid, innehåll och relevans. Ökad kompetens inom digitaliseringsområdet är av central betydelse.

Den primära målgruppen är befintliga och presumtiva företag i Falun, Borlänge, Säter, Gagnef, Ludvika och Smedjebackens kommuner.

Projektet bygger på målgruppens behov och en bred samverkan med relevanta aktörer; Kommunernas näringslivsenheter, näringslivsfrämjare, medlems- och intresseföreningar och naturligtvis enskilda företag. Projektets insatser kan komma att se olika ut beroende på vilka behoven är i kommunerna. I Falun Borlänge-regionen finns stadskärnor, mindre tätorter och landsbygd, alla med specifika utmaningar kring handel och kommersiell service.

Oavsett förutsättningar är målet att, med hållbarhetsaspekterna som hävstång, öka kompetensen och förmågan hos företagen att ta del av de möjligheter som omställningen ger och på så sätt växa. En ökad konkurrenskraft och tillväxt inom handeln bidrar dessutom till att regionens attraktionskraft ökar.

### 3 Uppdraget

Uppdraget syftar till att stärka företags möjligheter att utveckla verksamheten, individuellt eller i samverkan med andra företag.

Vi söker leverantörer som kan erbjuda sina tjänster under hela perioden, fram till den 31 december 2022.

Utbildningarna är tänkta att i första hand genomföras fysiskt. Om yttre omständigheter inte tillåter detta, ska möjligheten finnas att genomföra dem webbaserat. Vi önskar därför en beskrivning av innehåll och genomförande både för ett fysiskt och ett digitalt upplägg. Mindre justeringar i innehåll och/eller genomförande, utifrån anbudet, kan komma att göras och sker i dialog mellan utbildningsgivare och projektledning.

I denna Offertförfrågan kan offert lämnas på ett eller fler utbildningsområden (numrerade 1-3).

Nedanstående tidsramar är en uppskattning. Anbudsgivaren kan utifrån kompetens och erfarenhet göra mindre justeringar i upplägg och genomförande. Förändringarna ska motiveras i anbudet.

#### 1 A) Digital marknadsföring – Grund – 8 timmar

- Grundläggande kunskaper i hur man kan marknadsföra sin verksamhet i digitala kanaler.

- Gruppundervisning 6 – 12 deltagare
- 2 halvdagar, alternativt 4\*2 tim

**B) Digital marknadsföring – Påbyggnad – 4 timmar**

- Fördjupade kunskaper i hur man kan marknadsföra sin verksamhet i digitala kanaler.
- Gruppundervisning 6 - 12 deltagare
- 1 halvdag, alternativt 2\*2 tim

**C) Fördjupad företagsrådgivning-**

- Företagsspecifik rådgivning inom digital marknadsföring. Endast för de som deltagit i ovanstående utbildning (1 A/B)

**2 A) E-handel – Grund – 8 timmar**

- Gruppundervisning 6 - 12 deltagare
- 2 halvdagar, alternativt 4\*2 tim

**B) E-handel – Påbyggnad - 4 timmar**

- Gruppundervisning 6 - 12 deltagare
- 1 halvdag, alternativt 2\*2 tim

**C) Fördjupad företagsrådgivning**

- Företagsspecifik rådgivning inom e-handel. Endast för de som deltagit i ovanstående utbildning (2 A/B)

**3 A) Utveckla din hemsida – 4 timmar**

- Hur blir man mer synlig och hur vet man det? Kan jag använda hemsidans möjligheter på ett bättre sätt?
- Gruppundervisning 6 - 12 deltagare
- 1 halvdag, alternativt 2\*2 tim – fysisk utbildning

**C) Fördjupad företagsrådgivning**

- Företagsspecifik rådgivning rörande hemsida. Endast för de som deltagit ovanstående utbildning (3A)

Utbildningstillfället kommer företrädesvis att förläggas till tidpunkter som är förenliga med butiks- och serviceföretags ordinarie öppettider, det vill säga utanför öppettider. Företrädesvis tidigt på förmiddagen, men kvällstid och veckoslut kan förekomma.

## 4 Uppdragets olika delar

Ge information om utbildningsinnehåll och upplägg av utbildningar för deltagare.

Förberedande arbete tillsammans med medarbetare i projektet och/eller deltagande företag i syfte att skapa ett lämpligt kursupplägg (innehåll och tidsplan).

Genomföra och hålla i utbildningar samt genomföra företagsspecifik rådgivning kopplad till utbildningarna.

Utbildningsmaterial och eventuella power points som visas i utbildningen mailas till deltagare efter avslutad kurs.

Utvärdering av utbildningarna som tillhandahålls av Ökad Handelskraft och Samverkan.

Rapportering till projektledningen efter varje genomförd utbildning.

Projektet ombesörjer inbjudningar till kursdeltagare.

