

Germany-Düsseldorf: Business and management consultancy services

OJ S 25/2021 05/02/2021

Contract notice**Services****Legal Basis:**

Directive 2014/24/EU

Section I: Contracting authority

I.1. Name and addresses

Official name: Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

Postal address: Berger Allee 25

Town: Düsseldorf

NUTS code: DEA11 Düsseldorf, Kreisfreie Stadt

Postal code: 40213

Country: Germany

E-mail: zentrale-Vergabestelle@mwide.nrw.de

Telephone: +49 211617720

Fax: +49 21161772795

Internet address(es):

Main address: <https://www.wirtschaft.nrw>

I.3. Communication

The procurement documents are available for unrestricted and full direct access, free of charge, at: <https://www.evergabe.nrw.de/VMPSatellite/notice/CXS7YYFY09/documents>

Additional information can be obtained from the abovementioned address

Tenders or requests to participate must be submitted electronically via: <https://www.evergabe.nrw.de/VMPSatellite/notice/CXS7YYFY09>

I.4. Type of the contracting authority

Regional or local authority

I.5. Main activity

Economic and financial affairs

Section II: Object

II.1. Scope of the procurement**II.1.1. Title**

Konzeption, Aufbau und Durchführung eines Skalierungsprogramms für Start-ups in Nordrhein-Westfalen

Reference number: 2021-010

II.1.2. Main CPV code

79410000 Business and management consultancy services

II.1.3. Type of contract

Services

II.1.4. Short description

Das Start-up Ökosystem Nordrhein-Westfalen hat sich in den letzten Jahren positiv entwickelt: Es weist mit über 1.600 auf <https://startups.nrw> registrierten Start-ups eine signifikante Größe auf. Die dichte Hochschullandschaft sowie die hohe Konzentration von internationalen Konzernen sowie exportorientiertem Mittelstand sorgen für ein Hochtechnologieumfeld sowie einen signifikanten lokalen Absatzmarkt, insbesondere im Bereich der Industrietechnik und der B2B-Geschäftsmodelle.

Eine vom Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIDE) in Auftrag gegebene Untersuchung kam gleichwohl zu dem Ergebnis, dass das nordrhein-westfälische Ökosystem, insbesondere im internationalen Vergleich, einen deutlichen Rückstand in der Entwicklung von größeren Tech-Start-ups – dem so genannten „Scale-up-Segment“ – aufweist.

Dem nordrhein-westfälischen Ökosystem fehlen bis dato die positiven Effekte, die von stark entwickelten Scale-up-Segmenten ausgehen – in Bezug auf Investitionen, ökonomische Wertentwicklung und Arbeitsmarkteffekte. Hinzu kommt, dass dem Ökosystem „Vorbilder“ fehlen, die Gründungsinteressierte zum Gründen bewegen sowie Gründerinnen und Gründer ermutigen, den nächsten Schritt – idealerweise auf den internationalen Markt – zu gehen. Aus diesen Gründen gelingt es auch nicht, Skalierungserfahrung und Skalierungswissen systematisch aufzubauen.

Mit der vorliegenden Ausschreibung wird ein Auftragnehmer gesucht, der ein Skalierungsprogramm für Start-ups in Nordrhein-Westfalen konzeptioniert, aufbaut und umsetzt. Das Programm soll die bestehenden Schwächen adressieren und sich an Start-ups richten, die über ein nachweislich erfolgreiches und skalierbares Geschäftsmodell verfügen, jedoch ihr Potenzial national und international noch nicht systematisch ausschöpfen.

Das Programm soll einen entscheidenden Beitrag dazu leisten, dass sich bis 2025 ein substantielles Segment von Scale-ups entwickelt und Nordrhein-Westfalen in die Gruppe der Top-10 Start-up-Ökosysteme in Europa eintritt. Dies soll wiederum eine positive Sogwirkung für das gesamte Start-up-Ökosystem in Nordrhein-Westfalen auslösen, d. h., es soll einen merklichen Anstieg von Start-up-Gründungen auslösen.

