ERLEBNIS BREMERHAVEN

LEISTUNGSBESCHREIBUNG

Projektleitung Vertrieb und Marktbearbeitung Flusskreuzfahrt für die Kooperation FLUSSKONTOR

Vergabenummer: 022/2026/AH

1. Allgemeine Angaben

1.1 Auftraggeber

Auftraggeber ist die in den Vergabeunterlagen benannte federführende Stelle der Kooperation FLUSSKONTOR.

Erlebnis Bremerhaven GmbH

1.2 Gegenstand des Vergabeverfahrens

Gegenstand des Vergabeverfahrens ist die Vergabe einer externen Dienstleistung zur Projektleitung, Vertriebsunterstützung und operativen Marktbearbeitung des Flusskreuzfahrtsegments für die Kooperation FLUSSKONTOR.

1.3 Rechtliche Grundlagen

Es gelten insbesondere:

- Bremisches Tariftreue- und Vergabegesetz (BremTtVG)
- Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), soweit einschlägig
- Vergabeverordnung (VgV), soweit einschlägig
- Unterschwellenvergabeordnung (UVgO), soweit einschlägig
- DSGVO
- Bremisches Datenschutzgesetz (BremDSG)

2. Hintergrund und Zielsetzung

FLUSSKONTOR ist eine Kooperation touristischer und wirtschaftsfördernder Akteure entlang der Flüsse Ems und Weser.

Ziel der Kooperation ist die nachhaltige Entwicklung und Vermarktung der Gebietskulisse als attraktive Flusskreuzfahrtdestination.

Zur Unterstützung dieser Zielsetzung soll eine externe Projektleitung beauftragt werden.

Der Schwerpunkt liegt auf der aktiven und direkten B2B-Marktbearbeitung gegenüber Reedereien, Veranstaltern, Charteranbietern, DMCs/Incoming-Agenturen, Gruppenreiseanbietern sowie weiteren für die Vermarktung relevanten Marktakteuren.

Ziele des Auftrags sind insbesondere:

- Erhöhung der Wahrnehmung der Gebietskulisse im Flusskreuzfahrtmarkt,
- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung belastbarer Marktbeziehungen sowie Erschließung neuer relevanter Kontakte,
- stärkere Berücksichtigung der Gebietskulisse und ihrer Angebote in Routing-, Ausflugs- und Reiseprogrammen relevanter Marktakteure,
- Unterstützung bei der Entwicklung und Weiterentwicklung marktgerechter und routingfähiger Angebote und Landerlebnisse,
- bessere vertriebliche Nutzung bestehender und die Erschließung zusätzlicher Marktpotenziale,
- Verbesserung der Marktpositionierung der Region und Förderung zusätzlicher touristischer Wertschöpfung,
- Unterstützung der Partner bei vertriebsrelevanten Fragestellungen.

Ein bestimmter wirtschaftlicher Erfolg, insbesondere konkrete Schiffsanläufe, Vertragsabschlüsse oder Umsatzerfolge, wird nicht geschuldet.

3. Leistungsgegenstand

Gegenstand des Auftrags ist die eigenverantwortliche Durchführung vertriebs- und marktorientierter Aktivitäten für die Kooperation FLUSSKONTOR.

Der Schwerpunkt des Auftrags liegt auf dem unmittelbaren Zugang zu relevanten Marktakteuren, der aktiven Akquise, der Entwicklung belastbarer Vertriebsbeziehungen und der Anbahnung konkreter Geschäftsmöglichkeiten. Koordinations-, Abstimmungs- und Berichtspflichten dienen diesen Vertriebszielen und sind auf das hierfür erforderliche Maß zu begrenzen. Die externe Projektleitung ist nicht zur allgemeinen Betreuung oder Verwaltung der Kooperationsstruktur vorgesehen.

Der Auftrag umfasst insbesondere:

Pflichtleistungen

- aktive B2B-Marktbearbeitung und Ansprache relevanter Marktakteure
- Markt-, Standort- und Potenzialanalyse
- Vertriebsplanung
- Angebots- und Routenentwicklung
- Branchen- und Vertriebsaktivitäten
- Partner- und Leistungsträgerkoordination
- Reporting und Vertriebsdokumentation
- Wissenssicherung

Bedarfsabhängige Leistungen

Im Verlauf der Projektbearbeitung können innerhalb des vereinbarten Leistungsumfangs insbesondere folgende Bedarfe entstehen:

- vertiefende Markt-, Standort- und Potenzialanalysen
- zusätzliche Workshop- und Austauschformate
- erweiterte Produktentwicklungsprozesse
- zusätzliche Branchen- und Vertriebsaktivitäten

Diese Leistungen sind im Rahmen der Angebots- und Ressourcenplanung angemessen zu berücksichtigen. Sie werden nur erbracht, soweit sich hierfür im Projektverlauf ein fachlicher Bedarf ergibt und eine entsprechende Abstimmung mit der Auftraggeberin erfolgt.

