



UDBUDSMATERIALE

VESTKYSTENS TURISMEVÆKSTKLYNGE

KAPACITETSUDVIKLING: NYE OVERNATNINGSFORMER, BEDRE
KAPACITETSUDNYTTELSE OG ØGET UDLEJNING

INDHOLD

1. Ordregiver	3
2. Indledning	4
2.1. Baggrund	4
2.2. Formål og organisering	4
2.2 Kontraktperiode	7
3. Udbudsbetingelser	7
3.1 Udbudsform	7
3.2 Tidsplan	7
3.3 Aflevering af tilbud	7
3.4 Behandling af indkomne bud	8
3.5 Supplerende oplysninger	8
3.6 Delaftaler	8
3.7 Alternative bud	8
3.8 Minimumsoplysninger	8
4. Opgavebeskrivelse	9
4.2 Optioner	15
4.3 Pris	15
5. Tildelingskriterier	16

1. ORDREGIVER

I overensstemmelse med reglerne for offentligt udbud, udbyder Ordregiveren en kontrakt om Kapacitetsudvikling: Nye overnatningsformer, bedre kapacitetsudnyttelse og øget udlejning i turismeerhvervet i kommunerne Ringkøbing-Skjern og Varde.

Ordregiveren er:

Fonden Dansk Kyst- og Naturturisme
Skeelslundvej 99
9940 Aabybro
CVR.nr.: 36471271
E-mail: info@kystognaturturisme.dk
Hjemmeside: www.kystognaturturisme.dk

Supplerende spørgsmål vedrørende opgaven rettes til:

Mette Trads Møller Nielsen
Udviklingskonsulent
Partnerskab for Vestkystturisme
v/ Fonden Dansk Kyst- og Naturturisme
Tlf.nr.: +45 2114 1929
E-mail: mtn@kystognaturturisme.dk

Lisbeth Jensen
Projektleder
Ringkøbing Fjord Turisme
Tlf.nr.: +45 4010 8746
E-mail: lisbeth@hvidesande.dk

2. INDLEDNING

2.1. BAGGRUND

I handlingsplanen for kyst- og naturturismen i Danmark (DKNT 2016) lægger Dansk Kyst- og Naturturisme op til udvikling af et begrænset antal destinationer med afsæt i særlige feriesteder. Under indsatsen 'Masterplan for Destinationsudvikling' har Dansk Kyst- og Naturturisme udvalgt en række geografiske områder i Danmark, hvori der skal gennemføres større vækstprojekter. Baggrunden for udvælgelsen er et omfattende analysearbejde, som består af en opdateret 'analyse af kritisk masse', en 'kortlægning af oplevelsesprofiler for særlige feriesteder og danske destinationer' samt en redegørelse for udviklingsstrategier og eksekvering af potentielle planer for 20 særlige feriesteder.

Kommunerne Ringkøbing-Skjern og Varde med feriestederne Henne Strand, Blåvand, Hvide Sande og Søndervig er efterfølgende udvalgt til gennemførelse af ét af flere vækstprojekter i Danmark.

Vækstprojektet, der går under titlen "Vestkystens Turismevækstklynge", har som helhed til formål at styrke samarbejdet mellem de to største kystferie-kommuner Ringkøbing-Skjern og Varde, som første fase i en langsigtet vision om, på tværs af kommunerne, at etablere et sammenhængende 'Seaside resort' set med gæstens øjne.

De to kommuner samt de to visitororganisationer (Ringkøbing Fjord Turisme og ProVarde) har forud for projektet indledt et strategisk turismesamarbejde, hvilket har været en relevant faktor i Dansk Kyst- og Naturturismes udpegning til et tværkommunalt vækstprojekt, og de to kommuner anser vækstprojektet som en central brik i udmøntning af deres strategiske samarbejde.

Ringkøbing-Skjern Kommune og Varde Kommune er en del af Partnerskab for Vestkystturisme og arbejder sammen med de øvrige kommuner langs med Vestkysten om at skabe en samlet destination. Vækstprojektet skal dermed også være en løftestang for opbygningen af en sammenhængende og stærk Vestkystdestination.

Kort sagt er formålet med Vækstprojektet, at turisternes samlede ferieoplevelser og deres motivation for at anbefale en kystferie i Ringkøbing-Skjern Kommune og Varde Kommune til familie og venner skal styrkes. Den samlede besøgsøkonomi via øget døgnforbrug og vækst i antal besøgende skal ligeledes styrkes.

Målsætninger for det samlede projekt

- + 600.000 registrerede overnatninger i projektperioden (september 2017 – september 2019)
- + 3,4 mio. registrerede overnatninger i 2025
- + 0,5 mia. kr. i samlet omsætning i projektperioden
- + 3,4 mia. kr. i samlet omsætning i 2025

2.2. FORMÅL OG ORGANISERING

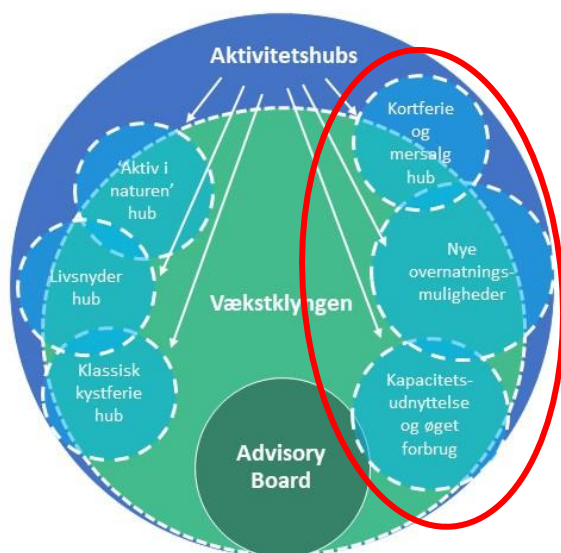
I det samlede projekt på tværs af kommunerne Ringkøbing-Skjern og Varde arbejdes der med tre indsats:

- 1) Etablering af en bæredygtig turismevækstklynge
- 2) Oplevelsesudvikling og oplevelsesbaseret forretningsudvikling
- 3) Kapacitetsudvikling: Nye overnatningsformer, bedre kapacitetsudnyttelse og øget udlejning
- 4) Investeringsfremme: Prospektmateriale og besøgskoncept for investorer, developere og operatører

Turisme­vækstklyngen er fundamenteret for det samlede projekt og består af turisme­erhvervet fra de to kommuner samt relevante deltagere fra kommunerne og destinationerne. Målet med vækst­klyngen er at den fremadrettet skal være en bæredygtig katalysator for den fremadrettede turisme­udvikling og vækst på tværs af de to kommuner – og dermed også række ud over projektperioden for nærværende projekt. Vækst­klyngen bliver etableret i løbet af foråret 2018. Læs mere om Vækst­klyngen her: <https://www.kystognaturturisme.dk/projekter/vaekstprojekt-ringkoebing-skjern-og-varde/>

Følgende figur viser, hvordan man forventer at organisere arbejdet og samarbejdet med erhvervet i det samlede vækst­projekt. Udgangspunktet for alt udviklingsarbejdet med oplevelsesudvikling og kapacitetsudvikling tager afsæt i Vækst­klyngen og de forskellige hubs, som projektteamet faciliterer. Den røde markering giver et eksempel på nogle af de fokusområder, der skal arbejdes med i dette udbud:

Vækst­klyngen – Forslag til fremgangsmåde



Advisory Board → sikrer at projektet aktiviteter er erhvervsrelevante, fungerer som sparrings- og testgruppe for projektteamet

- Etablering af et tværkommunal klyngekerne bestående 6 erhvervsrepræsentanter, tre fra hver kommune gerne med repræsentation fra henholdsvis camping, feriehusudlejning og oplevelsesudbydere/spisested samt de to kommuner og destinationer/turismefremmeorganisationer

Vækst­klyngen → sikrer den brede orientering og involvering skaber rum for samarbejde og konkurrence

- etablering en stor klynge, altså ét samarbejdsforum hvor der arbejdes med aktørernes mind set dvs. et fælles fokus på gæsteoplevelsen. I Vækst­klyngen får virksomhederne viden om de to delprojekter. Der er mulighed for at klynge­deltagerne kan få individuel sparring i forhold til oplevelsesudvikling og oplevelseskommunikation.

Aktivitetshubs → mindre grupper, hvor virksomheder med lyst og interesse deltager i de konkrete aktiviteter i delprojekterne

- Etablering af "aktivitetshubs", hvor virksomhederne kan deltage aktivt i delprojekternes aktiviteter. Den konkrete del af arbejdet ligger i de to delprojekter og virksomhederne fra vækst­klyngen har mulighed for at deltage i de aktiviteter, de er interesseret i.

Vækst­klyngen tager således afsæt i relevante aktører, eksisterende netværk/klynger og interessenter i de to kommuner, der inviteres til at indgå i arbejdet. Graden af involvering vil afhænge af aktørernes egne interesser og lyst til at deltage i arbejdet. Inddragelsen sker hovedsageligt gennem Vækst­klyngen og aktivitetshubs.

En hub påtænkes at fungere som en arbejdsgruppe, der har lyst og mulighed for at arbejde med et eller flere konkrete udviklingspotentialer. Disse udviklingspotentialer kunne fx være nye overnatningsmuligheder, bedre kapacitetsudnyttelse, kortferie eller andet. De forskellige hubs etableres og drives i samarbejde med projektteamet bestående af repræsentanter fra de to visitorganisationer, kommunerne og Dansk Kyst- og Naturturisme samt konsulenter fra de andre indsatser. Det forventes, at inddragelsen sker via workshops, der er yderst erhvervsrelevant og praksisorienteret, i og med at der er tale om aktører med en travl hverdag.

Projektteamet forventer løbende at trække delresultater (lavthængende frugter) ud fra de gennemførte analyser og processer med det mål at videreformidle og forankre handlemulighederne i turisterhvervet i de to kommuner.

Vækstklyngen danner således basis for arbejdet med de to øvrige indsatser: Oplevelsesudvikling og Kapacitetsudvikling, og skal derfor arbejde med koblingen mellem overnatningsproduktet og oplevelserne på tværs af de to kommuner og de fire særlige feriesteder Blåvand, Henne, Hvide Sande og Søndervig.

Formålet med indsatsen: Oplevelsesudvikling og oplevelsesbaseret forretningsudvikling, er at skabe et sammenhængende ferieområde med stærke og kommercielle signaturoplevelser og et sammenhængende oplevelsessortiment på tværs af de fire særlige feriesteder. Opgaven løses med afsæt i eksisterende styrkepositioner som er kategorierne: Klassisk Kystferie, Aktivt Samvær i Naturen og Livsnyderoplevelser. Under denne indsats bliver en potentialeanalyse over kommunernes oplevelsestilbud – set ud fra gæstens synspunkt, en innovationsproces for udvikling af oplevelser og forretningsmodeller samt en manual for hver af de tre oplevelseskategorier udarbejdet. Konsulenter blev i vinter 2018 valgt til at varetage denne specifikke indsats. Læs mere om denne indsats her: https://www.kystognaturturisme.dk/media/1644/udbud_vestkystens-turisme-vaekstklynge.pdf. Det forventes således, at der i Oplevelsesudviklingsprojektet allerede er blevet etableret en række hubs, som Tilbudsgiver skal koordinere og samarbejde med, hvis relevant.

