

UDBUDSBETINGELSER

NY OVERNATNING I OVERFLØDIGGJORTE BYGNINGER - 3 FORRETNINGS- OG UDVIKLINGSFORLØB

INDHOLD

1. Generelt.....	3
1.1 Indledning.....	3
1.2 Tidsplan.....	3
2. Den udbudte anskaffelse	3
2.1 Opgavebeskrivelse.....	3
2.2 Pris.....	7
2.3 Kontraktperiode.....	8
2.4 Delaftaler og alternative tilbud	8
3. Kommunikation	8
3.1 Spørgsmål til proces og udbudsmateriale	8
4. Tilbuddets indhold	8
5. Afgivelse af tilbud.....	9
5.1 Aflevering af tilbud	9
5.2 Behandling af indkomne bud.....	9
5.3 Persondata	10
5.4 Forbehold	10
5.5 Vedståelse	10
5.6 Møde/Forhandling.....	10
6. Evaluering af tilbud.....	10
6.1 Kriterier.....	10
6.2 Evaluering.....	12
7. Underretning om tildelings-beslutningen	13
8. Annulation	13

ORDREGIVER

Ordregiver er:

VisitNordvestkysten

Skeelslundvej 99

9440 Aabybro

CVR-nr: 41231815

Hjemmeside: www.visitnordvestkysten.dk

Ordregivers kontaktperson:

Henriette M. Hansen, Dansk Kyst- og Naturturisme

Seniorkonsulent

Tlf. +45 2859 3937

E-mail: hmh@kystognaturturisme.dk

1. GENERELT

1.1 INDLEDNING

Der ønskes tilbud på gennemførelse af tre intensive pilotcase-forløb med lodsejere om arbejdet med transformation af overflødiggjorte bygninger til kommerciel overnatningskapacitet.

Tilbudsindhentningen gennemføres i henhold til Udbudsloven afsnit V, da der er tale om et indkøb under tærskelværdien og uden klar grænseoverskridende interesse.

Udbudsmaterialet er annonceret på www.udbud.dk samt www.kystognaturturisme.dk.

1.2 TIDSPLAN

Ordregiver forventer at gennemføre tilbudsindhentningen efter denne tidsplan og forbeholder sig ret til at foretage ændringer.

- Offentliggørelse af udbud: 6. juli 2026
- Frist for indgivelse af spørgsmål: 17. august 2026, kl. 12.00
- Frist for aflevering af tilbud: 19. august 2026, kl. 12.00
- Underretning om tildeling: Uge 35 2026
- Kontraktens ikrafttræden: September 2026
- Opstartsmøde med valgt leverandør: 31. august 2026 kl. 10:30-12:30

2. DEN UDBUDTE ANSKAFFELSE

2.1 OPGAVEBESKRIVELSE

Langs Vestkysten findes en betydelig bygningsmasse som enten står tomme eller som har mistet sin nuværende funktionsværdi. Uanset om det er et landbrug der indstiller hele eller dele af driften, et andelsmejeri der forlades, eller en butik i bymidten der lukker, efterlades mere end blot mursten. Disse bygninger bærer på en særlig historie og betydelige kulturelle og arkitektoniske værdier, som er dybt forankret i det lokale samfund, og repræsenterer en uudnyttet ressource.

Strukturelle forandringer som disse giver en anledning til at nytænke og arbejde med turisme og naturnær overnatningskapacitet på nye måder. Udviklingen udspringer ikke kun af, at eksisterende drift ophører, men kan i lige så høj grad være et bevidst valg hos en lodsejer, der ønsker at gå nye veje, eller hvor en ny generation i forbindelse med et ejerskifte ønsker at udvikle andre forretningsben enten som supplement til traditionelt landbrug eller i stedet for. Potentialer er således stort for at imødekomme en stigende efterspørgsel på unik og naturnær overnatning, hvor gæster

søger mere autentiske oplevelser, der er tæt integreret med natur og stedets identitet.