Ein Anspruch auf Durchführung einzelner bedarfsabhängiger Leistungen oder auf eine gesonderte Vergütung hierfür besteht nicht.

Nicht Gegenstand des Auftrags sind:

- Geschäftsführung der Kooperation
- Arbeitnehmerüberlassung
- rechtsgeschäftliche Vertretung der Auftraggeberin ohne gesonderte Vollmacht
- Reiseveranstaltertätigkeiten
- allgemeine Verwaltungs- oder Geschäftsstellenaufgaben außerhalb des Vertriebsauftrags

4. Leistungsbaustein 1 – B2B-Marktbearbeitung

Der Auftragnehmer übernimmt die aktive und direkte B2B-Bearbeitung relevanter Marktakteure des Flusskreuzfahrtsegments. Ziel ist der systematische Aufbau, die Pflege und die Weiterentwicklung belastbarer Marktbeziehungen.

Der Schwerpunkt der Marktbearbeitung liegt auf dem deutschen Markt. Internationale Marktakteure sind ergänzend einzubeziehen, soweit dies aufgrund ihrer Bedeutung für die Gebietskulisse und die Zielerreichung sachlich geboten ist. Dies kann insbesondere relevante Marktakteure in angrenzenden europäischen Märkten, etwa den Niederlanden, umfassen.

Hierzu gehören insbesondere:

- Identifikation und Priorisierung relevanter Reedereien, Veranstalter, Charterunternehmen, DMCs/Incoming-Agenturen, Gruppenreiseanbieter sowie weiterer für die Vermarktung relevanter Marktakteure,
- Identifikation relevanter Produkt-, Routing- und sonstiger Entscheidungsverantwortlicher,

- Vorbereitung und Durchführung direkter Akquise-, Vertriebs- und Entwicklungsgespräche,
- kontinuierliche Pflege und Weiterentwicklung von Marktkontakten,
- systematische Nachverfolgung vereinbarter bzw. empfohlener nächster Schritte,
- Dokumentation der vertriebsrelevanten Kontakte, Gesprächsergebnisse und Folgemaßnahmen.

Die Marktbearbeitung ist zielgerichtet, kontinuierlich und nachvollziehbar zu dokumentieren.

5. Leistungsbaustein 2 – Marktanalyse und Vertriebsstrategie

Der Auftragnehmer erstellt innerhalb der ersten Projektphase eine strukturierte Markt-, Standort- und Potenzialanalyse.

Diese umfasst insbesondere:

- Analyse und Priorisierung relevanter Zielmärkte, wobei der Schwerpunkt auf dem deutschen Markt liegt und relevante internationale Märkte ergänzend berücksichtigt werden,
- Identifikation und Einordnung relevanter Marktteilnehmer und Entscheidungsstrukturen,
- Analyse von Marktpotenzialen, Nachfrageentwicklungen und Markttrends,
- Bewertung des Wettbewerbsumfeldes und der Marktposition der Gebietskulisse,
- Analyse der für Marktbearbeitung und Routing relevanten nautischen, infrastrukturellen und betrieblichen Rahmenbedingungen, insbesondere hinsichtlich Liegeplätzen, Schleusen, Schiffsdimensionen, Betriebsbedingungen sowie Ver- und Entsorgungsmöglichkeiten,
- Identifikation vertriebsrelevanter Chancen, Hemmnisse und Entwicklungspotenziale,
- Ableitung konkreter Handlungsempfehlungen für die weitere Marktbearbeitung und die FLUSSKONTOR-Partner.

Die Analyse dient der vertrieblichen Bewertung der Gebietskulisse. Eine technische Planung, infrastrukturelle Fachplanung oder eigenständige Umsetzung entsprechender Maßnahmen ist nicht Gegenstand der Leistung.

