

Aufforderung zur Angebotsabgabe: Generierung von hochwertigen Gesprächsterminen mit ansiedlungswilligen Unternehmen (national und international)

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Invest in Mecklenburg-Vorpommern GmbH (Invest in MV) ist die Wirtschaftsfördergesellschaft des Bundeslandes Mecklenburg-Vorpommern. Als „One-Stop-Agency“ wirbt sie für den Wirtschaftsstandort Mecklenburg-Vorpommern und ist Partner für alle Unternehmen, die nach Mecklenburg-Vorpommern expandieren wollen. Im Rahmen der Maßnahmen des „Standortmarketings für wertschöpfende Unternehmensansiedlungen“ plant die Invest in MV GmbH die Durchführung einer Verhandlungsvergabe zur Vergabe eines Auftrages an ein Dienstleistungsunternehmen zur Akquisition von ansiedlungswilligen Unternehmen aus dem deutschen (u.a. BY, BW, NRW) und europäischen (u.a. Österreich, Schweiz, Niederlande, Skandinavien) Mittelstand. Maßgabe für die Durchführung dieses Beschaffungsvorhabens sind die aktuell gültigen landesvergaberechtlichen Bestimmungen in Mecklenburg-Vorpommern (insb. Vergabegesetz MV und Vergabeerlass MV) und die allgemeinen Bestimmungen der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO).

I. Beschreibung des Auftrages:

Das Land Mecklenburg-Vorpommern unterstützt die Ansiedlung von produzierenden Unternehmen aus den Branchen Erneuerbare Energien, Ernährungsindustrie, Maritime Industrie, Maschinenbau, Medizintechnik, Kreislaufwirtschaft, Bioökonomie und Biotechnologie sowie Pharmazie aus dem nationalen und internationalen Mittelstand aktiv, um die wirtschaftliche Struktur der Region nachhaltig zu gestalten. Vielversprechende Märkte und eine hervorragende Infrastruktur, qualifizierte Arbeitskräfte, gewinnbringende Synergien und schnelle Genehmigungen, eine gesunde Umwelt sowie Investitionsförderungen begünstigen die Ansiedlung neuer Unternehmen aus aktiven Vermarktungsmaßnahmen wie dieser Lead Generation. Unterstützt werden die hiesigen Unternehmen durch Netzwerke, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, mit denen innovative Ideen zu marktfähigen Produkten entwickelt und somit die Wertschöpfung in der Region gesteigert werden. Renommierete Unternehmen, wie u.a. Ypsomed AG, Cortronik GmbH, Liebherr MCC-tec GmbH, APEX Energy GmbH, Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG, BVS Systemtechnik GmbH, Cosun Beet Company GmbH & Co. KG wissen die Standortvorteile von Mecklenburg-Vorpommern zu schätzen. Dynamische Entwicklungen sowie steigende Beschäftigungszahlen zeigen das Zukunftspotential von Mecklenburg-Vorpommern.

In Deutschland sind die mittelständischen Unternehmen das Rückgrat der Wirtschaft. Damit ist gemeint, dass die Unternehmenslandschaft in Deutschland insbesondere von mittelständischen Unternehmen geprägt ist, welche den überwiegenden Teil der gesamten Wirtschaft ausmachen. Mittelständische Unternehmen sind entscheidend für Wachstum und Wohlstand einer Volkswirtschaft. Sie schaffen Arbeitsplätze, bilden junge Menschen aus und prägen durch Investitionen die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands. Mittelständische Unternehmen sind ein wichtiger Faktor gerade für ländliche Regionen. Dort mangelt es oft an Arbeits- und Ausbildungsplätzen, da große Konzerne eher in Ballungszentren Jobs schaffen. Große mittelständische Unternehmen sind nicht nur in Baden-Württemberg und Bayern konzentriert, sondern auch in Nordrhein-Westfalen. Gerade aus diesen genannten Punkten ist es sinnvoll, mittelständische Unternehmen in das Bundesland Mecklenburg-Vorpommern einzuladen. Zudem wird entlang der Wertschöpfungsketten die Nähe der Zuliefererbetriebe immer wichtiger, sodass neue Vertriebswege oder Expansionen in Erwägung gezogen werden, um die Märkte im Norden Deutschlands oder in Skandinavien für sich zu gewinnen.

