

Udbud

Destination Sønderjylland



Ny strategi for Destination Sønderjylland

Konsulent og facilitator søges

Ordregiver:

Destination Sønderjylland (herefter benævnt DSSJ)

Perlegade 48, 1. sal 6400 Sønderborg

CVR-nr. 36650524

Supplerende spørgsmål vedrørende opgaven rettes til:

Mads Platon-Rødsgaard

Projektleder ved Destination Sønderjylland

Tlf: 81 82 45 68

Mail: Mads@dssj.dk

Baggrund

DSSJ nuværende strategiperiode, som i 2020 blev implementeret under overskriften: "De Bedste Ferieoplevelser Skaber vi Sammen"¹ er ved at udløbe. Der skal derfor udarbejdes en ny strategi, der skal løbe fra 2026 og frem.

Strategien skal udarbejdes med afsæt i den tidligere strategi, samt DSSJ nuværende bæredygtighedsstrategi², der blev godkendt i starten af 2025. Ønsket med strategien fra 2026 er, at bæredygtighedsstrategien bliver implementeret i den nye strategi som et fundament. Derfor er ønsket, at vi i 2026 har én samlet strategi, der tager afsæt i de to nævnte strategier, og dermed bygger videre på det fundament, der allerede er blevet skabt. Derudover, så ønskes der en stærk rød tråd og sammenhængskraft i strategien til:

- Den nationale strategi for turisme³
- De nationale udviklingssektors fokus (Dansk Kyst og Natur (DKNT) og MeetDK)
- VisitDenmarks (VDK) strategi
- Udviklingsplan for Jyllands Østkyst
- Udviklingsplan i Vestkystpartnerskabet
- De kommunale turismestrategier

¹ <https://indd.adobe.com/view/e33d7d3e-714d-411c-81c9-c9ed54853c70>

² <https://indd.adobe.com/view/64afcd4e-aaa6-4a88-b823-f08bbb7d7360>

³ https://www.blkm.dk/fileadmin/share/dokumenter/Turismestrategi_Veje_til_baeredygtig_turismevaekst.pdf

I strategiprocesen påtænkes det at inddrage nøgleinteressenter, såsom de 4 kommuner, VDK, DKNT, MEETDK, Erhvervshus Syddjylland, lokale erhvervsservice, Udviklingsråd Sønderjylland, samt et repræsentativt antal turismeaktører.

Der ønskes en todelt strategi, så der udover selve turismestrategien også laves en strategi for forretningsudvikling af foreningen DSSJ.

Beskrivelse af opgaven

Til at drive denne proces, ønsker vi en konsulent, der kan drive, facilitere og rådgive DSSJ i udviklingen af den nye strategi, samt den strategiske forretningsudvikling af DSSJ fra 2026 og frem. Konsulenten skal samtidig støtte med at få strategien nedfældet på skrift, så den er tydelig og forståelig for vores interessenter og erhverv.

Strategien skal indeholde konkrete pejlemærker og handleplaner med KPI'er, der bruges til prioritering af opgaver og effektmåling. Herigennem skal der skabes en tydelige sammenhæng til gavn for medarbejdere og som kan bruges ifm. afrapportering til bestyrelse og øvrige stakeholders.

I udbuddet er der tre arbejdsopgaver:

1. Drive, facilitere og rådgive i processen omkring udviklingen af den nye strategi i tæt samarbejde med direktør, bestyrelsesformand og arbejdsgruppe.
2. Rådgivning ift. den strategiske forretningsudvikling af DSSJ i tæt samarbejde med direktøren.
3. Få strategien nedfældet på skrift i tæt samarbejde med direktøren og relevante medarbejdere.

DSSJ står for den grafiske opsætning af strategien og støtter i skriveprocessen.

Vi ønsker et agilt forløb, hvor der er indtænkt fysiske workshops og skriveprocesser. Derudover, er det meget vigtigt, at konsulenten er villig til at indgå i sparringsprocesser, når der er behov.

Tidsplan

Tidsplan for udbud

Dato	Aktivitet
25. mar.	Udbud udsendes
7. apr.	Deadline for tilbud
10. apr.	Samtale med udvalgte tilbudsgivere
11. apr.	Valg af leverandør

Tentativ tidsplan for udviklingsprocessen

Dato	Aktivitet
22. Apr. - 20. Maj	Udformning af plan for proces og inddragelse ført af konsulent i samråd med bestyrelsesformanden samt direktøren i DSSJ
20. Maj - 29. Sep.	Skriftlig godkendelse af plan for strategiproces v. Bestyrelsen
4. Jun.	Strategi workshop i bestyrelsen ifm. allerede planlagt bestyrelsesmøde kl. 12.30 - 15.00
4. Jun. - 15. Sep	Løbende orientering til bestyrelsen og mulighed for kommentering
15. Sep.	Strategi sendes til gennemsyn og kommentering hos bestyrelsen
29. Sep.	Endelig gennemgang og drøftelse af strategien med evt. efterfølgende justering ifm. planlagt bestyrelsesmøde kl. 13-15.30
10. Okt.	Endelig strategi klar til godkendelse

Tilbud og tildelingskriterier

Tilbudsgiver skal i sin løsning af opgaven samle et team, der har følgende kompetencer:

- Stor erfaring med strategiske forretningsudvikling (gerne fra anden branche)
- Erfaring med turisme
- Erfaring med at facilitere strategiske processer
- Erfaring med at gøre strategi forståelig på skrift

Tilbudsgiver skal inkludere følgende i tilbuddet:

- Pitch på løsningen af opgaven på maks 2 (selve pitchen)
- Kort beskrivelse af hovedleverandør og evt. underleverandører
- Kort beskrivelse af team
- Pris på opgaven. Deriblandt forventet timeforbrug, samt timepris.
- 3 referencer fra lignende projekter

Tilbudsgiver bliver vurderet på baggrund af:

- Kvalitet i opgaveløsningen (vurderet pba. to siders pitch)
- Erfaring med lignede opgaver (vurderet pba. CV og referencer)
- Tillid og kemi (vurderet pba. pitch, CV og første samtale)
- Pris (timepris, timeforbrug, og hvorvidt det er sammenstemmende med opgavens løsning)

Proces:

DSSJ vil gennemgå de modtagne tilbud, og vælge to til tre tilbud, der går videre til første samtale. Anden samtale vil blive afholdt, hvis det ikke er muligt at vælge leverandør efter første samtale.

Økonomi

Der er afsat 150.000 kroner til forløbet (ekskl. moms). 50% bliver betalt ved valg af leverandør. 50% bliver betalt, når opgaven er afsluttet.