Turismeudviklingen kan med fordel tage udgangspunkt i de ressourcer, der allerede eksisterer, frem for at bygge nyt, når det er muligt. Når vi transformerer de bestående rammer, tager vi et aktivt valg for miljøet ved at mindske ressourceforbruget. Samtidig bevarer vi den autenticitet og historie, som mange gæster efterspørger.

Transformationen af en overflødig bygning til et rentabelt overnatningskoncept er en kompleks proces. Den er sjældent ligetil, idet planloven, bygningsreglementet, krævende myndighedskrav og bevaringsbestemmelser sætter rammer for, hvad der er muligt. Det kræver en multidisciplinær tilgang, der omfatter forretningsudvikling, byggeteknisk og arkitektonisk indsigt, samt en dybdegående forståelse for lovgivningen og markedstendenser. En succesfuld transformation afhænger af en velunderbygget forretningsplan, der balancerer investeringsomkostninger med markedspotentiale og driftsøkonomi.

Denne fremtidige udvikling og planlægning af markedsrelevant naturnær overnatningskapacitet skaber et behov for en aktiv og strategisk indsats og prioritet. Det handler om at skabe viden om markedets efterspørgsel overfor private lodsejere og andre interesserede og om at udarbejde værktøjer og opbygge viden om muligheder og barrierer inden for transformationsprojekter af overflødig bygninger til kommerciel overnatningskapacitet i det åbne land. Dette via konkrete pilotcaseforløb.

Dette udbud har til formål at engagere et konsulentteam med specialiserede kompetencer til primært at guide tre udvalgte private lodsejere gennem et forløb, hvor konsulentens opgave er at modne og konkretisere deres projektidéer til et roadmap til transformation. Målet er at udvikle værktøjer og styrke vidensgrundlaget hos lods ejerne og give dem et solidt beslutningsgrundlag for den videre udvikling og investering.

Dansk Kyst- og Naturturisme (herefter DKNT) ønsker således et tilbud på løsning af denne opgave, bestående af 2 delopgaver.

Via gennemførte og andre igangværende projektindsatser har der været arbejdet med følgende fokusområder 1) Metode og kriterier til kortlægning af arealer og bygninger til turismeformål, herunder overnatningskapacitet 2) Analyse af målgrupper, herunder efterspørgsel efter naturnær overnatning og 3) Forretningsmodeller på overnatningskapacitet i overflødig bygninger. Der ligger således eksisterende viden, som leverancerne i dette udbudsmateriale skal stå på, bruge aktivt og bygge videre på i arbejdet med løsning af opgaverne skitseret i udbudsmaterialet. Der henvises til bilag, der indeholder referenceliste med relevante rapporter.

Delopgave 1: Analyse af markedets efterspørgsel på naturnær overnatning (vægtet 15%)

Som en del af det indledende arbejde skal der udarbejdes en analyse af gæsters efterspørgsel på naturnær overnatning. Det vil sige markedets efterspørgsel på kommercielle overnatningskoncepter der har et vist niveau af komfort, som man fx kender fra hotel eller B&B. Det er overnatningskoncepter som bl.a. er skabt i transformerede landbrugsejendomme eller lignende, og hvor naturen fungerer som bagtæppe for opholdet. Fokus er således ikke at indhente viden om, det der forbindes med "klassiske outdoorturister", der søger den primitive oplevelse med tæt kontakt til naturen og så få faciliteter som muligt, og som gerne vil overnatte i shelters, telt eller lignende.

Formålet med analysearbejdet er dels at klæde tre lodsejere på ift. potentielle målgrupper og retning for deres transformationsprojekter og dels at formidle denne viden og inspirere private lodsejere bredt med interesse inden for emnet. En del af opgaven bliver for tilbudsgiver således også at formidle denne analyse af trends og tendenser på et webinar for en bredere kreds af interesserede lokale aktører på tværs af de tre destinationsgeografier. Den valgte konsulent vil være ansvarlig for at udarbejde præsentationsmateriale og lede webinarret i samarbejde med tovholder hos Dansk Kyst- og Naturturisme.