Auf Grundlage der Analyse erstellt der Auftragnehmer einen jährlichen Vertriebs- und Maßnahmenplan. Dieser soll insbesondere die priorisierten Zielmärkte und Marktakteure, die vorgesehenen Vertriebsaktivitäten sowie wesentliche Angebots-, Routing- und Entwicklungsbedarfe berücksichtigen.

Der Maßnahmenplan ist mindestens einmal jährlich fortzuschreiben und bei wesentlichen Marktveränderungen oder neuen vertriebsrelevanten Erkenntnissen anzupassen.

6. Leistungsbaustein 3 – Angebots- und Routenentwicklung

Der Auftragnehmer unterstützt die Partner bei der Bestandsaufnahme, marktseitigen Bewertung und Weiterentwicklung marktgerechter Angebote und Landerlebnisse für das Flusskreuzfahrtsegment.

Dies umfasst insbesondere:

- Erfassung und Bewertung vorhandener touristischer Angebote und Erlebnisbausteine hinsichtlich ihrer grundsätzlichen Eignung für den Flusskreuzfahrtmarkt,
- Identifikation von Angebotslücken, Entwicklungsbedarfen und vertriebsrelevanten Produktpotenzialen,
- Bewertung touristischer Potenziale im Hinblick auf Landausflüge, Aufenthaltsprogramme und routingfähige Angebotsansätze,
- Unterstützung bei der Strukturierung und Weiterentwicklung von Ausflugs- und Landerlebnisangeboten,
- Unterstützung bei der Entwicklung geeigneter Themen-, Reise- und Kombinationsangebote,
- Identifikation und Einbindung relevanter regionaler Leistungsträger, soweit dies für die Entwicklung marktgerechter Angebote erforderlich ist,
- Unterstützung bei der vertrieblichen Aufbereitung geeigneter Angebote für Reedereien, Veranstalter, DMCs/Incoming-Agenturen und weitere relevante Marktakteure.

Bei der Bewertung und Weiterentwicklung sind insbesondere die Anforderungen des Flusskreuzfahrtmarktes sowie relevante zeitliche, räumliche und routingbezogene Rahmenbedingungen zu berücksichtigen.

Die Verantwortung für die konkrete Umsetzung und Leistungserbringung verbleibt bei den jeweiligen Partnern und Leistungsträgern.

7. Leistungsbaustein 4 – Branchen- und Vertriebsaktivitäten

Ergänzend zur laufenden B2B-Marktbearbeitung identifiziert und bewertet der Auftragnehmer geeignete Branchenveranstaltungen und sonstige Vertriebsformate und unterstützt deren zielgerichtete vertriebliche Nutzung.

Hierzu gehören insbesondere:

- Identifikation und Bewertung geeigneter Fachmessen, Branchenveranstaltungen, Workshops und sonstiger B2B-Vertriebsformate,

- Vorbereitung und Organisation direkter Sales-Termine und weiterer direkter Kontakte zu relevanten Marktakteuren,
- Vorbereitung von Messe-, Veranstaltungs- und Workshopteilnahmen,
- Vereinbarung und Vorbereitung relevanter Gesprächstermine,
- Durchführung bzw. vertriebliche Begleitung von Gesprächen und Aktivitäten,
- Nachbereitung der Kontakte einschließlich systematischem Follow-up und Dokumentation,
- Ableitung konkreter Handlungsempfehlungen und weiterer Vertriebsmaßnahmen,
- bei fachlicher Zweckmäßigkeit Vorbereitung und Unterstützung geeigneter Informations- und Kennenlernformate für relevante Marktakteure, beispielsweise Fam-Trips.

Die Auswahl und Priorisierung der Aktivitäten erfolgt auf Grundlage der Vertriebsziele und des Vertriebs- und Maßnahmenplans. Konkrete Teilnahmen und Maßnahmen erfolgen im Rahmen der mit der Auftraggeberin abgestimmten Jahresplanung.

8. Leistungsbaustein 5 – Partner- und Leistungsträgerkoordination

Der Auftragnehmer unterstützt die Zusammenarbeit innerhalb der Kooperation sowie die vertriebsbezogene Einbindung relevanter regionaler Leistungsträger.