II.1.5. Estimated total value

II.1.6. Information about lots

This contract is divided into lots: no

II.2. Description

II.2.3. Place of performance

NUTS code: DEA11 Düsseldorf, Kreisfreie Stadt

Main site or place of performance: Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen Berger Allee 25 40213 Düsseldorf Der Auftragnehmer soll für das Skalierungsprogramm eine zentral gelegene Repräsentanz in Nordrhein-Westfalen einrichten. In dieser Repräsentanz sollen Vor-Ort-Termine mit den Programmteilnehmern im Rahmen des Mentorings und des Peer-2-Peer Learnings sowie Seminare und Workshops stattfinden. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Scale-up-Programms sollen einen Arbeitsplatz in dieser Repräsentanz erhalten. Des Weiteren soll es möglich sein, kleinere Veranstaltungen in der Repräsentanz durchzuführen.

II.2.4. Description of the procurement

Auftragsgegenstand ist die Konzeption und der anschließende Aufbau und die Umsetzung eines Skalierungsprogramms für Start-ups in Nordrhein-Westfalen.

1. Konzeption des „Skalierungsprogramms“

Das Konzept muss folgende Leistungen enthalten:

a) Entwicklung eines geeigneten Namens und einer ansprechenden Wort-Bild-Marke.

Für das Skalierungsprogramm ist ein geeigneter Name zu finden sowie eine ansprechende Wort-Bild-Marke zu entwickeln. Die Vorschläge für den Namen und die Wort-Bild-Marke sollen innovativ sein und sowohl eine hohe Aufmerksamkeit als auch einen hohen Wiedererkennungswert erzeugen, und dies national wie international.

b) Design des Skalierungsprogramms:

Das Skalierungsprogramm soll sich als ein hochselektives Programm für die besten Start-ups in Nordrhein-Westfalen verstehen, die bereits nachhaltigen Umsatz erzielen und über ein signifikant großes und erfahrenes Managementteam und Personal verfügen. Bei den Teilnehmern soll es sich um Start-ups handeln, die das Potential haben, sich zu einem international operierenden Unternehmen zu entwickeln.

Der Auftraggeber geht derzeit von einem kohortenbasierten Programm aus. Pro Jahr soll eine Kohorte mit 10 bis 20 Start-ups starten. Die Programmdauer pro Kohorte soll bei 12 bis 24 Monaten liegen. Das Programm muss ein klares und transparentes Leistungsversprechen formulieren, welches Gründerinnen und Gründer davon überzeugt, sich für einen Zeitraum von 12 bis 24 Monaten in dem Programm zu engagieren.

Das Programm soll die 4 Bausteine Mentorship, Peer2Peer-Learning, Seminare/Workshops und Softlanding-Pad umfassen. Der Auftraggeber misst dem Baustein Mentorship dabei eine herausgehobene Bedeutung zu.

Weitere Aufgaben des Auftragnehmers betreffen die Bereiche:

- Teilnehmerakquise und Auswahlprozess,
- Gewinnung/Aktivierung von Investoren,
- Einbindung des nordrhein-westfälischen Start-up-Ökosystems,
- Durchführung von/Beteiligung an Start-up-Veranstaltungen.

Außerdem wird erwartet, dass das Skalierungsprogramm eine zentral gelegene Repräsentanz in Nordrhein-Westfalen erhält, in der Vor-Ort-Termine mit den Programmteilnehmern im Rahmen des Mentorings und des Peer-2-Peer Learnings sowie Seminare und Workshops und kleinere Veranstaltungen durchgeführt werden können.

Im Rahmen des Programmdesigns ist der polyzentrischen Struktur von Nordrhein-Westfalen Rechnung zu tragen. Nicht nur als Folge der Corona-Pandemie, sondern auch zur Überbrückung räumlicher Distanzen ist das Scale-up-Programm als Format zu entwickeln, das sowohl aus persönlichen als auch aus virtuellen Treffen der Programmteilnehmer besteht.

c) Mediakonzept:

Aufgabe des Auftragnehmers ist es außerdem, das Skalierungsprogramm zu bewerben. Ziel ist, das Skalierungsprogramm sowohl bei der Zielgruppe, als auch bei den zahlreichen Akteuren des Start-up Ökosystems NRW und auch bei nationalen und internationalen Multiplikatoren und Investoren bekannt zu machen und den Bekanntheitsgrad und das Renommee des Programms kontinuierlich zu steigern. Zusätzliche fortlaufende Mediaaktivitäten sind notwendig, um über Fortschritte und Erfolge der Teilnehmer zeitnah zu informieren.

