

Markedsafsøgning: Udarbejdelse af analyse og sparring på opdatering af MeetDenmarks bæredygtighedsplan.

1. Kort om markedsafsøgningen

MeetDenmark indbyder interesserede leverandører til at afgive et tilbud på udarbejdelsen af en analyse af muligheder og udfordringer ift. den videre omstilling af dansk erhvervs- og mødeturisme samt på at sparre og facilitere opdateringsprocessen for foreningens bæredygtighedsplan.

- **Ordregiver:** MeetDenmark (CVR: 35434062).
- **Budgetramme:** Det samlede budget for opgaven må maksimalt være 425.000 kr. ekskl. moms. Dette skal dække alle udgifter ifm. gennemførelsen af opgaven og leverancerne skal derfor ske ved en fastpris.
- **Tidsfrist for indgivelse af tilbud:** Skriftlige tilbud skal være MeetDenmark v/ senior projektleder Jesper Grenaa (jgr@woco.dk) i hænde senest den 02. april 2024, kl. 12.00. Der forventes udpeget en leverandør senest i U15.
- **Spørgsmål:** Spørgsmål til markedsafsøgningen og opgaven kan stilles skriftligt til senior projektleder Jesper Grenaa pr. e-mail (jgr@woco.dk) til og med den 25. marts 2024. 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

MeetDenmark lancerede i september 2022 en national plan for bæredygtig omstilling af dansk erhvervs- og mødeturisme. Planen indeholdt en vision for fremtidens bæredygtige erhvervs- og mødeturisme, 3 overordnede indsatsområder og 11 initiativer¹. Planen blev bl.a. baseret på en dybdegående analyse², som belyste de vigtigste muligheder og udfordringer ift. at udvikle dansk erhvervs- og mødeturisme i en mere bæredygtig retning. I analysen blev der stillet skarpt på tre områder: De danske erhvervssturismevirksomheder (*udbuddet*), nationale og internationale møde- og kongreskunder (*efterspørgslen*) og konkurrerende møde- og kongresdestinationer (*konkurrencen*).

¹ Find MeetDenmarks bæredygtighedsplan [her](#).

² Find analysen [her](#).

MeetDenmarks nuværende bæredygtighedsplan løber til og med 2024, og den skal derfor opdateres i indeværende år. En opdatering af planen skal bl.a. sikre, at foreningens bæredygtighedsindsats fortsat er relevant og modsvarer branchens behov. Dette vurderes særligt vigtigt da bæredygtighedsområdet er i hastig og konstant udvikling, hvor ny forskning, nye teknologier, ændringer i kundeadfærd og nye lovkrav og regulering løbende ændrer rammerne og forudsætningerne for omstillingsarbejdet. For at gøre den opdaterede plan så relevant og aktuel som muligt, har MeetDenmark besluttet, at der også skal udarbejdes en ny analyse, som igen tager temperaturen på den bæredygtige omstilling af dansk erhvervs- og mødeturisme. Den nye analyse vil blive brugt aktivt i opdateringen af foreningens bæredygtighedsplan og skal bruges som inspiration for nye indsatsområder, initiativer osv.

4. Opgavens formål og fokus

Opgaven, som udbydes, er opdelt i to leverancer med to forskellige formål og fokus. Den første leverance omhandler udarbejdelsen af en dybdegående analyse, som identificerer de vigtigste, aktuelle muligheder og udfordringer ift. at omstille dansk erhvervs- og mødeturisme i en mere bæredygtig retning. Analysen skal tage temperaturen på den bæredygtige omstilling i branchen, belyse den eksisterende konkurrencesituation og redegøre for kundernes efterspørgsel.

Den anden leverance omhandler sparring ifm. opdateringen af bæredygtighedsplanen. MeetDenmarks sekretariat vil selv stå for selve formuleringen af den opdaterede plan dvs. skrivearbejdet, men den valgte leverandør vil skulle facilitere dialogen (fx i form af workshops) med både foreningens medlemmer og eksterne interessenter samt fungere som sparringspartner for sekretariatet igennem processen.

Opgavens leverancer er beskrevet i dybden nedenstående afsnit.

5. Opgavens leverancer

MeetDenmark har defineret to overordnede leverancer:

- Leverance 1: Udarbejdelse af analyse med fokus på muligheder og udfordringer ift. den videre omstilling af dansk erhvervs- og mødeturisme (5.1.)
- Leverance 2: Opdatering af planen – formidling, sparring og facilitering (5.2.)