Laut dem Statistischen Bundesamt gab es im Jahr 2023 etwa 92.870 Unternehmen im Mittelstand. Im deutschen Unternehmenssektor waren im Jahr 2023 rund 35,9 Mio. Personen abhängig beschäftigt. Rund 19,1 Millionen – und damit mehr als die Hälfte der abhängig Beschäftigten in Unternehmen – haben ihren Arbeitsplatz in einem KMU. Sie erwirtschaften die Hälfte der Nettowertschöpfung in Deutschland und bieten mehr als 75 Prozent der Ausbildungsplätze an. 96 Prozent der deutschen Exporteure sind mittelständische

Unternehmen (Quelle: Statista GmbH). Etwa ein Drittel der Innovationsleistung deutscher Unternehmen kommt von Mittelständlern. Diese Leistung kommt im Wesentlichen von Unternehmen, die kontinuierlich Forschung und Entwicklung betreiben: 35 Prozent der Ausgaben für Innovationen und 38 Prozent der Ausgaben für Forschung und Entwicklung (Quelle: Bundesverband der Deutschen Industrie).

Aktuell belasten die Auswirkungen der ansteigenden Energiepreise und der hohen Inflation sowie die allgemeine weltwirtschaftliche Schwäche die deutsche Wirtschaft und somit auch den Mittelstand deutlich, die Wirtschaft in Europa befindet sich aktuell in einem erheblichen Veränderungsprozess. Mecklenburg-Vorpommern kann u.a. mit dem Label „grüne Produktion“ mit erneuerbaren Energien sowie ausreichend vorhandenen Produktions- und Gewerbeflächen in dieser Situation bei Unternehmen unterschiedlichster Branchen mit einem Alleinstellungsmerkmal punkten.

Ziel der Lead Generation ist es, durch eine gezielte Ansprache – Lead Generation – hochwertige **Gesprächstermine mit ansiedlungswilligen Unternehmen zu generieren** und danach im direkten Austausch über **ein persönliches Treffen und/oder durch die Teilnahme bei einem Business Event** direkte Kommunikationsmöglichkeiten mit der Politik und der Wirtschaft aus Mecklenburg-Vorpommern aufzubauen. So können direkt im Gespräch weitere Antworten auf Fragen gegeben werden und gemeinsam mit dem Wirtschaftsministerium und Invest in MV konkrete Ansiedlungsoptionen aufgezeigt werden.

Als Zielgruppen werden Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe mit Ansiedlungsinteresse identifiziert, mit folgenden Branchenschwerpunkten: Erneuerbare Energien, Ernährungsindustrie, Maritime Industrie, Maschinenbau, Medizintechnik, Kreislaufwirtschaft, Bioökonomie und Biotechnologie sowie Pharmazie. Die Branchen sind dabei sehr weit gefasst und schließen Zulieferer und angrenzende Segmente ein. Mit dieser Ausrichtung sehen wir Potential für weitere wertschöpfende Ansiedlungen. Als ansiedlungswillige Unternehmen werden Firmen verstanden, die aktiv auf der Suche nach einem weiteren oder alternativen Standort zur Errichtung einer neuen Produktionskapazität sind.

Die folgenden formalen Kriterien zur Generierung von **hochwertigen** Gesprächsterminen mit nachfolgendem persönlichem Kennenlernen gelten für Direktansprachen:

1. Es werden Gesprächstermine mit Entscheidungsträgern (Geschäftsführung, Business Development Manager o.ä.) der jeweiligen Unternehmen vereinbart.
2. Die Mindestgröße der Unternehmen beträgt **100** Mitarbeiter. Der Fokus liegt auf produzierendem Gewerbe.
3. Die Qualität der Gesprächstermine wird folgendermaßen unterschieden:
 - a) Gespräche bzw. persönliche Termine mit **kurzfristigen Investment Leads bzw. neuen Unternehmen, die noch nicht in MV vertreten sind**: Unternehmen, die ein klar definiertes Ansiedlungsprojekt in Deutschland planen, mit Mecklenburg-Vorpommern als potenziellem Standort, im Laufe der nächsten **12 Monate**.
 - b) Gespräche bzw. persönliche Termine mit **mittelfristigen Investment Leads bzw. mit den Bestandsunternehmen, die direkt oder durch ein Partnerunternehmen bereits in MV vertreten sind**: Unternehmen, die ein eindeutiges Expansionsinteresse in Deutschland haben (innerhalb der nächsten **36 Monate**) und Genaueres über die aktuellen Standortvorteile in Mecklenburg-Vorpommern erfahren möchten.
4. Die Unternehmen interessieren sich für eine Ansiedlung und möchten nicht ausschließlich über Vertriebsmöglichkeiten in Mecklenburg-Vorpommern informiert werden.
5. Es werden keine Termine mit Dienstleistungsunternehmen, Hochschulen und anderen Wirtschaftsfördergesellschaften vereinbart.