Der Auftragnehmer soll die Akteure des Start-up-Ökosystems NRW und weitere Multiplikatoren dazu motivieren, für das Scale-up-Programm innerhalb ihrer Portfolios /Einflussbereiche zu werben. Die Maßnahmen sollen möglichst innovativ sein und eine hohe Aufmerksamkeit erregen. Das vorzulegende Mediakonzept soll auch darauf abzielen, Nordrhein-Westfalen national wie international als Top-Standort für Start-ups und Digitalisierung zu positionieren.

2. Umsetzung des Konzepts:

Im Rahmen von Aufbau und Umsetzung des Skalierungsprogramms nach dem zu erarbeitenden Konzept mit den zuvor beschriebenen Elementen a) bis c) sind folgende Leistungen zu erbringen:

- Aufbau und Umsetzung des Skalierungsprogramms mit den skizzierten Programmbausteinen und den weiteren Leistungsbausteinen,
- Umsetzung des Mediakonzeptes,
- Budgetsteuerung, -kontrolle und -abrechnung,
- Wirksamkeitskontrolle des Skalierungsprogramms durch ein mit dem Auftraggeber zu entwickelnden Kennzahlen-System und einem fortlaufenden Planungs-, Budgetierungs- und Berichtsprozess,
- Kontinuierliche Abstimmung mit dem Auftraggeber.

Detaillierte Informationen zum Auftragsinhalt sind den Vergabeunterlagen zu entnehmen.

Die Leistungserbringung soll spätestens am 1. September 2021 beginnen. Die erste Kohorte soll so früh wie möglich, spätestens im 1. Quartal 2022 ins Programm starten. Eine zweite Kohorte soll im 1. Quartal 2023 folgen. Die Leistungserbringung endet mit Abschluss der zweiten Kohorte. Der Auftraggeber hat die Möglichkeit, den Vertrag zweimal optional zu verlängern, um eine dritte und eine vierte Kohorte zu beauftragen.

II.2.5. Award criteria

Price is not the only award criterion and all criteria are stated only in the procurement documents

II.2.6. Estimated value

II.2.7. Duration of the contract, framework agreement or dynamic purchasing system

Start: 01/09/2021 End: 31/12/2026

This contract is subject to renewal: yes

Description of renewals:

Der Auftraggeber hat die Möglichkeit, den Vertrag zweimal zu verlängern, um eine dritte und eine vierte Kohorte zu beauftragen. Der Auftraggeber teilt dem Auftragnehmer spätestens ein halbes Jahr vor dem potenziellen Start der dritten bzw. vierten Kohorte mit, ob dies gewünscht ist. Sofern notwendig, wird dann der Vertrag bis zur Beendigung der zusätzlich beauftragten Kohorte verlängert, längstens jedoch bis 31.12.2026.

II.2.9. Information about the limits on the number of candidates to be invited

Envisaged minimum number: 3 Maximum number: 5 Objective criteria for choosing the limited number of candidates:

Unter den Teilnahmeanträgen, die die formalen Anforderungen vollständig erfüllen und alle einzureichenden Erklärungen, Angaben und Nachweise enthalten, wählt der Auftraggeber mindestens 3 und maximal 5 Bewerber bzw. Bewerbergemeinschaften aus, die zur Abgabe eines ersten Angebots aufgefordert werden. Die Auswahl erfolgt dabei auf Grundlage der nach Ziffer III.1.3) lit. a) bis c) vorzulegenden Referenzen. Bewertet wird die Qualität der Nachweise im Hinblick auf die in der Aufgabenbeschreibung definierten Anforderungen. Dabei bildet die inhaltliche Vergleichbarkeit den Schwerpunkt. Nachrangig wird auch die Häufigkeit (Anzahl) von vergleichbaren Referenztätigkeiten berücksichtigt.