Alle leverancer skal være på dansk.

5.1. Leverance 1: Udarbejdelse af analyse af muligheder og udfordringer ift. den videre omstilling af dansk erhvervs- og mødeturisme

MeetDenmark ønsker, at opdateringen af den eksisterende bæredygtighedsplan skal ske på baggrund af et solidt data- og vidensgrundlag. Der skal derfor udarbejdes en analyse, som identificerer vigtige indsatsområder og giver et fyldestgørende overblik over muligheder og udfordringer ift. omstille dansk erhvervs – og mødeturisme i en mere bæredygtig retning. Analysen skal tage afsæt i de samme områder, som blev undersøgt i 2021-analysen dvs.: Udbuddet, konkurrencen og efterspørgslen. De tre områder er beskrevet i nedenstående.

MeetDenmark ønsker, at analysen bliver leveret i et rapportformat, som indeholder de vigtigste indsigter og anbefalinger. Anbefalingerne kan f.eks. omhandle vigtige indsatsområder, som MeetDenmark bør arbejde inden for samt forslag til nye initiativer som foreningen kan igangsættes. MeetDenmark vægter formidling højt, og det er derfor en fordel, hvis leverandøren har dokumenteret erfaring med at omsætte data til klare

og præcise indsigter og anbefalinger, som inspirerer til handling. Tidligere eksempler på dette kan med fordel indgå i tilbuddet.

5.1.1. Erhvervsturismevirksomheder (*udbuddet*)

Denne del af analysen skal belyse, hvor langt de danske erhvervs- og mødeturismevirksomheder³ er i den bæredygtige omstilling inden for en række forskellige tematikker – f.eks. certificeringer, klimaregnskaber, bæredygtighed i værdikæden osv. Tematikkerne tager afsæt i MeetDenmarks tidligere og igangværende bæredygtighedsindsatser, og en undersøgelse af disse, skal give en forståelse af, om der behov for at tilpasse indsatsene og eller om der skal udvikles nye. Derudover skal der i undersøgelsen også inkluderes spørgsmål, som omfatter nye, aktuelle temaer inden for bæredygtighed – f.eks. virksomhedernes arbejde med og fokus på ESG-afrapportering, CSRD osv. Tilbudsgiver skal, som en del af tilbuddet, inkludere forslag til andre relevante bæredygtighedstematikker, som bør medtages i undersøgelsen.

MeetDenmark ønsker, at undersøgelsen af erhvervsturismevirksomhederne både bliver kvantitativ og kvalitativ:

Kvantitativ spørgeskemaundersøgelse: Undersøgelsen af virksomhederne skal bygge på den samme population (ca. 250 virksomheder), som blev anvendt i 2021. Foruden de ca. 250 virksomheder, som allerede indgår i populationen, ønsker MeetDenmark at udvide den med nye erhvervsturismevirksomheder, så datagrundlaget bliver større. MeetDenmark vil selv kunne tilvejebringe flere erhvervsturismevirksomheder til populationen, men det vil tælle op i den samlede vurdering af opgaveløsningen, hvis tilbudsgiver også kan bidrage med relevante virksomheder – f.eks. via databaser, eget netværk osv.

Ift. spørgeskemaet ønsker MeetDenmark både at genbruge nogle af spørgsmålene fra 2021-analysen mhp. at på at kunne følge udviklingen, samt inkludere nye, aktuelle spørgsmål. Spørgsmål fra den tidligere analyse omfatter f.eks. virksomhedernes stamdata (størrelse, geografiske placering osv.) samt spørgsmål til virksomhedernes arbejde inden for bæredygtighed. I det omfang det giver mening, ønsker MeetDenmark, at den valgte tilbudsgiver sammenholder de nye virksomhedsbesvarelser med de tidligere og kommenterer på udviklingen. De nye spørgsmål vil blive defineret i et samarbejde mellem den valgte leverandør, MeetDenmark og foreningens sounding board⁴.

Det er meget vigtigt for MeetDenmark, at der opnås den højeste mulige svarprocent dvs. min. 25-30 pct. i spørgeskemaundersøgelsen. Der skal derfor i tilbuddet indgå en beskrivelse, hvordan tilbudsgiver påtænker at sikre en høj svarprocent.