II. Leistungsgegenstand:

1. Erstellung eines detaillierten Projekt-, Zeit- und Kostenplans zur Vorgehensweise und Methodik:

- a. z.B.: Analyse des aktuellen Zielmarktes zur Selektion erfolgsversprechender Unternehmen
 - b. z.B.: Erstellung einer Nutzenargumentation für den Wirtschaftsstandort Mecklenburg-Vorpommern im jeweiligen Bereich mit anschließender Auswertung, welche Standortkriterien für die ansiedlungswilligen Unternehmen aus diesem Teilbereich von hoher Bedeutung sind (beispielsweise Hafennähe, Forschungsinstitute, Rohstoffverfügbarkeit etc.)
 - c. z.B.: Überprüfung des eigenen Netzwerkes auf ansiedlungswillige Unternehmen
2. Identifizierung von ansiedlungswilligen Unternehmen.
 3. Abgleich der vorselektierten Kontakte mit Invest in Mecklenburg-Vorpommern GmbH.
 4. Erstansprache der Unternehmen und Auslotung der Ansiedlungsabsichten.
 5. Vereinbarung der Gesprächstermine für Invest in MV mit Entscheidungsträgern der ansiedlungswilligen Unternehmen **als persönliche Einzeltermine und/oder durch die Teilnahme bei einem Business Event.**
 6. Erstellung regelmäßiger monatlicher Projektstatusberichte.
 7. Aufarbeitung und Übergabe der kompletten Kontaktdaten und Nutzungsrechte der angesprochenen Unternehmen inklusive Firmenprofile an Invest in MV.
 8. Projektzeitraum: **Der Projektzeitraum beginnt am 01.03.2026 und endet am 31.12.2026.**

Weitere Einzelheiten zum Leistungsgegenstand entnehmen Sie bitte dem beigefügten Vertrag. Bitte unterbreiten Sie uns ein Angebot, wie viele Termine durch die Direktansprache in dem vorgegebenen Zeitraum zu den angegebenen Konditionen von Ihnen generiert werden. Bitte beachten Sie hierzu auch die angestrebte erfolgsorientierte Vergütung der Termine (siehe Punkt III.).

III. Umfang des Auftrages

Für den Auftrag steht ein Budget von höchstens **50.000,00 €** (inklusive der in Deutschland gesetzlich geschuldeten Mehrwertsteuer) zur Verfügung.

Bitte unterbreiten Sie uns ein Angebot für ein Zahlungsmodell unter Berücksichtigung der o.g. Aspekte: Direktansprache, erfolgsorientierte Vergütung für kurzfristige und mittelfristige Investment Leads. Diese Erfolgsvergütung ist im maximalen Budget von **50.000,00 €** inklusive der in Deutschland gesetzlich geschuldeten Mehrwertsteuer enthalten. Die Rechnungslegung erfolgt je eingereichtem und akzeptiertem Investment Lead. Gemäß § 56 der Landeshaushaltsordnung (LHO) Mecklenburg-Vorpommern sind keine Vorauszahlungen vor Empfang der erfolgten Leistung(en) möglich. Die Rechnungslegung kann monatlich erfolgen.

IV. Bedingungen des Vergabeverfahrens

1. Auskünfte zu den Vergabeunterlagen

Fragen der Bieter zum Vergabeverfahren oder zu den Vergabeunterlagen sind ausschließlich schriftlich per E-Mail oder per Brief an die in Punkt 8.5 bzw. 8.6 genannte Stelle zu richten. Sie werden in transparenter und gleichbehandelnder Weise beantwortet.

2. Unklarheiten in den Vergabeunterlagen

Enthalten die Vergabeunterlagen nach Auffassung des Bieters Unklarheiten, die die Preisermittlung beeinflussen können, so wird ein entsprechender Hinweis per E-Mail an die unter Punkt 8.5 genannte Stelle erbeten.

