

Opkvalificeringsforløb

Tilbudsindhentning

Indledning	3
Ordregiver	3
Baggrund	3
Projektets overordnede formål og indsatser	4
Aktørkreds og organisatorisk forankring	4
Tidsplan	5
Formål med opkvalificeringsforløbet	5
Leverancer (minimumskrav)	6
A. 5 tematiserede master classes med følgende temaer:	6
B. Opsamling efter hver MC	6
C. Samlet slut-præsentation	6
Indholdstemaer	6
Målgruppe	7
Tidsplan for masterclasses	7
Samarbejde og koordinering	7
Tilbuddet	7
Pris og økonomi	7
Kvalitet i opgaveløsningen	7
a) Metode og tilgang	8
b) Indholdsmæssig kvalitet og anvendelighed	8
c) Formidling og forankring	8
Kvalifikationer og leverancesikkerhed	8
Tids- og procesplan	9
Evaluerings af tilbud	9
Ad 1) Pris (25 %)	9
Ad 2) Kvalitet i opgaveløsningen (40 %)	9
Ad 3) Kvalifikationer og leverancesikkerhed (35 %)	9
Behandling af indkomne tilbud	10
Ejerskab og rettigheder	10
Branding og synlighed	10
Ophavsret og databeskyttelse	10
Kontrakt og misligholdelse	10

Den nye normal - bæredygtighed som førstevalg

Tilbudsindhentning i forhold til gennemførelse af et opkvalificeringsforløb for turismeaktører, der arbejder eller skal arbejde med erhvervsturisme i Vadehavsområdet

Indledning

Der ønskes, på vegne af et bredt partnerskab, indhentet tilbud på gennemførelse af et opkvalificeringsforløb målrettet turismeaktører, der arbejder eller planlægger at arbejde med erhvervsturisme med et bæredygtigt og/eller regenerativt perspektiv i Vadehavsområdet.

Ordregiver

Tilbudsindhentningen er offentlig.

Ordregiver på undersøgelsen er Destination Vadehavskysten.

CVR-nr.: 41636327

Kontaktpersonen er Senior Projektleder Rasmus Sømø.

Supplerende spørgsmål vedrørende opgaven rettes til:

Rasmus Sømø

Mobil: +45 51 21 29 92

E-mail: rs@vadehavskysten.dk

Baggrund

Opkvalificeringsforløbet gennemføres som en integreret del af projektet *“Den nye normal – bæredygtighed som førstevalg”*, som er bevilliget af Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse under call’et *Lokale og tværgående turismeprojekter 2025*.

Projektet gennemføres i perioden 1. december 2025 til 30. november 2028.

Inddragelsen af områdets turismeaktører er en forudsætning for projektets realisering. Turismeerhvervet udgør derfor en væsentlig rolle i projektforsløbet, hvorfor dette forløb skal stille helt skarpt på involverende metoder, ejerskab og forankring. Forsløbet har til formål at skabe forudsætningerne for, at turismeaktørerne aktivt kan arbejde med at udvikle og drifte bæredygtige og autentiske oplevelsesprodukter målrettet turister og erhvervsturister, som tager afsæt i nationalparkens særegne natur og de hensyn, som området kræver.

Forsløbet skal bidrage til en forståelse for det kommercielle potentiale i oplevelsesudvikling, således det både styrker den lokale økonomi og kvaliteten af oplevelsesudbuddet i området. Her er målgruppetilpasning og sæsonudvidelse centrale elementer. Desuden skal forsløbet styrke aktørernes viden om og arbejde med UNESCO-brandet, da det dette i sig selv rummer et stort formidlings- og brandpotentiale.