Dette tilbud omhandler indsatsen: Kapacitetsudvikling: Nye overnatningsformer, bedre kapacitetsudnyttelse og øget udlejning, hvor formålet er at udvikle et bredt og attraktivt sortiment af overnatningsmuligheder på tværs af de to kommuner, øge antallet af overnatninger og øge udlejningen og anvendelsen af private feriehusene uden for højsæsonen samt øge forbruget under opholdet. Der skal i dette projekt arbejdes med alle former for overnatning og overnatningsstandarder, men med særligt fokus på nye, kommercielle og by- og naturnære overnatningsformer, f.eks. feriehusene, campingpladser og rekreative havnearealer, samt mulighederne for kortferie og øget udlejning i feriehusene. Derudover bør sortimentet afspejle den samlede ambition om tiltrækning af et bredt spekter af målgrupper og ambitionen om, at relevant overnatningskapacitet er driver for sæsonforlængelse på tværs af de fire feriesteder.

Opgaven løses med udgangspunkt i de fire særlige feriesteders særegenheder og styrkepositioner samt udnytter udviklingspotentialer, der går på tværs af geografi, overnatningstyper og -standarder. Det forventes, at den udbudte opgave vedrørende Kapacitetsudvikling udarbejdes i tæt samarbejde og koordinering med konsulenterne på de to øvrige indsatser: Vækstklynge og Oplevelsesudvikling, samt projektteamet.

Nærværende opgave – ”Kapacitetsudvikling: Nye overnatningsformer, bedre kapacitetsudnyttelse og øget udlejning” omhandler således følgende delopgaver:

Delopgave 1: Kortlægning, udvikling og test af koncepter og forretningsmodeller for nye overnatningsmuligheder og -enheder

Delopgave 2: Udvikling og test af koncepter for kortferie og mersalg

Delopgave 3: Styrket kapacitetsudnyttelse og øget forbrug i feriehusene

Delopgave 4: Hands-on manual

Se mere i opgavebeskrivelsen nedenfor (pt. 4).

Ny kapacitet kræver øgede investeringer. En vigtig del af kapacitetsudviklingsindsatsen er derfor at sikre en yderligere professionalisering af arbejdet med investeringsfremme i de to kommuner. Dette ved at skabe

interesse hos relevante operatører, developere og investorer med henblik på at udbygge den kommercielle overnatningskapacitet via tiltrækning af de fornødne investeringer hertil. Derfor søges der parallelt med Kapacitetsudviklingsprojektet konsulentbistand til følgende opgaver:

- Udarbejdelse af indhold til prospekter
- Identifikation af nye og relevante prospekter
- Udvikling af besøgskoncept for investorer m.fl.

Tilbudsgiver skal således være opmærksom på, at der i et sideløbende projekt er fokus på at udpege relevante områder for større investering i ny overnatningskapacitet i de to kommuner, hvorimod dette tilbud har fokus på identificering af udviklingspotentialer i den eksisterende overnatningsbranche i kommunerne. Læs udbuddet her: <https://www.kystognaturturisme.dk/projekter/udbud/>

2.2 KONTRAKTPERIODE

Kontrakten træder i kraft medio maj 2018 og forventes at løbe frem til og med august 2019. Kontrakten udløber dog først, når Tjenesteyderen har leveret de i kontrakten foreskrevne opgaver.

3. UDBUDSBETINGELSER

3.1 UDBUDSFORM

Udbuddet sker som offentligt udbud og udbudsmaterialet er offentliggjort 4. april 2018 på www.udbud.dk samt www.kystognaturturisme.dk/projekter/udbud/.

3.2 TIDSPLAN

Offentliggørelse af udbudsbekendtgørelse	4. april 2018
Sidste frist for indgivelse af evt. spørgsmål	18. april 2018, kl. 12.00
Sidste frist for aflevering af tilbud	2. maj 2018, kl. 12.00
Evt. møde udvalgte tilbudsgivere ifm. udvælgelsesprocessen	Uge 19
Meddelelse om tilbud er antaget eller forkastet	14. maj 2018
Opstartsmøde med valgt leverandør	Ultimo maj 2018

3.3 AFLEVERING AF TILBUD

Tilbud og anden dokumentation skal være Ordregiveren i hænde senest **2. maj 2018, kl. 12.00.**

Tilbud inkl. bilag sendes elektronisk som pdf-fil til Dansk Kyst- og Naturturisme på mtn@kystognaturturisme.dk. Skriv "Tilbud Kapacitetsudvikling" i emnefeltet.

Tilbud, der helt eller delvist modtages efter denne frist, vil ikke komme i betragtning. Alle relevante oplysninger skal fremgå af tilbuddet. Tilbudsgiver skal udfylde samtlige punkter i udbudsmaterialet.

3.4 BEHANDLING AF INDKOMNE BUD

Indkomne tilbud behandles fortroligt.

Tilbudsgivere kan ved tilbudsfristens udløb rekvirere en samlet oversigt over de virksomheder, der har afgivet rettidige tilbud.

Alle deltagere i tilbudsgivningen vil modtage skriftlig underretning, om det afgivne tilbud er antaget eller forkastet, hurtigst muligt, efter at Ordregiveren har truffet beslutning herom, dog senest den 14. maj 2018.

Ordregiveren anser ikke valg af Tjenesteyder for afsluttet, før der er indgået endelig kontrakt med Tjenesteyderen.