3. Öffnung der Angebote

Die Öffnung der **Angebote erfolgt am 23.02.2026 12:00 Uhr**. Bieter sind zur Angebotsöffnung nicht zugelassen.

4. Prüfung der Eignung der Bieter

Öffentliche Aufträge werden nur an fachkundige und leistungsfähige (geeignete) Unternehmen vergeben, die nicht nach den §§ 123 und 124 i. V. m. § 31 UVgO ausgeschlossen worden sind. Die Prüfung der Eignung der

Bieter erfolgt unter den Gesichtspunkten der finanziellen und wirtschaftlichen sowie fachlichen und technischen Leistungsfähigkeit insbesondere anhand der in Ziffer 8.2 genannten Unterlagen, Erklärungen und Nachweise.

5. Datenschutzklausel

Die von den Bietern erbetenen personenbezogenen Angaben werden im Rahmen des Vergabeverfahrens verarbeitet und gespeichert.

6. Hinweis, sofern kein Angebot abgegeben wird

Es steht den Angeschriebenen frei, auf diese Aufforderung zur Angebotsabgabe kein Angebot abzugeben. Für diesen Fall wird um eine kurze Mitteilung an die unter Ziffer 8.5 genannte Stelle gebeten.

7. Angaben zum Verhandlungsvergabeverfahren

7.1. Die Auftraggeberin behält sich ausdrücklich vor, bei den Bietern ergänzend Verhandlungsgespräche anzufragen und wird sich hierzu rechtzeitig mit den Bietern wegen weiterer Einzelheiten und zur Terminkoordinierung in Verbindung setzen. Dabei werden insgesamt der Transparenz- und Gleichbehandlungsgrundsatz beachtet.

7.2. Gegenstand der Verhandlungen können Zielgruppen der Termingenerierung und das Zahlungsmodell zur erfolgsorientierten Vergütung sein.

7.3. Die festgelegten Zuschlagskriterien bleiben unverändert.

7.4. Zuschlagskriterien

Einzelheiten zu den Zuschlagskriterien, einschließlich deren Gewichtung entnehmen Sie bitte **Punkt V**.

8. Angebots- und Bewerbungsbedingungen

8.1. Form und Inhalt der Angebote

8.1.1. Äußere Form

Angebote per Post oder Kurier sind als solche zu kennzeichnen und in einem fest verschlossenen Umschlag bei der unter Ziffer **8.6**. angegebenen Stelle einzureichen.

8.2. Beizufügende Unterlagen

Für die Beurteilung der Eignung des Bieters sind folgende Unterlagen, vom Bieter unterschrieben mit dem Angebot einzureichen:

8.2.1. Aktuell gültiger Auszug aus dem Gewerbezentralregister.

8.2.2. Unterschriebene Eigenerklärung über die Jahresbilanzsumme, den Gesamtumsatz des Bewerbers und seinen Umsatz für entsprechende Dienstleistungen in den letzten drei Geschäftsjahren.

8.2.3. Eigenerklärung, dass kein Insolvenzverfahren gegen den Bewerber läuft, bzw. dass keine Liquidation stattfindet.

8.2.4. Eigenerklärung, dass die Steuerverpflichtungen gegenüber der Finanzbehörde erfüllt worden sind.

8.2.5. Ein Nachweis über zwei wesentliche, mit dem Auftragsgegenstand eng verbundene und innerhalb der letzten drei Jahre erbrachte Leistungen (Referenzen), jeweils mit einer aussagekräftigen inhaltlichen Beschreibung, ferner mit Angabe des Rechnungswertes, der Leistungszeit sowie der öffentlichen oder privaten Auftraggeber der erbrachten Dienstleistungen.

- 8.2.6. Eine Eigenerklärung, aus der das jährliche Mittel, der vom Bewerber in den letzten drei Jahren Beschäftigten und die Anzahl seiner Führungskräfte ersichtlich ist.
- 8.2.7. Unterschriebene Mindestlohnklärung gem. II.1.3 und 1.4 des Vergabeerlasses MV
- 8.2.8. Nachweis ausreichender Berufshaftpflichtversicherungsdeckung (Versicherungssumme mindestens 100.000 € zur Abdeckung von Vermögensschäden, einschließlich Schadensersatzforderungen, immaterieller und sonstiger finanzieller Schäden sowie Sachschäden) durch Vorlage der Versicherungspolice.

