

**MOVING DESTINATIONS - UDBUD
SPØRGSMÅL OG SVAR (01)**

Dette dokument indeholder de modtagne spørgsmål, samt Ordregivers svar derpå.

Medmindre andet fremgår af sammenhængen, anvendes i dette dokument de definitioner, som følger af udbudsgrundlaget. Grå markering indikerer, at spørgsmål og svar tidligere er offentliggjort.

NR.	SPØRGSMÅL	ORDREGIVERS SVAR
01	Må Tilbudsgiver vedlægge bilag udover tilbuddets 15 sider?	Ja, der er ikke krav til antal bilag.
02	Udbudsmaterialet bruger begrebet "Konsulenten", og tilbudsgiver skal vedlægge CV'er på nøglepersoner. Er det korrekt forstået, at konsulenttydelserne forventes at blive løst af en række nøglepersoner og ikke blot én konsulent?	Ja, begrebet 'konsulenten' skal forstås som refererende til virksomheden, og man må knytte det antal personer til projektet som man ønsker.
03	Er det Ordregivers forventning, at Tilbudsgiver i Fase 2 udvælger og etablerer kontakt til teknologivirksomheder (s.7) eller er det en opgave, der varetages af Ordregiver? Såfremt Tilbudsgiver selv har de kompetencer, der kræves af en teknologivirksomhed i Fase 2, må Tilbudsgiver da selv agere teknologivirksomhed?	Ja, tilbudsgiver må selv agere teknologivirksomhed. Såfremt tilbudsgiver ikke har disse kompetencer, forventes det, at tilbudsgiver udvælger og etablerer kontakt hertil.

NR.	SPØRGSMÅL	ORDREGIVERS SVAR
04	I udbudsbetingelserne(1.2, side 7), at budgettet er eksklusiv udgifter til eksempelvis licenser eller produktudvikling. Har VisitAarhus i projektet et budget afsat til netop disse udgifter?	<p>Ja, der er i projektet afsat midler til både licenser og produktudvikling. Disse midler er dog ikke på forhånd øremærket specifikke aktiviteter, men vil blive tilføjet og justeret afhængigt af, hvad mapping-fasen foreslår.</p> <p>Mapping-fasen er afgørende for at identificere de konkrete behov og prioriteringer, og derfor ønsker vi at sikre fleksibilitet i budgettet, så de mest relevante og værdiskabende aktiviteter kan understøttes. På den måde sikrer vi, at ressourcerne anvendes målrettet og med størst mulig effekt.</p>
05	I udbudsbetingelserne (1.2, side 5), at konsulenten vil være ansvarlig for rekruttering af turismevirksomheder til pilotforløbene, men i tæt samarbejde med VisitAarhus og Destination Fyn. Hvordan forventer VisitAarhus og Destination Fyn at kunne bidrage i forbindelse med rekruttering?	<p>VisitAarhus og Destination Fyn forventer at bidrage til rekrutteringen af turismevirksomheder til pilotforløbene gennem et tæt og konstruktivt samarbejde med konsulenten. Vi lægger vægt på at udnytte vores tætte kontakt til erhvervet og vores lokalkendskab, så vi kan bistå konsulenten med de mere logistiske opgaver, som f.eks.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Opsætning af møder og kontakt med nøgleaktører. • Kommunikation med vores eksisterende netværk og interessenter for at sikre deres engagement. • Generel kommunikation gennem forløbet • Indsamling af viden ift. med mapping <p>Vores mål er at skabe de bedste forudsætninger for en effektiv og målrettet rekrutteringsproces, hvor ressourcerne udnyttes optimalt.</p>
06	Tilbudsfristen fremstår som 15. Januar, kl 00.00. Skal det forstås som midnat ved start eller slut på d. 15. januar?	Det skal forstås som slut på d. 15. januar
07		
08		

NR.	SPØRGSMÅL	ORDREGIVERS SVAR
09		