Tilbudsgivernes eventuelle omkostninger i forbindelse med udarbejdelse af tilbuddet samt dokumentation er Ordregiveren uvedkommende.

Ordregiveren kan til enhver tid aflyse indhentningen af tilbud, såfremt der foreligger en saglig begrundelse herfor. En saglig begrundelse foreligger eksempelvis ved manglende konkurrence eller utilfredsstillende bud, fejl i tilbudsprocessen, og/eller manglende bevillingsmæssig dækning til realisering af de indkomne bud.

3.5 SUPPLERENDE OPLYSNINGER

Alle henvendelser vedrørende spørgsmål til udbudsmaterialet skal ske senest 18. april 2018, kl. 12.00 til: Mette Trads Møller Nielsen på mail mtn@kystognaturturisme.dk og til: Lisbeth Jensen på mail lisbeth@hvidesande.dk. Eventuelt indkomne spørgsmål og Ordregivers svar på spørgsmålene vil være tilgængelige på Dansk Kyst- og Naturturismes hjemmeside den 18. april 2018.

3.6 DELAFTALER

Der kan ikke afgives bud på dele af opgaven.

3.7 ALTERNATIVE BUD

Der er ikke mulighed for at afgive alternative bud på opgaven.

3.8 MINIMUMSOPLYSNINGER

Tilbudsgiver skal som minimum vedlægge dokumentation om følgende:

- 1) Oplysninger om de uddannelsesmæssige og faglige kvalifikationer hos tilbudsgiver og medarbejdere, der er allokeret til opgaven.

- 2) En liste over de mest betydelige – og for denne opgave relevante – tjenesteydelser, der er udført i løbet af de seneste tre år, med angivelse af beløb og tidspunkter samt de offentlige eller private modtagere af de leverede tjenesteydelser.

4. OPGAVEBESKRIVELSE

På grund af øget overnatninger, særligt i feriehusene, over de seneste år, oplever både Ringkøbing-Skjern Kommune og Varde Kommune en stor begrænsning for yderligere vækst pga. manglende overnatningskapacitet. Som det fremgår af turismestrategierne for de to kommuner, er der behov for at rette fokus mod at styrke overnatningskapaciteten og udvide sæsonen. Kapacitetsudvikling er således en grundlæggende forudsætning, hvis de to kommuner skal bibeholde de nuværende vækstrater og dermed medvirke til at indfri de nationale vækstmål for dansk turisme.

Specielt i højsæsonen og i ferieperioderne er der mangel på overnatningskapacitet til udlejning. I dette projekt er der fokus på at øge kapaciteten indenfor hhv. den eksisterende feriehusmasse og udvikling af nye overnatningsmuligheder og enheder med særligt fokus på udviklingsmuligheder i forhold til eksisterende aktører og arealer, fx campingpladser, lystbådehavne, havnearealer – generelt by- og naturnær overnatning og rekreative miljøer. I ydersæsonen ønskes der større fokus på udviklingen af kortferiekoncepter, fleksibel ankomst og afrejse i overnatningsbranchen samt at øge anvendelsen af de private feriehus samt forbruget der genereres af de overnattende gæster.

Med udgangspunkt i de fire særlige feriesteder er der med andre ord behov for at udbygge og diversificere det samlede overnatningsudbud. Visionen er, at turisterne får endnu flere overnatningsmuligheder af høj kvalitet og den stigende efterspørgsel efter kortferieophold imødekommes og tilgodeses.

Mere konkret indeholder udbuddet følgende delopgaver:

Delopgave 1: Kortlægning, udvikling og test af koncepter og forretningsmodeller for nye overnatningsmuligheder og -enheder

Delopgave 2: Udvikling og test af koncepter for kortferie og mersalg

Delopgave 3: Styrket kapacitetsudnyttelse og øget forbrug i feriehus

Delopgave 4: Hands-on manual

Delopgave 1: Kortlægning, udvikling og test af koncepter og forretningsmodeller for nye overnatningsmuligheder

Med udgangspunkt i de fire feriesteder Blåvand, Henne Strand, Hvide Sande og Søndervig, og med fokus på de to kommuner som helhed, gennemføres en kortlægning af arealer og muligheder med henblik på at identificere nye overnatningsmuligheder, som med fordel kan udvikles og udnyttes af områdets virksomheder og alternative prospekter, som kan føde ind i et prospektkatalog, med henblik på at tiltrække udefrakommende investorer (prospektarbejdet er dog ikke del af denne opgave, men en del af det sideløbende projekt og udbud: Investeringsfremme). Kortlægningen skal blandt andet rette fokus på at skabe by- og naturnære, rekreative og luksuriøse overnatningsformer i overnatningsbranchen. Det vil sige feriehusbranchen, campingpladser, hoteller m.m. men også lystbådehavne, havne samt andre alternative arealer.

Kortlægningen skal med andre ord identificere:

- 1) Mindre udviklingspotentialer, der kan udnyttes/udvikles i tilknytning til eksisterende virksomheder og aktører i området.
- 2) Arealer, der har potentiale for større investeringer i ny overnatningskapacitet.

Det forventes at kortlægningen og hele udviklingsarbejdet med nærværende opgave tager konkret udgangspunkt i 'Udviklingsplanen for Vestkysten', udarbejdet af DKNT 2018 (<https://www.kystognaturturisme.dk/media/1490/udviklingsplan-for-danmarks-vestkyst.pdf>), idet nærværende opgave er en forankring af de tiltag og udviklingspotentialer som Udviklingsplanen identificerer.