Die Nachweise / Erklärungen dürfen nicht älter als **4 Monate** sein, gerechnet vom Datum des Eingangs bei der Invest in Mecklenburg-Vorpommern GmbH.

8.3. Kostenerstattung

Die Angebotserstellung wird nicht vergütet. Die Vervielfältigungskosten für die Versendung dieser Angebotsunterlagen werden nicht erstattet.

8.4. Nebenangebote/Änderungsvorschläge

Nebenangebote sind nicht zulässig.

8.5. Bieterfragen

Sie haben die Möglichkeit, bis zum 09.02.2025 um 12:00 Uhr Bieterfragen per E-Mail zu stellen. Diese werden - für alle Interessenten einsehbar – fortlaufend anonymisiert beantwortet. Bitte adressieren Sie Ihre Fragen an folgende E-Mail-Adresse malieva@invest-in-mv.de.

8.6. Abgabe der Angebote

Angebote müssen bis zum **23.02.2026, 12:00 Uhr** per Post oder E-Mail bei der folgenden Stelle eingegangen sein:

Invest in Mecklenburg-Vorpommern GmbH

z.Hd.: Dr. Elena Malieva, Senior Beraterin

Schlossgartenallee 15

19061 Schwerin

E-Mail: malieva@invest-in-mv.de

Fristgerechte Angebote per E-Mail werden akzeptiert. Später eingehende Angebote werden nicht berücksichtigt. Die Auftraggeberin behält sich die Nachforderung fehlender bzw. unvollständiger Unterlagen vor. Dies gilt nicht für Angebote, die nicht die erforderlichen Preisangaben enthalten, es sei denn, es handelt sich um unwesentliche Einzelpositionen, deren Einzelpreise den Gesamtpreis nicht verändern oder die Wertungsreihenfolge und den Wettbewerb nicht beeinträchtigen.

Die Auftraggeberin behält sich ferner vor, das Verfahren nach Maßgabe des § 48 UVgO aufzuheben.

Der Umschlag ist mit dem Vermerk

Bitte nicht öffnen!

z.H. Dr. Elena Malieva

Angebot: Lead Generation Mittelstand

Ende der Ausschreibungsfrist: 23.02.2026

zu kennzeichnen.

8.7. Sprache

Die Angebote sowie sämtliche beizubringende Erklärungen und weitergehende Korrespondenz sind in deutscher Sprache abzufassen. Einem Schriftstück, das in einer anderen Sprache abgefasst ist, ist eine beglaubigte oder von einem öffentlich bestellten oder beeidigten Übersetzer oder Dolmetscher angefertigte Übersetzung beizufügen.

8.8. Geltung der VOL/B

Grundlage für die Vertragsdurchführung ist zudem die VOL/B in der zum Zeitpunkt der Angebotsabgabe geltenden Fassung.

8.9. Bindefrist

Die Bindefrist endet am 31.03.2026.

V. Zuschlagskriterien

Das wirtschaftlich günstigste Angebot wird aufgrund der nachstehenden Qualitätskriterien und Gewichtungen, neben dem Preis, den Zuschlag erhalten:

1. Konzept und Methodik	30%
2. Erfahrungen/ Referenzen in der Investorenakquise	30%
3. Anzahl der hochwertigen Terminvereinbarungen	40%

Erläuterungen: Die Kriterien werden mit Punktzahlen zwischen 0 und 3 bewertet. Dabei bedeuten die Punktzahlen folgendes:

- 0: das Angebot wird den Erwartungen nicht gerecht
- 1: das Angebot erfüllt die Mindesterwartungen
- 2: das Angebot erfüllt die Erwartungen voll, ist aber nicht hervorragend
- 3: das Angebot erfüllt die Erwartungen in hervorragender Weise

Das Angebot des Bewerbers darf bei keinem Kriterium weniger als einen Punkt erreichen. Die jeweiligen Punktzahlen werden mit den zugehörigen Gewichtungen multipliziert. Die Summe dieser Produkte muss mindestens den Wert 200 erreichen. Diese Summe wird dann **durch den angebotenen Preis dividiert**. Die höchste so gewonnene Kennzahl ist maßgeblich für den Zuschlag.

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Nach Eingang und Sichtung Ihrer Angebotsunterlagen werden wir uns kurzfristig mit Ihnen in Verbindung setzen.

Wir freuen uns auf Ihr Angebot.

Mit freundlichen Grüßen

Thomas Einsfelder

ppa. Ursula Goldacker