## 4.1 Uppdragets tidplan och omfattning

Uppdraget innefattar återkommande utbildnings- och rådgivningsinsatser under perioden september 2021-december 2022. Fysiska utbildningsinsatser kommer att genomföras i någon av de deltagande kommunerna.

## 4.2 Lokaler och utrustning

Eventuella lokalkostnader och förtäring bekostas av projektet.

## 4.3 Krav på leverantören

Bred kompetens inom det efterfrågade området.

Erfarenhet av pedagogiskt arbete och kompetensutveckling.

Erfarenhet av att genomföra utbildningsinsatser med anpassningar till olika svårighetsgrader och förkunskaper.

Leverantören ska kunna genomföra delar eller alla delar av de efterfrågade utbildningsinsatserna inom utbildningsområdet.

## 5 Anbudets form

Anbudet ska vara skriftligt och vara undertecknat av behörig företrädare hos anbudsgivaren.

Anbudet ska presenteras enligt följande rubriker i föreslagen ordning;

### 5.1 Rubrik

Wilken offertförfrågan er offert avser- ”Utbildningsleverantör till Ökad Handelskraft och Samverkan”

### 5.2 Företagsuppgifter

Ert företagsnamn, organisationsnummer, uppgift om att ert företag är registrerat för F-skatt, adress, kontaktperson samt kontaktuppgifter (telefon och e-post).

### 5.3 Verksamhet

Kort beskrivning av företagets verksamhet (erbjudanden samt målgrupp). Max en sida.

### 5.4 Presentation av utbildare samt CV

Endast presentation av den eller de personer som ska utföra/hålla i utbildningarna. CV för dessa personer ska bifogas offerten.

### 5.5 Kravuppfyllelse

Beskriv hur du/ni, punkt för punkt, uppfyller kraven som ställs på leverantören (se punkt 4.3 ovan).

## 5.6 Arbetssätt

Beskriv ert arbetssätt under en utbildning, hur fungerar de fysiska resp distansutbildningarna. Hur lägger ni upp tillfällena med teori, övningar och delaktighet från deltagarna.

Ange vilka krav på eventuell utrustning som krävs samt vilket utbildningsmaterial som deltagarna behöver i utbildningen.

## 5.7 Pris

Ange ert pris enligt respektive utbildningsområde, gällande för hela avtalsperioden.

A. Pris/kurstillfälle, Fysisk träff (max 12 deltagare	XX kr
B. Pris/kurstillfälle, digital (max 12 deltagare).	XX kr
C. Pris per timma företagsspecifik rådgivning	XX kr
<b>Anbudspris: (A+B)/2+C*10</b>	<b>XX kr</b>

Priset ska anges i SEK exklusive moms. Vid fysiska träffar ersätts leverantörens resor räknat från kontorsadress till utbildningsplats, tur och retur, med 35kr/mil. Max 20 mil/utbildningstillfälle. Övriga delar av uppdraget i enlighet med punkt 4 ska också vara inräknat i utbildningskostnaden.

Utbildningsmaterial ska ingå i anbudspriset och vara inräknat i utbildningskostnaden.

Anbudet skall vara skriftligt. I anbudet skall uppgift om företagets organisationsnummer och ombud, inklusive namn, telefonnummer och e-postadress under anbudstiden och vem som besvarar förfrågningar angående anbudet, finnas.

Av anbudet ska framgå i följande ordning:

1. En beskrivning av innehåll och genomförande av offererade utbildning, inklusive eventuellt utbildningsmaterial
2. Namn och CV/ meritförteckning på erbjudna utbildare. Om underkonsult används ska även dennes namn och CV/meritförteckning ingå och bedömas på samma sätt som huvudkonsulten.
3. En kortare beskrivning av leverantörens erfarenhet av liknande uppdrag
4. Anbudspris: Pris per utbildningstillfälle samt timpris för rådgivning enligt modellen ovan.

## 6 Beslutsprocess

De anbud som uppfyller kraven som ställs på leverantören (se punkt 4.3) kommer att utvärderas med hänsyn tagen till det ekonomiskt mest fördelaktiga.

Anbudet kommer att bedömas utifrån offertens beskrivning av utbildningens innehåll och genomförande, den erfarenhet och kunskap inom ämnesområdet som angivna utbildare besitter samt leverantörens erfarenhet av liknande uppdrag. Inkomna anbud poängsätts enligt nedanstående kriterier.

I utvärderingen räknas en jämförelsesumma fram baserat på poängsättning och det anbudspris som leverantören angivit (se punkt 5.7). Uppdraget kommer att tilldelas den/de anbudsgivare som får lägst jämförelsesumma.

**Genomförandet, erfarenhet och kunskap** kommer att betygsättas utifrån en femgradig skala där fem (5) som ger avdrag på 2500 kr är det bästa resultatet och ett (1) som ger 500 kr i avdrag är det sämsta. Om anbudsgivaren får betyg ett (1) på någon av frågorna har Falun Borlänge-regionen AB (FBR) rätt att förkasta anbudet.