Som led i kortlægningen forventes det også, at der gennemføres en indledende desk research, hvori relevante analyser og rapporter indgår. Her kan nævnes:

- 'Oplevelsesprofiler for de 20 særlige feriesteder og stærke destinationer i Danmark' (2017), hvori Blåvand, Henne Strand, Hvide Sande og Søndervig indgår i
- Feasibilityanalysen 'Feriehus i nye rammer' fra DKNT 2017
- 'Analyse af kritisk masse for Kyst- og Naturturismen i Danmark' fra DKNT 2016
- 'Feriehusanalyse – Undersøgelse og analyse af danske feriehusejere på udvalgte destinationer' fra DKNT 2018
- Lignende rapporter, gæsteanalyser, tilfredshedsundersøgelser m.m. bør indgå som centralt datagrundlag for analysen.
- Derudover kan den viden, der er hos deltagerne i det projektteam, som varetager ledelsen af projektet, også med fordel benyttes.

De udviklingsmuligheder, der afslutningsvist indgår i potentieleanalysen, bør (så vidt mulig?) tage hensyn til:

- De reguleringsmæssige forhold: Inden for overnatningsbranchen er der nogle begrænsninger f.eks. på det planmæssige og lovmæssige område. Dvs. bl.a. naturbeskyttelsesloven, klitfredning, strandbeskyttelseslinje, campingreglementet, planloven, sommerhusloven m.fl.
- De økonomiske forhold: Udviklingsmulighederne skal være økonomisk realiserbare.
- De markedsmæssige forhold: Udviklingsmulighederne bør tage udgangspunkt i de efterspørgselsmønstre, trends og tendenser der figurerer inden for overnatning i kyst- og naturturisme. Her kan kortlægningen med fordel tage udgangspunkt i den potentieleanalyse, der bliver udarbejdet i det sideløbende projekt: Oplevelsesudvikling, idet denne analyse har fokus på at identificere huller i kommunernes oplevelsestilbud – set fra gæstens synspunkt – med udgangspunkt i de tre oplevelseskoncepter: Klassisk Kystferie, Livsnyder- og Naturoplevelser.

Det forventes at tilbudsgiver kan byde ind med yderligere perspektiver i relation til kortlægning af markeds- og reguleringsmæssige samt økonomiske forhold.

Med udgangspunkt i kortlægningen, forventes det, at der i samarbejde med projektteamet udarbejdes nye koncepter og forretningsmodeller i overnatningsbranchen i de to kommuner. Visionen er at inspirere overnatningsbranchen og andre aktører til at tænke innovativt og i nye by- og naturnære overnatningsformer og standarder. F.eks. via workshops, der bliver afviklet på tværs af de forskellige etablerede og eventuelt nye aktivitetshubs, faciliteret i samarbejde mellem tilbudsgiver, projektteamet og konsulentteams i de øvrige

indsatser. Formålet er at forankre den viden og de muligheder som kortlægningen italesætter, samt skabe synergi til den viden, der generes i Vækstklyngen og Oplevelsesudviklingsindsatsen via fire til seks aktivitets-hubsmøder og/eller workshops.

Målgruppen er både interessenter fra udlejningsbureauer, campingpladser, lystbåde- og fjordhavne, hoteller samt andre virksomheder, der har interesse i at udarbejde nye forretningskoncepter og innovative overnatningsformer og -standarder.

Det forventes, at Tilbudsgiver hjælper deltagerne til at gennemføre en række tests eller afprøvninger af de nye forretningskoncepter og tiltag i forretningssammenhænge og med deltagelse af relevante testpersoner. De gennemførte tests og afprøvninger skal dels fungere som en mindre markedsprøvning af de nye koncepter og forretningsmodeller samt kvalificere dem yderligere i forhold til potentielle kunder. Det forventes, at Tilbudsgiver giver et bud på, hvordan man kan understøtte deltagerne i denne proces.

De nye forretningskoncepter skal f.eks. testes indenfor nedenstående parametre:

- Graden af interesse fra målgruppen
- Prissætning
- Indhold
- Kommunikation og formidling
- Logistik

Det forventes imidlertid ikke, at evt. større investeringsprospekter testes i regi af dette projekt.

Som en del af opgaveløsningen forventes det, at der leveres bidrag i form af viden om arbejdet med kapacitetsudvikling og resultater herfra, som kan benyttes til udbredelse og forankres i den tværgående Vækstklynge. Der forventes eksempelvis bidrag, som skal benyttes til planlægning og gennemførelse af besigtigelse, møder i Advisory Board samt klynge- og hub-møder.

Det forventes, at de opgaver der løses i udbuddet, resulterer i forretningskoncepter for nye overnatningsmuligheder. Der er som udgangspunkt følgende konkrete mål med indsatsen:

- 8 - 10 nye forretningsplaner for kommercielle by- og naturnære overnatningssteder
- 2 - 4 nye forretningsplaner for luksusovernatningsenheder

Delopgave 1 indeholder således følgende opgaver:

- 1) Kortlægning af arealer samt mindre og større udviklingspotentialer, der kan udnyttes/udvikles i tilknytning til eksisterende virksomheder og aktører i området i de fire særlige feriesteder Blåvand, Henne, Hvide Sande og Søndervig.
- 2) Udvikling af koncepter og forretningsmodeller for nye overnatningsmuligheder i samarbejde med aktører via aktivitetshubs eller workshops.
- 3) Hjælpe erhvervet med at teste og afprøve de nyudviklede koncepter og forretningsmodeller.

Delopgave 2: Udvikling og test af koncepter for kortferie og mersalg

Som tidligere nævnt, oplever både Ringkøbing-Skjern Kommune og Varde Kommune en stor begrænsning for yderligere vækst i overnatningstallene i højsæsonen pga. manglende overnatningskapacitet. En styrkelse af overnatningskapaciteten i de to kommuner er således en grundlæggende forudsætning, hvis kommunerne

skal bibeholde de nuværende vækstrater og være medvirkende til at indfri de nationale vækst mål for dansk turisme.