Det er forventningen, at analysen gennemføres via desk research samt på baggrund af tilbudsgivers viden og erfaring inden for udvikling af overnatningskoncepter målrettet relevante målgrupper. Det forventede output er en skriftlig leverance, der indeholder en lettilgængelig og illustrativ fremstilling af analysen.

Den forventede tidsplan er september med afholdelse af præsentation på webinar ultimo 2026 – primo 2027.

Delopgave 2: Gennemførelse af 3 intensive pilotcaseforløb og udarbejdelse af forretningsplan (vægtet 85%)

En stor del af konsulentopgaven består af at gennemføre tre dybdegående pilotcaseforløb med tre deltagende lodsejere/cases. Opgaven for tilbudsgiver bliver at udforme og målrette tre individuelle og skræddersyede udviklingsforløb, hvor der tages udgangspunkt i lodsejers tanker og idéer til transformation til kommerciel overnatningskapacitet.

Formålet med opgaven er at konkretisere aktørernes forretningskoncepter. Processen omfatter udvikling af markedsrelevante overnatningskoncepter og modning af deres forretningsidéer. Hvert forløb skræddersys til den enkelte case, men for at sikre succes skal der bl.a. arbejdes med følgende centrale temaer i samarbejde med et bredt sammensat ekspertteam:

1. **Forretningsudvikling:** Fokus på konceptuelle (hvilken type overnatning, kapacitet, målgruppedefinition mm.) og økonomiske aspekter (finansiering, anlæg og driftsomkostninger, hvad er business casen mm.).

2. **Bygninger:** Bygningsanalyse, herunder analyse af bevaringselementer, renoveringsgreb, arkitektur og relevant lovgivning.
3. **Arealer:** Afdækning af omkringliggende arealers potentialer og barrierer i relation til udvikling af overnatningskapacitet og tilknyttede aktiviteter.
4. **Krav og tilladelser:** Myndighedsmodning ift. gældende krav, tilladelser og relevant lovgivning samt klæde lodsejer på til at tage dialog med kommunen.

Forløbenes endelige udformning fastlægges i samarbejde med det valgte konsulent-team og baseres på de anbefalede metoder og tilgang til løsning af opgaven.

Hvert forløb skal munde ud i en konkret forretningsplan og et roadmap for den enkelte lodsejer. Konsulentopgaven indbefatter således udarbejdelse af en skræddersyet forretningsplan og et roadmap der beskriver de konkrete skridt mod transformation og realisering. Denne leverance forventes bl.a. at indeholde konceptbeskrivelse, feasibility analyse, myndigheds- og planmæssige forhold, det bygningsmæssige i form af visuelt materiale der illustrativt viser det fysiske og arkitektoniske konverteringspotentialer af de givne ejendomme samt.

Resultater og erfaringer fra pilotcaseforløbene skal ikke kun skabe værdi for de tre private lodsejere, men også fungere som demonstrationscases for, hvordan transformationsprojekter af denne karakter kan se ud. Dette for resten af Vestkysten. Resultaterne fra forløbene skal indgå som viden og inspiration på efterfølgende erhvervsforløb. En del af konsulentopgaven i denne delopgave bliver også at udarbejde et notat, der beskriver centrale tværgående indsigter samt eventuelle anbefalinger på tværs af de tre pilotcaseforløb. I tillæg til notatet må tilbudsgiver gerne overveje mulighederne for at der også udarbejdes noget visuelt materiale med relevante resultater fra pilotcaseforløbene, der kan udbredes.

Tilbudsgiver bedes i tilbuddet beskrive forventet proces og indhold knyttet til de enkelte pilotcaseforløb, herunder antal af fysiske møder og en fordeling af fysiske og onlinemøder, hvis begge mødeformer bringes i spil. Det er forventningen, at opgaven løses i tæt samarbejde med Dansk Kyst- og Naturturisme, som ligeledes arbejder tæt sammen med projektets arbejdsgruppe. Derfor skal tilbudsgiver tage højde for dette i tilbuddet. Det vil sige skitsere en proces der sikrer den nødvendige inddragelse og dialog med DKNT-tovholder samt forventede deltagelse på møder med arbejdsgruppen. Primær kontaktperson på opgaven er tovholder, mens arbejdsgruppen inddrages hvor nødvendigt.