Kvalitative interviews: MeetDenmark ønsker også, som del af udbudsanalysen, at der foretages en række kvalitative interviews (min. 8 interviews) med udvalgte virksomheder fra populationen. Formålet med disse interviews er at nuancere de kvantitative indsigter og få en bedre forståelse af f.eks. barrierer og potentialer, når det kommer til den bæredygtige omstilling. MeetDenmark, vil sammen med den valgte leverandør, udvælge virksomheder til interviews.

³ MeetDenmark definerer erhvervs- og mødeturismevirksomheder, som virksomheder der baserer en stor del af deres forretning på erhvervs- og mødeturisme og kan f.eks. være hoteller med conferencefaciliteter, venues, PCO'er osv.

⁴ MeetDenmarks sounding board er et udvalg, som bistår sekretariatet i udviklingen af foreningens bæredygtighedsindsatser. Udvalgets medlemmer er repræsentanter fra branchen dvs. små og større erhvervsturismevirksomheder.

5.1.2. Møde-, messe- og kongreskunder (efterspørgslen)

De nationale og internationale møde-, messe- og kongreskunder er en vigtig driver i den bæredygtige omstilling, og der skal derfor, som en del af analysen, også stilles skarpt på kundernes behov og efterspørgsel, herunder:

- Hvordan definerer kunderne bæredygtighed? Og hvilke elementer efterspørger de særligt?
- I hvilket omfang prioriterer kunderne bæredygtighed i valget af destination, venue, hotel osv.?
- Hvad betyder pris ift. at tilvælge bæredygtighed?

I den oprindelige analyse (2021-analysen) blev der med afsæt i en spørgeguide foretaget 17 semistrukturerede kvalitative interviews. De interviewede omfattede bl.a. nationale og internationale brancheeksperter, mødekøbere og mødearrangører. Med afsæt i de semistrukturerede interviews blev der formuleret en række nøgleindsigter, som gik på tværs af interviewene f.eks. kundernes store fokus CO2-udledninger fra transporten.

MeetDenmark ønsker i den nye efterspørgselsanalyse en tilsvarende tilgang dvs. semistrukturerede interviews med relevante kunder. Kunderne kan både være de samme, som blev interviewet ifm. 2021-analysen, men også nye. Det vigtigste er, at kunderne repræsenterer et bredt udsnit af den samlede kundegruppe dvs. kunder inden for både møde-, messe- og kongresmarkedet. MeetDenmark vil udvælge relevante kunder til interviews, og vil i samarbejde med den valgte leverandør opdatere den spørgeguide, som blev anvendt i 2021. MeetDenmark vil forsyne den valgte leverandør med kontaktoplysninger til de valgte kunder, men det er leverandørens ansvar at koordinere, gennemføre og samle op på interviews med de udvalgte kunder. MeetDenmark ønsker som et minimum det samme antal interviews som i 2021-analysen, dvs. 17 kundeinterviews, men gerne flere.

Foruden de kvalitative interviews, som den valgte leverandør skal foretage, skal denne del af analysen også trække på andre relevante videnskilder (analyser, rapporter osv.), som belyser kundernes efterspørgsel og behov, når det kommer til bæredygtighed. MeetDenmark har identificeret en række nationale og internationale rapporter og analyser, som leverandøren skal inddrage i arbejdet. Foruden disse skal den valgte leverandør også selv identificere relevant litteratur. Tilbudsgiver skal som en del af tilbuddet beskrive, hvordan det påtænkes at identificere relevante videnskilder (analyser, rapporter osv.), og hvordan de vil blive inddraget i denne del af analysen. MeetDenmark forventer, at der inddrages mellem 10-15 rapporter/analyser.

5.1.3. Konkurrerende møde- og kongresdestinationer (konkurrencen)

Bæredygtighed er i stadig stigende grad et konkurrenceparameter for møde- og kongresdestinationer, og det er derfor vigtigt også at have et globalt udsyn. Derfor skal analysen også give MeetDenmark et overblik over nationale styrker og svagheder, når vi sammenligner os med vores tætteste konkurrenter. Derudover skal denne del af analysen også give et indblik i, hvad der optager andre destinationer: Hvad har de fokus på, både strategisk og helt ned på de enkelte bæredygtighedsindsatser- og initiativer.