Forsløbet skal skabe bane vejen for at lokale turismeaktører kan udvikle og teste konkrete

oplevelsestilbud målrettet turister og erhvervsturister, ligesom det på sigt skal være med til at imødekomme den stigende efterspørgsel på bæredygtige alternativer og bidrage til MeetDenmarks bæredygtighedsplan 2025-2028:

<https://www.wonderfulcopenhagen.dk/baeredygtighedsplan>

Projektets overordnede formål og indsatser

Projektet har til formål at styrke en langsigtet, balanceret og bæredygtig turismeudvikling i og omkring Vadehavet, hvor hensynet til natur, klima, lokalsamfund og erhvervsudvikling går hånd i hånd. Dette sker gennem udvikling af autentiske og kvalitetsrige oplevelser, der forener områdets natur- og kulturværdier og samtidig understøtter bevidstheden om det bæredygtige valg.

Gennem strategiske partnerskaber udvikles nye koncepter for guidede ture og pakkelløsninger, ligesom projektet arbejder målrettet med at afdække og realisere et nyt potentiale inden for erhvervsturisme. Bæredygtighed er projektets centrale omdrejningspunkt. Ved at understøtte den grønne omstilling, forbedre gæsteoplevelsen og øge kvaliteten af de samlede tilbud er ambitionen, at bæredygtighed bliver det naturlige førstevalg for både turister og erhvervsaktører. Projektet styrker herunder lokale aktørers kompetencer, fremmer grøn omstilling og implementerer data- og nudgingbaseret visitor management som grundlag for en mere balanceret turismeudvikling.

Projektet arbejder med bæredygtig turismeudvikling gennem fire sammenhængende udviklingsspor:

1. Certificering og Code of Conduct
– styrkelse af ansvarlig adfærd blandt gæster, borgere og virksomheder
2. Autentiske og bæredygtige oplevelser
– udvikling og kommercialisering af oplevelser med afsæt i natur, kultur og lokale fortællinger
3. Visitor management, nudging og analyse
– datadrevet styring af turismetryk og adfærd
4. International markedsføring
– synliggørelse af Vadehavsområdet som bæredygtig destination

Opkvalificeringsforløbet indgår som en bærende del af spor 2, hvor udviklingen af bæredygtige og autentiske oplevelsestilbud målrettet erhvervsturister, skal forankres hos turismeerhvervet efter projektets afslutning.

Aktørkreds og organisatorisk forankring

Projektet gennemføres i et bredt og tværgående partnerskab bestående af:

- Destination Vadehavskysten (projektlead)
- Destination Sønderjylland

- Destination Vesterhavet
- Nationalpark Vadehavet
- VisitDenmark
- Dansk Kyst- og Naturturisme

Partnerkredsen repræsenterer både destinationsudvikling, naturforvaltning, national turismestrategi og international markedsføring.

Tidsplan

Fremsendelse af tilbud: *06.02.2026*

Deadline for evt. spørgsmål: *02.03.2026*

Deadline for indsendelse af tilbud: *13.03.2026*

Meddelelse om tilbud er antaget eller forkastet: *19.03.2026*

Opstartsmøde med valgt leverandør: *uge 13*

Endelig levering af leverancer: *Ultimo november 2026*

Kontrakten træder i kraft efter opstartsmøde med valgt leverandør og forventes at løbe frem til 31. december 2026. Kontrakten udløber dog først, når rådgiver har leveret de i kontrakten foreskrevne leverancer i kontraktmæssig stand.

Tilbud og anden dokumentation skal være ordregiveren i hænde *senest fredag d. 13. marts 2026 kl. 12.00*. Tilbud sendes elektronisk som PDF-fil til Destination Vadehavskysten på: rs@vadehavskysten.dk.

Man er velkommen til at indgå konsortium med øvrige konsulenter.