Dansk Kyst- og Naturturisme udvælger i samarbejde med de tre destinationsselskaber de 3 lodsejere som skal indgå som case. 2 ud af 3 lodsejere er klar, mens den tredje lodsejer forventes at støde til i løbet af Q4 2026. Lodsejerne vil indgå i et forpligtende samarbejde og vil bidrage med de nødvendige timer inden for den givne tidsramme for forløbene. Der er tale om aktører, som alle udviser en parathed til at arbejde målrettet og fokuseret med at transformere overflødiggjorte bygninger på deres ejendom til markedsrelevant overnatningskapacitet. Aktørerne er udviklingsklare

og vil gerne være med til at vise vejen for, hvordan en transformation fra tomme bygninger til overnatningskapacitet kan se ud.

Da viden og erfaringer genereret i denne delopgave skal anvendes på workshops med en bredere kreds af interesserede lokale aktører (en opgave der ligger uden for denne opgavebeskrivelse), skal de 2 caseforløb gennemføres i efteråret 2026 – januar 2027. Udviklingsforløb med 3. case igangsættes så snart det er muligt, hvilket forventeligt er ultimo 2026.

Det er forventningen, at tilbudsgiver anskueliggør, hvordan opgaven tænkes løst med afsæt i ovenstående oplæg. Alternative løsningsforslag end ovenfor nævnte bydes velkomne, så længe de holder sig inden for rammerne af det beskrevne. Det er ligeledes forventningen og et krav, at tilbudsgiver stiller med et team der har de forskellige fagligheder, det kræver for en fyldestgørende løsning af opgaven. Det vil sige, et team som har indgående faglig ekspertise inden for dette felt og dertil vil trække på sin ekspertviden i arbejdet med løsning af opgaverne skitseret ovenfor. Dette er bl.a. ekspertviden inden for relevant gældende lovgivning såsom planloven, sommerhusloven, bygningsreglementet blot for at nævne nogle, men også erfaring med myndighedsmodning, samt færdigheder inden for udarbejdelse af forretningsplaner og feasibilityanalyse, samt visuel formidling i form af skitsetegninger.

Vi byder derfor et tilbud med et konsortium indeholdende flere virksomheder velkomment. Der skal dog være en hovedrådgiver, som vil indgå kontrakt med VisitNordvestkysten, hvor evt. andre rådgivere knyttet til løsning af opgaven vil indgå i kontrakt med denne og ikke VisitNordvestkysten.

De primære modtagere af leverancerne er de tre lodsejere, som indgår i caseforløbene. Derudover er målgruppen private erhvervsaktører og private lodsejere bredt, destinationsselskaber og kommuner.

Opgaverne skitseret i dette udbud gennemføres i regi af projekt "Kulturturisme og Kvadratmeter– Den transformative vej mod en stærkere trefoldig bæredygtig bundlinje på Vestkysten" som er delvist finansieret med midler fra Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse. Projektets samarbejdspartnere er VisitNordvestkysten, VisitVesterhavet, Vadehavskysten og Dansk Kyst- og Naturturisme. Dansk Kyst- og Naturturisme står for gennemførelse af opgaven skitseret i udbudsmaterialet.

2.2 PRIS

Den forventede totalpris på løsning af opgaven er maksimalt kr. 950.000, - ekskl. moms og inklusiv alle udgifter knyttet til løsning af opgaven (fx transport til/fra møder, forplejning på farten). I fremsendte tilbud skal tilbudsgiver angive prisen i danske kroner ekskl. moms.

2.3 KONTRAKTPERIODE

Kontrakten træder i kraft efter opstartsmøde i august 2026 og forventes at løbe frem til og med Q2 2027. Kontrakten udløber dog først, når rådgiveren har leveret de i kontrakten foreskrevne leverancer i kontraktmæssig stand.