I den tidligere 2021-analyse blev der foretaget en spørgeskemaundersøgelse blandt 9 af de tætteste konkurrenter (deres destinationsselskaber/DMO'er) samt de fire MeetDenmark medlemsdestinationer⁵. I spørgeskemaundersøgelsen blev der bl.a. spurgt indtil, hvordan destinationsselskaberne arbejdede med de lokale kommercielle partnere ift. den bæredygtige omstilling. Svarene fra konkurrenterne blev herefter sammen sammenholdt med svarene fra de danske destinationsselskaber, og der blev på denne baggrund

⁵ Destination Fyn, Destination Nord, VisitAarhus og Wonderful Copenhagen

identificeret en række forskelle og ligheder i destinationernes arbejde med bæredygtighed. Derudover blev de konkurrerende destinationsselskabers strategier og hjemmesider også gennemgået mhp. at identificere de vigtigste strategiske indsatsområder.

MeetDenmark er åben overfor andre metoder og undersøgelsesdesign, når det kommer til at analysere konkurrencen. Det er derfor op til tilbudsgiverne at give et bud på, hvordan denne del af analysen bedst løses. Løsningsforslaget skal tage afsæt i MeetDenmarks ønske om at få overblik over nationale styrker og svagheder (inden for bæredygtighed) samt give et fyldestgørende indblik i de konkurrerende destinationsselskabers strategiske og operationelle indsats- og fokusområder. I opgaveløsningen er det en fordel at indtænke eksisterende internationale opgørelser og målinger f.eks. GDS-indekset. Konkurrenterne til sammenligning vil blive udvalgt på opstartsmødet mellem leverandør og sekretariatet.

5.2. Leverance 2: Opdatering af planen – sparring og facilitering (5.2.)

MeetDenmark ønsker også sparring og rådgivning ift. at opdatere den nuværende bæredygtighedsplan. I nedenstående er de forskellige opgaveelementer beskrevet.

Det er vigtigt, at tilbudsgiver afsætter tilstrækkelig tid og ressourcer til denne del af opgaven og indtænker dette i det samlede opgavebudget. Generelt vil MeetDenmark stå for den praktiske del dvs. invitation af deltagere, finde og bekoste evt. mødesteder osv., mens den valgte leverandør vil have fokus på det faglige og facilitering.

5.2.1. Præsentationer af analysen og facilitering af workshops

Som en del af opgaven forpligter leverandøren sig til at forberede og gennemføre tre præsentationer af analysens indsigter og konklusioner. Ved to af præsentationerne skal leverandøren også tilrettelægge og facilitere to workshops, som har til formål at generere nyt indhold til planen f.eks. nye indsatsområder og initiativer. Datoer og tidspunkter for de tre præsentationer og to workshops kan ses i afsnit 9 (tidsplan).

Tilrettelæggelsen og koordinering af præsentationerne og workshops vil ske i et tæt samarbejde med MeetDenmarks sekretariatet mhp. at sikre det bedst mulige output. MeetDenmark forstiller sig, at tilbudsgiver kommer med forslag til både præsentation og format for workshop, hvorefter sekretariatet giver input til dette.

Tilbudsgiver skal i det samlede opgavebudget indtænke timer til både forberedelse, afvikling og opsamling på præsentationer og workshops.

5.2.2. Løbende sparring med sekretariatet

MeetDenmark ønsker løbende sparring på opdateringen af bæredygtighedsplanen. Sparring kan f.eks. være ifm. formulering af nye indsatsområder og initiativer, hvor den valgte leverandør med udgangspunkt i viden fra analysen, og fra andre lignende strategiprocesser, sparrer med sekretariatet. Sparring kan også omhandle opsamling på de forskellige workshops (se ovenstående), og hvordan de forskellige input bedst omsættes til en ny plan.

MeetDenmark ønsker min. tre sparringsmøder á ca. 2,5 time. Foruden selve mødet skal der også indtænkes timer til forberedelse og opsamling. I afsnit 9 (tidsplan) fremgår de foreløbige tidspunkter for sparringsmøderne – tidspunkterne vil blive endelig fastlagt på projektets opstartsmøde.

6. Pris

Opgavens løsning skal angives til fastpris og ekskl. moms. Prisen skal inkludere alle elementer af opgavens løsning (de to leverancer, som beskrevet i ovenstående), herunder betaling af eventuelle underleverandører, transport, køb af data osv. Opgaven skal løses for maks. 425.000 kr. ekskl. moms.