Samtidig er turister i de seneste år i højere grad begyndt at vælge flere korte ferier af få dages varighed frem for én eller flere ugers ferieophold. Derfor skal der i nærværende opgave arbejdes med tiltag, der gør det attraktivt at booke feriehuset uden for sæsonen. F.eks. kan der arbejdes med overnatningsbranchen i forhold til, at overnatningserhvervet skal være bedre til at være formidler de oplevelsestilbud der er i destinationen, og dermed i højere grad danne baggrund og motivation for gæsternes ferievalg uden for sæsonen. Eller er det muligt på anden vis at tilpasse overnatningsproduktet og gøre det attraktivt at booke på specifikke årstider? Med udgangspunkt i ovenstående, forventes det, at der i denne opgave arbejdes med nye tiltag og koncepter for kortferie, forlængede weekendophold og fleksibel ankomst- og afrejse, for deraf at øge muligheden for sæsonudvidelse og øge overnatningstallene.

Ud over at udvikle koncepter, der udvider sæsonen, skal der i denne opgave også udvikles tiltag og koncepter, der kan øge omsætningen og mersalget i overnatningsbranchen. Er det for eksempel muligt at udvikle nye servicekoncepter eller nye tilbud i overnatningsbranchen, der er medvirkende til at øge erhvervets omsætning eller gøre det mere attraktivt at booke overnatning i ydersæsonen? Udviklingsinitiativerne kan med fordel tage udgangspunkt i de fire særlige feriesteders styrkepositioner og særegenheder.

Det forventes, at nærværende opgave løses i tæt samarbejde med overnatningsbranchen og andre relevante erhvervsaktører i Vækstklyngen og udmøntes via to til tre samarbejds møder i aktivitetshubs eller workshops. Derudover forventes det, at Tilbudsgiver hjælper og understøtter aktørerne i at teste og afprøve de nye initiativer og koncepter i projektperioden.

I samarbejde med projektteamet skal der udvikles og afholdes en til tre workshops for feriehusere – som del af en aktivitetshub - med fokus på udvikling af koncepter og tiltag. Derudover forventes det, at Tilbudsgiver tester og afprøver de nye initiativer og koncepter i projektperioden.

Der er som udgangspunkt følgende konkrete mål med delopgaven:

- 3 – 5 nye kortferieprodukter - heraf mindst to kortferiekoncepter for vinterhalvåret.
- Nye koncepter og tiltag, der øger omsætningen og mersalget i overnatningsbranchen.

Delopgave 2 indeholder således følgende opgaver:

- Udvikling af nye tiltag og koncepter for bedre kapacitetsudnyttelse f.eks. kortferie og fleksibel ankomst og afrejse samt mersalg og øget omsætning i overnatningsbranchen via aktivitetshubs og workshops.
- Hjælper erhvervet med at teste og afprøve de nyudviklede koncepter.

Delopgave 3: Styrket kapacitetsudnyttelse og øget forbrug i feriehusene

Feriehusene er en altafgørende overnatningskapacitet for de to kommuner, hvor manglende huse til udlejning i højsæsonen hæmmer yderligere vækst. I denne delopgave forventes det, at der arbejdes med tre forskellige indsatser, der henholdsvis har som formål at øge udlejningen/udlån af private feriehusene og at øge

forbruget i den samlede besøgsøkonomi, uden at feriehusene nødvendigvis udlejes gennem bureau til turister. De tre indsatser er:

- 1) Øge feriehusejeres og deres venners/bekendtes brug af feriehuset
- 2) Øge udlejningen af feriehuset via enten:
 - internationale, nationale, regionale eller lokale udlejningsbureauer eller
 - deleøkonomiske muligheder og greb som for eksempel AirBnB, HomeExchange, m.fl.
- 3) Øge forbruget hos de overnattende gæster og dermed den samlede besøgsøkonomi og omsætningen i detailhandlen, oplevelses- og cafe/restaurant branchen mm. i de to kommuner.

Hvor overnatningsbranchen og erhvervsaktørerne i de ovenstående delopgaver har været i fokus, er målgruppen i denne delopgave derimod de private feriehusejere. Det forventes, at Tilbudsgiver i høj grad tager udgangspunkt i rapporterne 'Feriehusanalyse – Undersøgelse og analyse af danske feriehusejere på udvalgte destinationer' fra DKNT (2018) og 'Fra Feriehus til forretningspotentiale' (DKNT 2016). Med andre ord forventes det, at denne delopgave implementerer de potentialer og udviklingsinitiativer, som rapporterne identificerer i de fire særlige feriesteder.

Ifølge Dansk Kyst- og Naturturismes rapport: "Feriehusanalyse – undersøgelse og analyse af danske feriehusere på udvalgte destinationer" (2018), er der et stort potentiale til at højne udnyttelsesgraden. I gennemsnit har feriehusejerne i Ringkøbing-Skjern Kommune og Varde Kommune selv 41 feriehusovernatninger årligt (med en eller flere personer pr. overnatning) mens ejerne i gennemsnit udlejer deres feriehus ud i 57 dage om året til lokale eller nationale udlejningsbureauer. Samtidig udlånes feriehuset i gennemsnit i 6 dage til venner og familie. Feriehuset står dermed i gennemsnit tomt i 261 dage om året. Dette indikerer, at der er kapacitet til merbrug af feriehuset – enten til eget brug eller udlån/udlejning og særligt uden for højsæsonen.