II.2.10. Information about variants

Variants will be accepted: no

II.2.11. Information about options

Options: yes

Description of options:

Der Auftraggeber hat die Möglichkeit, den Vertrag zweimal zu verlängern, um eine dritte und eine vierte Kohorte zu beauftragen. Der Auftraggeber teilt dem Auftragnehmer spätestens ein halbes Jahr vor dem potenziellen Start der dritten bzw. vierten Kohorte mit, ob dies gewünscht ist. Sofern notwendig, wird dann der Vertrag bis zur Beendigung der zusätzlich beauftragten Kohorte verlängert, längstens jedoch bis 31.12.2026.

II.2.13. Information about European Union funds

The procurement is related to a project and/or programme financed by European Union funds:
no

II.2.14. Additional information

Section III: Legal, economic, financial and technical information

III.1. Conditions for participation

III.1.1. Suitability to pursue the professional activity, including requirements relating to enrolment on professional or trade registers

List and brief description of conditions:

Der Bewerber bzw. jedes Mitglied der Bewerbergemeinschaft muss mit dem Teilnahmeantrag einen Nachweis (nicht älter als 1 Jahr) der Eintragung in einem Berufs- oder Handelsregister gemäß § 44 Abs. 1 VgV (oder vergleichbare, weitere Register) vorlegen.

III.1.2. Economic and financial standing

List and brief description of selection criteria:

Der Bewerber bzw. jedes Mitglied der Bewerbergemeinschaft muss eine Bankerklärung (nicht älter als 1 Jahr) zum Nachweis der Bonität vorlegen.

Minimum level(s) of standards possibly required:

Bei Bewerbergemeinschaften werden die Nachweise grundsätzlich – soweit einschlägig – von allen Mitgliedern der Bewerbergemeinschaft gefordert. Bei den Nachweisen zur wirtschaftlichen, finanziellen und technischen, beruflichen Leistungsfähigkeit ist der Nachweis bezogen auf die jeweilige Teilleistung zu erbringen.

III.1.3. Technical and professional ability

List and brief description of selection criteria:

Der Auftraggeber legt besonderen Wert auf eine hohe Fach- und Branchenkenntnis des Bewerbers bzw. der Bewerbergemeinschaft im Themenfeld der Skalierung und Internationalisierung von Start-ups. Erwartet werden außerdem Erfahrungen beim Auf-/Ausbau und der Betreuung von internationalen Netzwerken. Darüber hinaus hat der Bewerber seine bestehende Vernetzung mit dem nordrhein-westfälischen Start-up-Ökosystem zu belegen.

Daher sind zum Nachweis der technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit von dem Bewerber bzw. der Bewerbergemeinschaft nachfolgende Unterlagen mit der Bewerbung vorzulegen:

a) Mindestens eine einschlägige Referenz, nicht älter als 3 Jahre, die eine hohe Kompetenz und Erfahrung mit der Organisation und Durchführung eines hybriden Acceleration-Programms für Start-ups oder Scale-ups belegt, das sowohl Präsenz- als auch Remotetermine beinhaltet.

b) Referenzen, die eine Unterstützung und Vernetzung des Bewerbers belegen, in Form von mindestens 3 Letter of Intent (LOI) je folgender Akteursgruppe:

— nordrhein-westfälische und/oder internationale Start-up-Mentoren, die erfolgreich gegründet oder auf C-Level Niveau gearbeitet haben,

- Venture Capital-Firmen, die Expertise in B2B oder Deep Tech Start-ups vorweisen können,
- Hubs aus internationalen Start-up-Ökosystemen, die als Soft-Landing Pad in relevanten internationalen Zielmärkten fungieren würden,
- Acceleratoren und Inkubatoren aus Nordrhein-Westfalen, die einen stetigen Zufluss an aussichtsreichen Bewerbern in Aussicht stellen.

c) Mindestens eine einschlägige Referenz, nicht älter als 3 Jahre, die Expertise und Erfolg beim Aufbau und/oder der Stärkung eines Start-up Ökosystems belegt.

d) Mindestens 2 Referenzen, nicht älter als 3 Jahre, die Expertise und Erfolg bei der Erschaffung und Kommunikation einer Marke belegen.

e) Mindestens 2 Referenzen, nicht älter als 3 Jahre, die die Kompetenz in den Bereichen Mediaplanung und Umsetzung von Mediakonzepten belegen.