2.4 DELAFTALER OG ALTERNATIVE TILBUD

Udbuddet er ikke delt op i delaftaler, og der er ikke mulighed for at afgive alternative bud på opgaven.

3. KOMMUNIKATION

3.1 SPØRGSMÅL TIL PROCES OG UDBUDSMATERIALE

Det er muligt at stille afklarende spørgsmål til processen og udbudsmaterialet. Alle spørgsmål skal stilles skriftligt på dansk til kontaktpersonen som angivet i afsnit 1.

Spørgsmål modtaget inden fristen vil blive besvaret, hvis det ikke er uforholdsmæssigt byrdefuldt for ordregiveren at besvare spørgsmålet.

Skriftlige spørgsmål og svar vil blive gjort tilgængelige for alle i anonymiseret form. Tilsvarende vil eventuelle ændringer til udbudsmaterialet blive gjort tilgængelige. Det er tilbudsgivers ansvar at holde sig opdateret med eventuelle spørgsmål, svar og ændringer på Dansk Kyst- og Naturturismes hjemmeside.

Grundet sommerferie, vil der ikke blive svaret på spørgsmål eller andet knyttet til udbuddet i perioden 8. juli – 5. august 2026.

4. TILBUDDETS INDHOLD

Tilbuddet bør indeholde følgende:

- Fyldestgørende beskrivelse af hvordan de enkelte delopgaver tænkes løst
- Forslag til proces vedr. gennemførelse af pilotcaseforløb, herunder involvering af de private lodsejere
- Forslag til proces vedr. involvering af Dansk Kyst- og Naturturisme samt arbejdsgruppe i opgaveløsningen. En proces der sikrer en løbende og tæt dialog med Dansk Kyst- og Naturturisme fx i form af statusmøder
- Forventet tidsplan for proces og leverancer

- Organisering af et rådgiverteam og CV på nøglemedarbejdere allokeret til opgaven. CV vedlægges i en separat fil
- Referencer på op til 3 lignende opgaver, der er gennemført indenfor de sidste 5 år (max 1-2 sider pr. reference)
- Pris (DKK, ekskl. moms)

Derudover er det også et krav, at alle leverancer indeholder og opfylder følgende:

- At leverancen er korrekturlæst.
- At alle anvendte billeder og kort skal krediteres, og alle rettigheder til at anvende disse billeder og kort skal overdrages til ordregiver som en del af leverancen. Brug af billeder og kort i leverancer udarbejdet for ordregiver skal altid være i overensstemmelse med Dansk Ophavsret. Kort kan fx være landkort, matrikelkort mv. Dertil skal det tydeligt fremstå, hvis der anvendes AI-genererede illustrationer, billeder mv.
- At tilbudsgiver anvender DKNT's designskabeloner i leverancer. Skabeloner og designguides kan hentes på: <https://www.kystognaturturisme.dk/design>

5. AFGIVELSE AF TILBUD

5.1 AFLEVERING AF TILBUD

Tilbud og anden dokumentation skal være ordregiver i hænde senest 19. august 2026, kl. 12:00. Tilbud sendes pr. mail som pdf-fil til Henriette Mølgaard Hansen hos Dansk Kyst- og Naturturisme på hmh@kystognaturturisme.dk. Tilbuddet skal være på dansk.

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.

5.2 BEHANDLING AF INDKOMNE BUD

Indkomne tilbud behandles fortroligt. Dette gælder dog ikke ved aktindsigt.

Ordregiver forbeholder sig ret til at afklare eventuelle uklarheder i tilbuddene inden for rammerne af udbudsreglerne.

Tilbudsgivernes eventuelle omkostninger i forbindelse med udarbejdelse af tilbuddet er ordregiver uvedkommende.

5.3 PERSONDATA

Som led i udbudsprocessen kan ordregiver have behov for at behandle persondata vedrørende tilbudsgivers ledelse og medarbejdere.

