

Q&A til udbuddet Teknologipartnerskaber - partnerskaber om tech transfer i turismen

Spørgsmål	Svar
Må man køre flere aktører/turismevirksomheder i ét caseforløb/program - altså serielt?	Ja det må man som udgangspunkt gerne, hvis det giver værdi for virksomhederne og konceptet/programmet.
Må leverandører/underleverandører af teknologi også indgå som inputsgivere og vidensformidlere til konceptet? Og omvendt må en teknologileverandør byde på opgaven ift. det konceptuelle og procesorienterede?	Som udgangspunkt ja, hvis det giver værdi til konceptet. Man skal bare være opmærksom på konkurrenceforvriddning og overskridende interesser hvis disse også indgår direkte som leverandører. Vi skelner vel mellem to typer af leverandører: Teknologileverandører (som kan levere relevante konkrete teknologier/løsninger og konsulenter/konsulenthuse som skal levere konceptet og gennemføre, facilitere og hjælpe med det rent procesorienterede fremfor teknologileverancen. Men der kan selvfølgelig være noget overlap og tilbudsgivere som kan byde ind på begge dele – og det er sådan set heller ikke et problem så længe man er objektiv og er opmærksom på konkurrenceforvriddning.
Må man gå sammen flere tilbudsgivere/konsulenter eller konsulenthuse om opgaven?	Ja det må man gerne.
Skal de 6-10 virksomheder til forløbene udvælges sammen eller vælger DKNT dem?	Det er meningen at virksomhederne udvælges sammen mellem leverandøren/tilbudsgiver og Dansk Kyst- og Naturturisme.
Lænde på tilbudsmaterialet og format? Hvor langt og i hvilket format tænker man tilbuddet skal leveres? Er det et maksimum antal sider?	Vi har ikke sat et maks. antal sider på som krav - men vi forventer at tilbuddet leveres inden for maks. ca. 15 sider eller mindre. Og i forhold til format er det op til tilbudsgiver om det giver bedst mening med tekst/rapport, powerpoint, mindmaps, diagrammer, et mix af dette eller andet.
Tidslinjen/perioden? Hvor lang tid skal projektet køre?	Projektet forventes at køre til og med 2023.
Konceptidéerne i udbudsmaterialet er de til inspiration eller skal de tænkes ind som mere fastsatte elementer i konceptet?	Konceptidéerne er tænkt primært som inspiration til tilbudsgiver, og det er ikke et krav at de implementeres direkte i tilbuddet/konceptudviklingen.
Hvor meget fylder prisen i tilbuddet? Og tænker man her i timepris?	Pris har en vægtning på 20% hvor kvalitet og kvalifikationer fylder 80%. Under pris kigger vi bl.a. på timepris og total antal leverede timer. Men kvalitet og kvalifikationer er det vigtigste ift. vægtning.
Er der krav om forløbene skal være succesfulde?	Det er ikke formelle krav om at forløbene og de enkelte cases skal være succesfulde set ud fra bestemte forudsatte parametre. Nogle gange kan man lære lige så meget af processen, og af de cases som ikke kører efter planen. Når det er sagt, så er håbet og målet, at vi ender ud med nogle succeshistorier som vi kan dele og udbrede i branchen.
Vil det være ok at operere med sponsortickets? Altså hvor man giver virksomhederne en sum penge i sponsorat til at udvikle casen?	Vores håb er at virksomhederne ser business casen og potentialet heri så stort at de vil investere i det uden en gulerod i form af pengesum. Dog er det okay at gøre det, hvis bare det er inden for budgettet.
Er der krav om at der skal være meget tekniske løsninger?	Der er ikke krav om at det skal være meget avancerede tekniske løsninger. Det kan lige så vel være mere simple løsninger til implementering, som man ser benyttet andre steder med store gevinster. Altså det som begrebet tech transfer lægger op til.
Må man tænke slutbrugeren/turisten ind i et undersøgelsesdesign?	Det må man gerne. F.eks. som supplement til at kvalificere turisme aktørernes behov.
Har I set på andre lande om de har gjort nogende lignende og fået inspiration herfra?	Kun delvist. Vi har kigget på nogle få aktører som inspiration, og vi er selv aktivt medlem af det nordiske travel tech netværk Nordic Travel Tech.
Hvor stor en del tænkes Dansk Kyst- og Naturturisme at deltage aktivt i projektet?	Vi vil gerne indgå aktivt i hele processen fra start til slut. I hvor stor eller lille grad aftales individuelt med tilbudsgiver ved indgåelse af kontrakt.
Uddyb hvad I mener med tech transfer? Taler vi nye løsninger udviklet specifikt til formålet eller udbredelse af brug af kendte teknologier eks. VR/AR eller Data visualisering eller andet?	I forhold til tech transfer tænker vi ikke umiddelbart radikal innovation i form af nye opfindelser, men nærmere at se på eksisterende løsninger i markedet, som giver værdi i andre brancher, og så benytte/overføre disse til turismebranchen. Deri kan selvfølgelig ligge en tilpasning og ændring/udvikling af løsningerne, så de giver værdi for turismevirksomhederne. Vi tænker dog godt at der kan opstå nye muligheder og løsninger i matchet mellem teknologileverandører og kunder/turismeaktører. Men det er primært førstnævnte som udgangspunkt.
I skriver i at der skal testes og implementeres. Betyder dette at der skal implementeres funktionelle digitale løsninger for alle 10 virksomheder i alt?	Det skal ikke nødvendigvis være 10 virksomheder, vi skriver 3-5 virksomheder per spor. Men vi har et måltal som hedder minimum 3 per spor – dvs. minimum involvering af 6 turismevirksomheder i alt. Der kan for så vidt godt være én leverandør til flere turismevirksomheder. Og ja, så er målet at teste/implementere teknologiske løsninger for de involverede virksomheder.