Rapporten viser også, at såfremt feriehusejerne i området benytter deres feriehus bare én weekend mere årligt, vil det føre til et estimeret merforbrug på 15,9 mio. kr. årligt. Der er således en stor lokal økonomisk gevinst i de to kommuner, hvis der forekommer en øget brug eller udlån af feriehuset. Selvom der ikke nødvendigvis er økonomi forbundet med selve udlejningen af huset, så skal brugerne af feriehuset således motiveres til at bruge flere penge under deres besøg.

Samtidig fremgår det også af rapporten, at der er nogle barrierer, der forhindrer feriehusejerne i selv at anvende feriehuset yderligere f.eks. tid og at det allerede i høj grad bliver udlejet. Der er også barrierer for at feriehusejerne ikke i højere grad udlejer feriehuset. Her er der de særlige årsager, at ejeren ikke føler, at de kan indrette sommerhuset med personligt inventar, hvis det skal lejes ud, at det slider for meget på sommerhuset, at det er besværligt i forhold til rengøring og overdragelse af nøgler samt at man bruger huset selv.

Ifølge rapporten 'Fra Feriehus til forretningspotentiale' (DKNT 2016) er særligt de unge og nye feriehusejere lette at motivere til at udleje i højsæsonen, idet de efterspørger fred, ro og autenticitet, hvilket i højere grad forekommer i ydersæsonen, da et ferieområde kan ændre karakter i højsæsonen.

Med udgangspunkt i ovenstående analyseresultater forventes det, at Tilbudsgiver i nærværende opgave tager udgangspunkt i DKNTS rapporter og tager dem videre og implementerer de initiativer og "findings", der fremgår af rapporterne.

I samarbejde med projektteamet skal der udvikles og afholdes en til tre workshops for feriehusejere – som del af en aktivitetshub - med fokus på udvikling af koncepter og tiltag. Derudover forventes det, at Tilbudsgiver tester og afprøver de nye initiativer og koncepter i projektperioden.

Konkret er målet, at der i 2020 er 20 pct. flere feriehusejere, der udlejer i højsæsonen. Samtidig skal 15 pct. af alle feriehusejere investere i renovering og vedligehold.

Delopgave 3 indeholder således følgende opgaver:

- Udvikling og afprøvning af tiltag og koncepter, der:
 - Kan anspore flere feriehusejere til i højere grad at leje eller låne feriehuset ud eller selv benytte det oftere – enten via internationale, nationale, regionale eller lokale udlejningsbureauer eller deleøkonomiske muligheder.
 - Øger forbruget hos de overnattende gæster.
- Test og afprøvning af de nyudviklede koncepter og tiltag i samarbejde med husejere, udlejningsbureauer og andre relevante partnere.

Delopgave 4: Hands-on manual

Med udgangspunkt i delopgave 1, 2 og 3 forventes det, at der udarbejdes en hands-on manual, der kan benyttes af offentlige og private aktører, som skal arbejde med kapacitetsudvikling, nye overnatningsformer, styrket kapacitetsudnyttelse og øget udlejning af private feriehuse. Manualen skal med andre ord tage udgangspunkt i de nøgleindsigter, læringspunkter, resultater, cases, viden og erfaringer, der med fordel kan implementeres og anvendes i lignende kommuner og destinationer, som Tilbudsgiver og projektteamet har indsamlet i projektprocessen.

Manualen skal udarbejdes således at den supplerer de hands-on manualer, der udarbejdes i oplevelsesudviklings-projektet, samt indeholde relevante elementer fra Vækstklyngen.

Manualen skal således bidrage til at udbrede og forankre viden om udvikling af kapacitetsudvikling, styrket kapacitetsudnyttelse og øget udlejning således, at andre destinationer, virksomheder og offentlige aktører har mulighed for at benytte dem direkte i udvikling af egen virksomhed og destination. Samtidig forventes manualen at fungere som handlingsplan for det fremadrettede arbejde med udvikling af overnatningsbranchen i regi af Vækstklyngen.

Manualen udarbejdes og leveres i en online og printbar version.

Koordinering og samarbejde med øvrige indsatser i Turismevækst projektet

Det forventes, på tværs af delopgaverne 1, 2, 3 og 4, at Tilbudsgiver i høj grad koordinerer og kommunikerer med projektteamet og konsulenter fra de sideløbende indsatser/projekter vedr. facilitering og afholdelse af hubs, arbejdsgruppemøder, workshops m.m.

Tidsplan

Følgende er et bud på en overordnet proces og tidsplan for arbejdet med Kapacitetsudvikling.

Tid	Aktiviteter/leverancer
April-Maj	Offentliggørelse af udbud og indgåelse af aftale.
Primo juni – primo sep. 18	- Desk research og kortlægning af arealer og udviklingspotentialer for nye overnatningsmuligheder (Delopgave 1) - Udvikling og tilrettelæggelse af proces for udvikling af nye overnatningsformer, koncepter og forretningsmodeller (Delopgave 1) - Tilrettelæggelse af proces for styrket kapacitetsudnyttelse af eksisterende kapacitet (Delopgave 2) - Udvikling og tilrettelæggelse af proces for udvikling af tiltag og koncepter, der kan anspore feriehusejere til øget udlån/udlejning og øget forbrug (Delopgave 3)
Primo sep. – primo dec. 18	- Færdiggørelse af kortlægning (Delopgave 1) - Udarbejdelse af koncepter og forretningsmodeller for nye overnatningsformer og standarder (Delopgave 1) - Udarbejdelse af koncepter og tiltag for bedre kapacitetsudnyttelse via kortferie og fleksibel ankomst- og afrejse samt mersalg (Delopgave 2) - Udarbejdelse af tiltag, der øger udlån/udlejning og øger forbruget (Delopgave 3) - Udarbejdelse af hands-on manual (Delopgave 4)
Primo dec. 18 – juli. 19	- Gennemførelse af test og afprøvning af de nye forretningsmodeller, tiltag og koncepter. Afprøvning/test af oplevelser koordineres i samarbejde med projektteamet. (Delopgave 1, 2, og 3) - Forankring af de nye forretningsmodeller, tiltag og koncepter (Delopgave 1, 2 og 3) - Færdiggørelse af hands-on manual (Delopgave 4)
August 19	- Opsamling og evaluering af processen og projektet - Vidensdeling af projektets resultater

4.2 OPTIONER

Der er ingen optioner i udbuddet.