Formål med opkvalificeringsforløbet

Opkvalificeringsforløbet har til formål at:

- At give turistaktører forudsætninger for at kunne arbejde kommercielt med stedbundne oplevelsesprodukter målrettet turister og erhvervsturister i Nationalpark Vadehavet.
- Inddrage turistaktører aktivt i idéudviklingen af nye oplevelsesprodukter, som både har forankringspotentiale og er økonomisk rentable.
- Understøtte hensynet til natur, miljø og klima i arbejdet med turisme og erhvervsturisme, blandt andet ved at gøre aktørerne fortrolige med gældende Code of Conduct og formidlingen af UNESCO-brandet.
- Give turismeaktører et solidt vidensgrundlag for ESG-certificering og regenerativ oplevelsesudvikling, som kan implementeres direkte og strategisk i arbejdet med erhvervsturisme.

- At klæde turismeaktører på til at kunne arbejde med sæsonudvidende oplevelsesprodukter og give dem en forståelse for målgruppesegmentering.

Opkvalificeringsforløbet er første skridt i et længere forløb, hvor turismeaktørerne senere skal arbejde med udvikling og test af reelle oplevelsesprodukter, der skal forankres og blive en del af deres oplevelsesudbud.

På baggrund af dette, ønskes indhentet tilbud på følgende opgave:

Leverancer (minimumskrav)

Opkvalificeringsforløbet skal som minimum indeholde:

A. 5 tematiserede master classes med følgende temaer:

- Prissætning og forretningsmodel
- Natur- og kulturforståelse: Nationalpark Vadehavet, UNESCO Verdensarv og Code of Conduct
- ESG-certificering og erhvervsturismepotentialet
- Bæredygtig oplevelsesudvikling med lignende cases
- Afrunding og next step

B. Opsamling efter hver master class

- Udsendelse af arbejdsdokumenter, slides m.v.
- Udsendte materiale skal være brugbart og konkret – praktisk anvendeligt.
- Evaluerings med arbejdsgruppe

C. Samlet slut-præsentation

- Beskrivende præsentation af hele forløbet
- Skal kunne bruges overfor erhverv og/eller samarbejdspartnere, og i afrapporteringsøjemed.

Indholdstemaer

Der lægges vægt på at indholdet i alle master class-temaerne har et praktisk og involverende afsæt, da de er målrettet turismeaktører. Derfor ønsker vi oplægsholdere der er vidende, kommer igennem med deres budskab, og som har praktisk erfaring i det de holder oplæg om. Én masterclass kan bestå både af inspirerende oplæg, workshop, små øvelser eller andre greb, der gør at deltagerne involveres. En succesfuld masterclass har inspireret og givet deltagerne noget konkret med hjem, som de kan bruge i deres forretning i morgen. Temaerne må godt justeres/præciseres.

Målgruppe

Opkvalificeringsforløbet målretter sig turismeaktører i Vadehavsområdet (Tønder, Fanø, Esbjerg og Varde kommuner), som i forvejen arbejder med, eller ønsker at arbejde med stedbundne og bæredygtige oplevelser, målrettet turister og erhvervsturister. Der sættes et max deltagerantal på 25 aktører. Rekrutteringen foretages af destinationerne i samarbejde med Nationalpark Vadehavet.

Tidsplan for master classes

De 5 masterclasses afholdes udenfor højsæsonen: f.eks. en i maj, en i juni, en slut august, en i september og en i oktober.

Samarbejde og koordinering

Planlægning og koordinering sker i tæt samarbejde med arbejdsgruppen, bestående af repræsentanter fra hhv. Destination Vadehavskysten, Destination Sønderjylland, Destination Vesterhavet, Nationalpark Vadehavet og Dansk Kyst og Naturturisme. Det praktiske i forbindelse med afholdelse af master classes, såsom forplejning og lokaleleje, organiseres af destinationsselskaberne og skal ikke medregnes i budgettet.

Tilbuddet

Tilbuddet skal være tydeligt, struktureret og overskueligt opbygget og som minimum indeholde nedenstående elementer. Tilbudsgiver opfordres til at disponere tilbuddet, så det direkte afspejler evalueringskriterierne.