**Jämförelsesumman räknas ut enligt följande:**

Anbudspris- sammanlagd bedömning av erfarenhet och kunskap = jämförelsesumma.

Poängsättning vid urval	1	2	3	4	5
Värde	500	1000	1500	2000	2500
Beskrivning av utbildningens innehåll och genomförande					
Erfarenhet och kunskap inom ämnesområdet					
Erfarenhet från liknande uppdrag					
<b>Summa:</b>					

**Betyg 5 (Avdrag 2500 kr)**

Den sammanlagda bedömningen är att anbudsgivarens innehåll och genomförande av utbildningen alternativt erfarenheter respektive kunskaper inom området är på en utmärkt nivå och ger ett betydande mervärde för beställaren. Anbudsgivaren beskriver på ett mycket tydligt, strukturerat och detaljerat sätt och med mycket stor relevans det som efterfrågats.

**Betyg 4 (Avdrag 2000 kr)**

Den sammanlagda bedömningen är att anbudsgivarens innehåll och genomförande av utbildningen alternativt erfarenhet respektive kunskaper inom området i huvudsak uppfyller önskemålen och ger ett mervärde för beställaren. Anbudsgivaren beskriver på ett tydligt, strukturerat och detaljerat sätt och med relevans det som efterfrågats. Beskrivningen har några få brister av mindre betydelse.

**Betyg 3 (Avdrag 1500 kr)**

Den sammanlagda bedömningen är att anbudsgivaren delvis uppfyller önskemålen och bedöms tillföra en god kvalitet. Anbudsgivaren beskriver på en fullgod nivå det som efterfrågats. Beskrivningen har ett antal brister.

**Betyg 2 (Avdrag 1000 kr)**

Den sammanlagda bedömningen är att anbudsgivarens innehåll och genomförande av utbildningen alternativt erfarenheter respektive kunskaper inom området har tydliga brister i jämförelse med önskemålen. Anbudsgivaren beskriver det som efterfrågats på en nivå som inte är utmärkande.

**Betyg 1 (kan förkastas) (Avdrag 500 kr)**

Kunskap och erfarenheter är på en otillräcklig nivå. Önskemålen uppfylls inte alls.

Två tjänstemän på Falun Borlänge Regionen AB kommer att göra bedömningen av innehåll och genomförande, erfarenhet och kunskap.

Om anbudsgivaren får betyg ett på någon av bedömningsgrunderna har FBR rätt att förkasta anbudet.

Upphandlande organisation kommer att välja en till två leverantörer per utbildningsområde. Samtliga leverantörer som lämnat offert meddelas om Ökad Handelskraft och Samverkan beslut om valda leverantörer.

## 7 Anbudsinlämning

Inlämnas senast den 10 september 2021. Anbudet skickas till [kjell.bergqvist@fbregionen.se](mailto:kjell.bergqvist@fbregionen.se)

Anbudet ska märkas; Utbildningsleverantör till Ökad Handelskraft

Vi är tacksamma om offert och bilagor kan skickas som en (1) PDF-fil.

## 8 Avtal

För uppdraget upprättas ett skriftligt avtal. Upphandlingskontraktet utgörs av ett skriftligt avtal som undertecknas av parterna. Uppdragskontraktet baseras på innehållet i denna anbudsinvjudan och antaget anbud.

## 10 Beställning

Ökad Handelskraft kontaktar leverantören när det finns en lämplig grupp för start inom respektive kurs. Ökad Handelskraft och leverantören kommer överens om kursstart senast fyra veckor från beställningsdatum.

Vid kursstart av enstaka öppna kurser anpassa kursstarten utifrån leverantörens utbud.

## 11 Avbeställning

Vid avbokning senast fyra veckor (28 dagar) innan kursstart utgår inget arvode till leverantören.

Vid avbokning senast två veckor (14 dagar) innan kursstart ska möjlighet till ombokning kunna ske kostnadsfritt en gång inom fyra månader.

Vid avbokning senare än två veckor (14 dagar) innan kursstart utgår ersättning med 50% av avtalat arvode.

Vid avbokning av enstaka platser vid leverantörens öppna utbildningar följer Ökad Handelskraft leverantörens ordinarie avbokningsregler.

## 12 Skatte- och avgiftskontroll

Anbudsgivare ska vara registrerad för mervärdeskatt och registrerad för F-skatt samt fri från skulder för skatter och sociala avgifter. Genom inlämnande av anbud intygar anbudsgivaren att så är fallet.

## 13 Betalningsvillkor

Fakturering sker månadsvis efter utfört arbete enligt Falun Borlängeregionens faktureringsrutiner. Betalning kommer att ske 30 dagar efter mottagen faktura. Dröjsmålsränta gäller enligt räntelagen. Om eventuell försening beror på felaktig eller ofullständigt fakturaunderlag, ska dröjsmålsränta inte utgå. Expeditions-, fakturaavgifter eller liknande godkänns inte.