Minimum level(s) of standards possibly required:

Bei Bewerbungsgemeinschaften werden die Nachweise grundsätzlich – soweit einschlägig – von allen Mitgliedern der Bewerbungsgemeinschaft gefordert. Bei den Nachweisen zur wirtschaftlichen, finanziellen und technischen, beruflichen Leistungsfähigkeit ist der Nachweis bezogen auf die jeweilige Teilleistung zu erbringen.

Bitte ordnen Sie in Ihrem Teilnahmeantrag die eingereichten Referenzen den o. a. Bereichen (a bis e) klar und eindeutig zu. Bei allen Referenzen ist der Auftraggeber, der Auftragsinhalt, der Leistungszeitraum (Beginn und Ende unter Angabe von Monat und Jahr) sowie die Größenordnung des Auftragswerts anzugeben. Außerdem ist ein Ansprechpartner beim Auftraggeber (Organisationseinheit oder Person) zu benennen.

Sofern die geforderten Angaben und Nachweise nicht vorgelegt werden können, hat der Bewerber bzw. die Bewerbungsgemeinschaft die Gründe hierfür dazulegen und in anderer geeigneter Weise seine bzw. ihre Kompetenz zur Durchführung des Auftrags zu belegen.

III.2. Conditions related to the contract

III.2.3. Information about staff responsible for the performance of the contract

Obligation to indicate the names and professional qualifications of the staff assigned to performing the contract

Section IV: Procedure

IV.1. Description

IV.1.1. Type of procedure

Competitive procedure with negotiation

IV.1.3. Information about a framework agreement or a dynamic purchasing system

IV.1.5. Information about negotiation

IV.1.8. Information about the Government Procurement Agreement (GPA)

The procurement is covered by the Government Procurement Agreement: no

IV.2. Administrative information

IV.2.2. Time limit for receipt of tenders or requests to participate

Date: 10/03/2021 Local time: 13:00

IV.2.3. Estimated date of dispatch of invitations to tender or to participate to selected candidates

Date: 23/04/2021

IV.2.4. Languages in which tenders or requests to participate may be submitted

German

Section VI: Complementary information

VI.1. Information about recurrence

This is a recurrent procurement: no

VI.3. Additional information

Die Kommunikation im Vergabeverfahren findet ausschließlich über den Vergabemarktplatz des Landes NRW statt.

Bekanntmachungs-ID: CXS7YYFYY09

VI.4. Procedures for review

VI.4.1. Review body

Official name: Vergabekammer Rheinland

Postal address: Zeughausstraße 2-10

Town: Köln

Postal code: 50667

Country: Germany

Fax: +49 2211472889

VI.4.3. Review procedure

Precise information on deadline(s) for review procedures:

Sieht sich ein am Auftrag interessiertes Unternehmen durch Nichtbeachtung von Vergabevorschriften in seinen Rechten verletzt, ist der Verstoß unverzüglich beim MWIDE NRW zu rügen (§ 160 Abs. 3 Nr. 1 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)). Verstöße, die aufgrund der Bekanntmachung oder der Vergabeunterlagen erkennbar sind, müssen spätestens bis zu der in der Bekanntmachung genannten Frist zur Abgabe der Teilnahmeanträge bzw. der in den Angebotsunterlagen genannten Frist zur Angebotsabgabe gegenüber dem MWIDE NRW geltend gemacht werden (§ 160 Abs. 3 Nr. 2-3 GWB). Teilt das MWIDE NRW dem Unternehmen mit, seiner Rüge nicht abhelfen zu wollen, so besteht die Möglichkeit innerhalb von 15 Tagen nach Eingang der Mitteilung einen Antrag auf Nachprüfung bei der Vergabekammer zu stellen. Bieter, deren Angebote für den Zuschlag nicht berücksichtigt werden sollen, werden vor dem Zuschlag gem. § 134 GWB darüber informiert. Ein Vertrag darf erst 15 Kalendertage nach Absendung dieser Information durch das MWIDE NRW geschlossen werden; bei Übertragung per Fax oder auf elektronischem Weg beträgt diese Frist 10 Kalendertage. Sie beginnt am Tag nach Absendung der Information durch das MWIDE NRW.

VI.5. Date of dispatch of this notice

01/02/2021