Pris og økonomi

Tilbudsgiver skal redegøre for den økonomiske ramme for opgaven, herunder:

- Samlet fast pris for den samlede leverance.
- Eventuel pris opdeling, fx:
 - Pris pr. masterclass
 - Pris opdelt på hovedaktiviteter (fx udarbejdelse af arbejdsdokumenter, slides, slutpræsentation m.v.)
- Beskrivelse og specificering af hvad prisen omfatter, herunder forventet timeforbrug på opgaven.
- Eventuelle forudsætninger, forbehold eller optioner, som har betydning for prisen.

Kvalitet i opgaveløsningen

Tilbudsgiver skal redegøre for den faglige og metodiske tilgang til opgaven med fokus på kvalitet, anvendelighed og relevans. Der ønskes en klar og præcis beskrivelse af tilbudsgivers forståelse af projektets formål og hvordan opkvalificeringsforløbet bidrager til at opfylde formålet.

a) Metode og tilgang

- Beskrivelse af de foreslåede metoder og tilgang, herunder:
 - Valg af metoder.
 - Begrundelse for metodevalg i forhold til opgavens formål.
 - Hvordan metodevalg fastholder og engagerer deltagerne gennem forløbet.

b) Indholdsmæssig kvalitet og anvendelighed

- Redegørelse for hvordan opkvalificeringsforløbet forventes at skabe praksisnære, anvendelige og beslutningsrelevante indsigter for deltagerne.
- Redegørelse for hvordan der arbejdes strategisk med UNESCO-brandet.

c) Formidling og forankring

- Beskrivelse af hvordan masterclass temaernes indhold formidles klart, overskueligt og målgruppetilpasset, og hvordan man tænker indholdet forankret hos deltagerne efter endt forløb.

Kvalifikationer og leverancesikkerhed

Tilbudsgiver skal dokumentere sine kompetencer og sin evne til at gennemføre opgaven rettidigt og i høj kvalitet, herunder:

- Beskrivelse af relevant erfaring og referencer. Særligt projekter inden for turisme, bæredygtighed, forretningsudvikling, erhvervsturisme, oplevelsesudvikling, samt natur- eller lokalsamfundsudvikling.
- Præsentation af nøglemedarbejdere, herunder:
 - Roller i opgaven.
 - Faglige kompetencer og relevante erfaringer.
- Beskrivelse af tilbudsgivers organisatoriske setup og kapacitet, herunder:
 - Projektledelse.
 - Kvalitetssikring.
 - Evne til at overholde tidsplaner og leverancer.
- Oplysning om team
 - Tilbudsgiver skal i sit tilbud oplyse, hvilket team – herunder navngivne nøglepersoner og deres roller – der forventes at løse opgaven. Der skal endvidere angives én primær kontaktperson. Ordregiver forudsætter, at det i tilbuddet angivne team også er det team, der faktisk varetager opgavens udførelse. Ændringer i teamets sammensætning kan alene ske efter forudgående skriftlig godkendelse fra ordregiver. Dette krav vil blive

indarbejdet som en forpligtelse i den kontrakt, der indgås med den vindende tilbudsgiver.

Tids- og procesplan

Tilbudsgiver skal fremlægge et forslag til en realistisk og gennemarbejdet tids- og procesplan, som omfatter:

- Centrale milepæle og leverancer.
- Samarbejde og dialog med ordregiver og projektets parter.
- Forslag til opstart, proces, rapportering og præsentationer.

Evaluerings af tilbud

Tildeling af opgaven sker på baggrund af en samlet vurdering af de indkomne tilbud. Ved evalueringen lægges der vægt på pris, kvalitet i opgaveløsningen samt tilbudsgivers kvalifikationer og leverancesikkerhed.

Evalueringen foretages ud fra følgende kriterier og vægtning:

- Pris: 25 %
- Kvalitet i opgaveløsningen: 40 %
- Kvalifikationer og leverancesikkerhed: 35 %

Ad 1) Pris (25 %)

Ved evalueringen af pris indgår følgende elementer:

- Den samlede pris for gennemførelse af opgaven.
- Sammenhængen mellem pris og forventet leveringskvalitet.