7. Organisering

Leverandøren vil referere til MeetDenmarks sekretariat. Foruden sekretariatet, vil foreningens sounding board (nævnt i afsnit 5.1.1.) og bæredygtighedsprojektgruppe også bidrage til arbejdet og løbende give input og kvalificere de forskellige analyseelementer. Bæredygtighedsprojektgruppen består af medarbejdere fra foreningens medlemsdestinationer.

8. Krav til tilbud

Tilbuddet skal som et minimum indeholde:

- Beskrivelse af tilbudsgivers forståelse af opgaven, herunder hvordan tilbudsgiver påtænker at løse de to 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 både udarbejdelse af analysen samt de efterfølgende opgaver ifm. sparring og facilitering. Tilbudsgiver skal tage afsæt i afsnit 9 (tidsplan og vigtige milepæle).
- 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 samt udspecificere timeforbrug på de enkelte leverancer.

Tilbuddet må maks. fylde 10 A4-sider inkl. Dette inkluderer både den foreslåede opgavebeskrivelse, budget og tidsplan. CV'er og evt. eksempler på tidligere opgaver kan vedhæftes derudover. 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 02. april kl. 12.00 til senior projektleder Jesper Grenaa (jgr@woco.dk). Tilbud som modtages efter denne tidsfrist, vil ikke blive taget i betragtning.

MeetDenmark vil efter indleveringsfristen invitere 2-3 udvalgte tilbudsgivere til et møde, hvor der vil være mulighed for at præsentere tilbuddet yderligere. MeetDenmark forventer at udpege en leverandør i uge 14 eller 15. 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 sparringsmøder.

Dato	Aktivitet
14. marts 2024	Markedsafsøgning publiceres på udbud.dk
25. marts 2024	Deadline for spørgsmål til markedsafsøgningen, kl. 12.00. Alle spørgsmål og svar vil blive anonymiseret og offentliggjort på udbud.dk

02. april 2024	Frist for tilbud (kl. 12.00)
U14/U15	Udvælgelse af leverandør og kontraktindgåelse
11. april 2024	Opstartsmøde mellem leverandør og sekretariatet, kl. 11.00-13.00. <i>Fokus: Fastlæggelse af tidsplan osv.</i>
18. april 2024	Møde mellem sekretariatet, bæredygtighedsprojektgruppen, sounding board og leverandør, kl. 09.30-11.30. <i>Fokus: Drøftelse af metode, undersøgelsesdesign osv.</i>
03. juni 2024	Møde mellem sekretariatet og leverandør, kl. 10.00-12.00 <i>Fokus: Status og fremdrift i projektet</i>
24. juni	Aflevering af første analyse- og rapportudkast
08. juli 2024	Deadline for analyse og rapport og møde mellem sekretariatet og leverandør, kl. 09.00-11.00 <i>Fokus: Præsentation af analyse og den bagvedliggende data</i>
Ultimo august 2024	Præsentation af analyse og workshop for MeetDenmarks medlemsdestinationer (dato og tidspunkt fastsættes ved opstart) <i>Fokus: Udvikling af ny vision og indsatsområder (strategisk retning for den opdaterede plan)</i>
September 2024	Sparringsmøde #1 (dato fastlægges ved projektets opstart)
18. september 2024	Præsentation af analyse og heldagsworkshop for MeetDenmarks bæredygtighedsprojektgruppe og sounding board (tidspunkt fastsættes ved projektets opstart) <i>Fokus: Identificering af nye initiativer og indsatser</i>
September 2024	Sparringsmøde #2 (dato fastlægges ved projektets opstart)
23. september 2024	Præsentation af analyse for MeetDenmarks bestyrelse (tidspunkt fastsættes ved projektets opstart)
Oktober 2024	Sparringsmøde #3 (dato fastlægges ved projektets opstart)

10. Tildelingskriterier:

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

Tilbudsgiver skal have indsigt i bæredygtighedsområdet og gerne erfaring med udarbejdelse af både kvantitative og kvalitative analyser samt med strategiudvikling. Tilbudsgiver er velkommen til at vedlægge eksempler i tilbuddet på tidligere lignende løste opgaver. 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

Senior projektleder Jesper Grenaa

Mail: jgr@woco.dk

Tlf: +45 2093 9336