Tilbudsgiver er i den sammenhæng forpligtet til at sikre, at fysiske personer, hvis persondata udleveres som en del af udbudsprocessen, modtager ordregivers privatlivspolitik for tilbudsgivere i udbudsprocesser.

5.4 FORBEHOLD

Tilbudsgiver opfordres til at undlade at tage forbehold overfor udbudsmaterialet, da tilbudsgiver derved risikerer, at ordregiveren vil være både berettiget og forpligtet til at afvise tilbuddet som ukonditionsmæssigt.

Tilbud med forbehold vil blive afvist som ukonditionsmæssige, medmindre der er tale om forbehold af ubetydelig art. Forbehold af ubetydelig art vil efter omstændighederne blive kapitaliseret uden drøftelser med tilbudsgiver, og værdien heraf vil i så fald medgå i vurderingen af tilbuddets økonomiske værdi.

Har tilbudsgiver spørgsmål eller bemærkninger til udbudsmaterialet, eller finder tilbudsgiver, at udbudsmaterialet er uklart, opfordres tilbudsgiver til at søge dette afklaret ved at rette skriftlig henvendelse til ordregiveren, jf. afsnit 5.1.

5.5 VEDSTÅELSE

Tilbudsgiver skal vedstå sit tilbud i 3 måneder fra den anførte tilbudsfrist.

5.6 MØDE/FORHANDLING

Ordregiver forventer at tildele kontrakten på baggrund af det indledende tilbud, men forbeholder sig ret til at gennemføre forhandlinger. I så tilfælde vil proceduren blive beskrevet for tilbudsgiverne ved opfordring til forhandling.

Ordregiver kan ikke foretage ændringer til grundlæggende elementer, men øvrige elementer i udbudsmaterialet kan indgå i forhandlingerne og resultere i ændringer til udbudsmaterialet, hvis ordregiver ønsker det.

6. EVALUERING AF TILBUD

6.1 KRITERIER

Tildeling af opgaven sker på baggrund af det økonomisk mest fordelagtige tilbud vurderet på baggrund af det bedste forhold mellem pris og kvalitet. Det økonomisk mest fordelagtige tilbud bedømmes ud fra følgende underkriterier med dertilhørende vægte:

- 1) Pris: 10 pct.
- 2) Kvalitet: 40 pct.
- 3) Kvalifikationer: 40 pct.
- 4) Leveringssikkerhed: 10 pct.

Ad 1) Følgende elementer indgår i evalueringen af prisen:

Ved vurderingen af "Pris" vil ordregiver lægge vægt på den laveste pris, beregnet på baggrund af den samlede totalpris for løsning af hele opgaven.

Ad 2) Følgende elementer indgår i evalueringen af Kvalitet:

- Opgavetilgang og opgaveforståelse: Tilbudsgivers evne til at beskrive en sammenhængende og realistisk løsning af opgavens to delopgaver. Dette inkluderer bl.a. en beskrivelse af, hvordan der kan sikres en effektiv involvering og dialog med primært de tre lodsejere men også tovholder og arbejdsgruppen, hvor aktuelt, samt evnen til (inden for rammerne) at tænke "uden for boksen" i de forskellige løsningsforslag knyttet til delopgaverne.
- Formidling: Tilbudsgivers forslag og tanker knyttet til, hvordan output fra de enkelte delopgaver vil blive formidlet visuelt og indholdsmæssigt. Dette på en lettilgængelig, inspirerende og operationel måde, der har de forskellige målgrupper for leverancerne for øje.

Ad 3) Følgende elementer indgår i evalueringen af Kvalifikationer:

- Kvalifikationer hos de tilbudte konsulenter, der tilbydes til at udføre de konkrete opgaver inden for hver af de 2 delopgaver, idet der lægges vægt på de tilbudte konsulenters kompetencer, erfaring og indsigt i forhold til varetagelse af opgaven, samt hvordan konsulenternes dokumenterede kvalifikationer tænkes inddraget i opgaverne.
- De allokerede konsulenters erfaring inden for området.
- Det allokerede teams samlede tværfaglighed.
- Forventet fagligheder hos tilbudte konsulenter til løsning af opgaven er bl.a.
 - Dokumenteret erfaring med strategisk forretningsudvikling, udarbejdelse af forretningsplaner og økonomiske analyser af anlæg- og driftsomkostninger, finansieringsplan
 - Solid erfaring med transformation og renovering af eksisterende bygninger og således kendskab til byggeloven, bygningsreglementet og processer fra arkitektonisk skitsering til byggeteknisk analyse
 - Ekspertise inden for fysisk planlægning i det åbne land og kommunal byggesagsbehandling. Det er en fordel, hvis konsulenten har erfaring med planlægning for naturnær overnatning hos kommunerne og/eller erhvervsaktører, og således har kendskab til de mulighedsrum og udfordringer, der er knyttet hertil, samt gældende lovgivning inden for området

- Relevant forretningsforståelse knyttet til udvikling af markedsrelevante naturnære overnatningstilbud. Herunder indsigt i tendenser, efterspørgsmønstre og målgrupper
- Erfaring med udarbejdelse af feasibility-analyser
- Erfaring med at udarbejde modeller, koncepter og skitser til konkretisering af cases af naturnære overnatning
- Faciliterings- og proceskompetencer: Stærke og dokumenterede kompetencer inden for facilitering af udviklingsforløb for private aktører. Konsulenten skal kunne agere som en troværdig sparringspartner og guide for lodsejerne.
- Visuel formidling i form af udarbejdelse af skitsetegninger på konceptniveau

Ad 4) Følgende elementer indgår i evalueringen af Leveringssikkerheden:

- En hensigtsmæssig og effektiv projektorganisation med klare og logiske kompetence- og ansvarsforhold ift. den udbudte opgave
- En tidsplan der er realistisk og som tager højde for en rettidig udførelse af opgaverne i de enkelte hovedleverancer

6.2 EVALUERING

Der anvendes en lineær pointmodel til evaluering af de indkomne tilbud.

Evalueringen af underkriteriet "Pris" foretages ud fra den samlede tilbudstekniske pris. Der tildeles points for underkriteriet "Pris" ved brug af en lineær pointmodel, hvor point tildeles på en skala fra 0-5, og hvor 5 er maksimumpoint. Det konditionsmæssige tilbud med den laveste tilbudssum tildeles således maksimumpoint (5). Tilbudssummer, der er 30 % højere end laveste tilbudssum, tildeles 0 point. De resterende tilbud gives point ud fra lineær interpolation mellem disse 2 yderpunkter.

Den lineære pointmodel kan angives ved følgende formel: $\text{Point} = 5 - ((5/30 \text{ pct.}) * (\text{pris} - \text{laveste pris})/\text{laveste pris})$.

Der vil ved vurderingen af kvalitet, kvalifikation og leveringssikkerhed blive anvendt en pointmodel, der udmønter den verbale vurdering af det enkelte underkriterium i et point.

Der gives hermed for hvert enkelt kvalitativt underkriterium et point på en skala fra 0 til 5, hvor 0 er laveste og 5 er højeste pointscore:

- 0 Dårlig opfyldelse af kriteriet (men konditions-mæssigt tilbud)
- 1 Mindre tilfredsstillende opfyldelse af kriteriet
- 2 Under middel opfyldelse af kriteriet
- 3 Middel opfyldelse af kriteriet
- 4 God opfyldelse af kriteriet
- 5 Bedst mulige opfyldelse af kriteriet

7. UNDERRETNING OM TILDELINGS- BESLUTNINGEN

Alle deltagere i tilbudsindhentningen vil samtidig modtage skriftlig underretning om ordregivers tildelingsbeslutning samt begrundelse for resultatet.

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

Ordregivers underretning om tildelingsbeslutningen fritager ikke forbigåede tilbudsgivere fra forpligtelserne efter tilbuddet, der fortsat er bindende i overensstemmelse med afsnit 6.4.

8. ANNULATION

Ordregiver kan til enhver tid annullere tilbudsindhentningen, hvis der foreligger en saglig begrundelse herfor.