Ad 2) Kvalitet i opgaveløsningen (40 %)

Der foretages en samlet vurdering af den faglige og metodiske kvalitet i tilbuddet, herunder:

- Opgaveforståelse:
Tilbudsgiver skal demonstrere en klar og grundig forståelse af projektets formål, herunder formidlingsstrategiens rolle i projektet *“Den nye normal – bæredygtighed som førstevalg”* og opgavens betydning for bæredygtig turismeudvikling.
- Metode og tilgang:
Beskrivelsen af den foreslåede metode skal være klar, velbegrunderet, og realistisk.
- Indholdsmæssig kvalitet og anvendelighed:
Det forventes, at opkvalificeringsforløbet resulterer i fagligt solide, let anvendelige og praksisnære resultater, der kan anvendes direkte i projektets videre arbejde, hvor deltagerne skal teste konkrete oplevelser.

Ad 3) Kvalifikationer og leverancesikkerhed (35 %)

Ved vurderingen af kvalifikationer og leverancesikkerhed indgår følgende elementer:

- Tilbudsgivers dokumenterede erfaring med lignende opgaver, gerne inden for turisme, bæredygtighed, forretningsudvikling, erhvervsturisme, kommerciel oplevelsesudvikling, samt natur-, kultur- eller lokalsamfundsudvikling.
- Nøglemedarbejdernes faglige kompetencer og relevante erfaring.
- Tilbudsgivers kapacitet og organisatoriske setup, herunder evne til at levere rettidigt og i høj kvalitet i overensstemmelse med den aftalte tidsplan.

Behandling af indkomne tilbud

Indkomne tilbud behandles fortroligt. Ordregiver forbeholder sig retten til at afholde dialogmøder med udvalgte tilbudsgivere med henblik på at få uddybet eller præciseret dele af tilbuddet, såfremt dette vurderes nødvendigt.

Efter tilbudsfristens udløb kan tilbudsgivere rekvirere en samlet oversigt over de virksomheder, der har afgivet rettidige tilbud. Alle tilbudsgivere vil modtage skriftlig underretning om, hvorvidt deres tilbud er antaget eller forkastet.

Ordregiver forbeholder sig retten til at aflyse tilbudsindhentningen, såfremt der foreligger en saglig begrundelse, herunder eksempelvis:

- Manglende konkurrence eller utilfredsstillende tilbud.
- Fejl eller uhensigtsmæssigheder i tilbudsprocessen.
- Manglende bevilling eller ændrede forudsætninger for gennemførelse af opgaven.

Valg af leverandør er først endeligt, når der er indgået en skriftlig kontrakt.

Ejerskab og rettigheder

Ved kontraktindgåelse erhverver projektets partnerkreds (Destination Vadehavskysten, Destination Sønderjylland, Destination Vesterhavet, Nationalpark Vadehavet, VisitDenmark og Dansk Kyst- og Naturturisme) fuldt ejerskab til alt skriftligt og visuelt materiale, herunder arbejdsdokumenter, præsentationer og rapporter, der udarbejdes som led i opgaven. Materialet må frit anvendes og distribueres af projektets partnerkreds.

Branding og synlighed

Partnernes logoer samt Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses logo skal fremgå af relevante leverancer i overensstemmelse med gældende retningslinjer.

Ophavsret og databeskyttelse

Alt materiale skal leveres med de nødvendige rettigheder til offentlig og kommerciel anvendelse. Tilbudsgiver er ansvarlig for, at dataindsamling og databehandling sker i overensstemmelse med gældende regler for databeskyttelse (GDPR).

Kontrakt og misligholdelse

Kontrakten kan ophæves ved væsentlig misligholdelse, herunder manglende eller utilstrækkelige leverancer. En nærmere kontrakt udarbejdes og indgås ved aftaleindgåelse.