4.3 PRIS

Tilbudsgiver skal angive prisen (DKK, ekskl. moms) for løsning af hele opgaven.

Ordregiver har en budgetramme på maksimalt 800.000 DKK ekskl. moms.

Prisen indeholder honorarer, hjælpematerialer, kørsel og logi

Prisen fordeles på de fire delopgaver med følgende umiddelbare vægtning:

Opgave	Vægtning af opgave i pct.
Delopgave 1: Kortlægning, udvikling og test af koncepter og forretningsmodeller for nye overnatningsmuligheder og -enheder	40%
Delopgave 2: Udvikling og test af koncepter for kortferie og mersalg	25%
Delopgave 3: Styrket kapacitetsudnyttelse og øget forbrug i feriehuse	25%
Delopgave 4: Hands-on manual	10%

5. TILDELINGSKRITERIER

Tildeling af opgaven sker på baggrund af det økonomisk mest fordelagtige tilbud. Det økonomisk mest fordelagtige tilbud udvælges ud fra følgende:

- 1) Pris: 20 pct.
- 2) Kvalitet: 45 pct.
- 3) Kvalifikation: 35 pct.

Ad 1) Følgende elementer indgår i evalueringen af prisen:

Den samlede pris og timepris

Ad 2) Følgende elementer indgår i evalueringen af kvaliteten:

- En opgørelse af antal timer fordelt på de forskellige opgaver og anciennitet på de medarbejdere, der er allokeret til løsning af opgaven.
- Indholdet i tilbuddet, bl.a. tilbudsgivers samlede opgaveforståelse, metodiske tilgang og konkrete forslag til løsning.
- Hvorvidt tilbudsgiver har detaljerede procedurer for og redskaber til at sikre høj kvalitet i leverancen af kortlægning, udviklingsprocesser og hands-on manualer.
- Hvorvidt tilbudsgiver har et detaljeret, realistisk og kvalificeret bud på løsning af opgaverne forbundet med forankring af eksisterende analyser og rapporter.
- Hvorvidt tilbudsgiver har et detaljeret, realistisk og kvalificeret bud på løsning af opgaverne forbundet med forankring af resultaterne herunder inddragelse af og videreformidling til erhvervsaktørerne.
- Hvorvidt tilbudsgiver har kvalificeret bud på gennemførelse af test af forretningsmodeller og nye tiltag inden for hver delopgave.

Ad 3) Følgende elementer indgår i evalueringen af kvalifikationerne hos allokerede medarbejdere og samarbejdspartnere:

- Erfaring hos allokerede medarbejdere med gennemførelse af kortlægning/undersøgelser/analyser, udvikling af metode til udviklingsprocesser og forretningsmodeller, gennemførelse af udviklingsproces samt udarbejdelse af forretnings- og praksisnære manualer.
- Anciennitet og erfaring hos de nøglepersoner der bliver knyttet til opgaven. Tilbudsgiver bedes oplyse dette samt specificere medarbejdernes eller samarbejdspartnernes konkrete opgaver og ansvar ift. leverancens delopgaver.
- Indgående kendskab til og erfaringer med virksomhedsudvikling gerne indenfor turist- eller overnatningsbranchen. Det forventes at tilbudsgiver evner at motivere virksomhederne til at arbejde omkring overnatningsfokuseret forretningsudvikling.

I praksis vil vurderingen af tilbuddene ske ved, at de enkelte tilbud vurderes efter ovenstående tre kriterier.

For så vidt angår pris vil det billigste tilbud få tildelt 10 point. De øvrige tilbud får herefter tildelt point efter følgende formel: $\text{Point (tilbud A)} = \text{Pris (billigste tilbud)} \times 10 / \text{Pris (tilbud A)}$.

Til vurdering af kvalitet og kvalitet benyttes en fem-trins karakterskala (se nedenfor), hvor de enkelte tilbud tildeles point i henhold til de anførte underkriterier.

Fem trins karakterskala til bedømmelse af kvalitet og kvalifikationer 0 Gives for bud der kun netop er konditions-mæssigt men uden opfyldelse af underkriteriet 4 Gives for det mindre tilfredsstillende bud på opfyldelse af underkriteriet 7 Gives for det middel tilfredsstillende bud på opfyldelse af underkriteriet 9 Gives for det meget tilfredsstillende bud på opfyldelse af underkriteriet 10 Gives for det fremragende bud på opfyldelse af det formulerede underkriterium eller bud med få uvæsentlige undtagelser
--

De tildelte point multipliceres med vægt-faktoren, og de vægtede point lægges sammen. Det tilbud, der opnår flest point, vil få tilbudt at indgå kontrakt om opgaveløsningen.

I tilfælde af, at to eller flere af de indkomne tilbud vurderes til samme point eller tildeles tilnærmelsesvis samme antal point (+/- 0,3 point) forbeholder Ordregiveren sig retten til at indkalde disse tilbudsgiverne til en præcisering og drøftelse af tilbuddet som led i udvælgelsesprocessen.