Hierzu gehören insbesondere:

- Teilnahme an Steuerungsrunden,
- Abstimmung vertriebsrelevanter Themen mit den FLUSSKONTOR-Partnern,
- Bündelung und strukturierte Weitergabe relevanter Markt-, Vertriebs- und Angebotsinformationen,
- Identifikation und Einbindung relevanter regionaler Leistungsträger, soweit dies für Marktbearbeitung, Angebotsentwicklung oder konkrete Vertriebsmaßnahmen erforderlich ist,
- Zusammenführung geeigneter Akteure bei konkreten Angebots- und Vertriebsfragen,
- Vermittlung relevanter Marktanforderungen, Rückmeldungen und Entwicklungsbedarfe zwischen Marktakteuren, Kooperationspartnern und regionalen Leistungsträgern,
- Unterstützung bei der Priorisierung von Maßnahmen,
- Vorbereitung vertriebsbezogener Entscheidungsgrundlagen.

Soweit sich aus der Marktbearbeitung Informations-, Austausch- oder Qualifizierungsbedarfe bei regionalen Leistungsträgern ergeben, sind diese zu identifizieren und den FLUSSKONTOR-Partnern einschließlich geeigneter Handlungsempfehlungen aufzuzeigen.

Der Auftragnehmer besitzt keine Weisungsbefugnis gegenüber den FLUSSKONTOR-Partnern oder den eingebundenen regionalen Leistungsträgern.

9. Leistungsbaustein 6 – Reporting, Vertriebsdokumentation und Wissenssicherung

Der Auftragnehmer dokumentiert die Projekt- und Vertriebsaktivitäten fortlaufend und stellt den FLUSSKONTOR-Partnern die für die Steuerung relevanten Informationen strukturiert zur Verfügung.

Die Dokumentation soll schlank, entscheidungs- und vertriebsorientiert erfolgen. Bereits vorhandene Kontakt- und Aktivitätsübersichten sind für die Berichte möglichst weiterzuverwenden; zusätzliche Dokumentations- und Gremienarbeit ohne erkennbaren Nutzen für Marktbearbeitung, Maßnahmensteuerung oder Wissenssicherung ist zu vermeiden.

Monatlich

- Kurzbericht (1–2 Seiten),
- Aktivitätenübersicht,
- Übersicht wesentlicher Gespräche und Kontakte einschließlich Bearbeitungsstand,
- wesentliche Gesprächsergebnisse und vereinbarte bzw. empfohlene nächste Schritte,
- aktuelle markt- und vertriebsrelevante Entwicklungen.

Quartalsweise

- ausführlicher Statusbericht,
- Bewertung des Bearbeitungsstandes wesentlicher Marktbeziehungen und Vertriebsaktivitäten,
- Darstellung relevanter Marktchancen, Hemmnisse und Entwicklungsbedarfe,
- Bewertung der Zielerreichung,
- Maßnahmenplanung für das Folgequartal,
- Vorstellung und Erörterung im Steuerungskreis.

Jährlich

- Jahresbericht,
- aktualisierte Marktbewertung,
- Bewertung der wesentlichen Vertriebsentwicklungen,
- Handlungsempfehlungen für die weitere Marktbearbeitung, Angebotsentwicklung und Partnersteuerung.

Relevante Rückmeldungen aus dem Markt sind fortlaufend so zu dokumentieren und an die FLUSSKONTOR-Partner zurückzuspielen, dass sie für die weitere Vertriebs-, Angebots- und Maßnahmenplanung genutzt werden können.

Zum Vertragsende erfolgt eine vollständige und strukturierte Übergabe aller projektrelevanten Informationen, insbesondere der Kontakt- und Vertriebsdokumentation, Gesprächsergebnisse, offenen Folgemaßnahmen und sonstigen Arbeitsergebnisse.

10. Arbeitsergebnisse und Meilensteine

Innerhalb von 4 Wochen nach Zuschlag

- Kick-off-Termin,
- Projektstruktur,
- Abstimmung der Jahresziele.

Innerhalb von 8 Wochen nach Zuschlag

- Markt-, Standort- und Potenzialanalyse einschließlich einer Bestandsaufnahme relevanter Angebote und Leistungsträger.

Innerhalb von 10 Wochen nach Zuschlag

- Vertriebs- und Maßnahmenplan auf Grundlage der Markt-, Standort- und Potenzialanalyse,
- Priorisierung der relevanten Zielmärkte, Marktakteure und Vertriebsaktivitäten.

Laufend

- aktive B2B-Marktbearbeitung,
- Durchführung und Nachbereitung der abgestimmten Branchen- und Vertriebsaktivitäten,
- Angebots- und Routenentwicklung,
- Partner- und Leistungsträgerkoordination,
- Vertriebsdokumentation und Reporting,
- Rückführung relevanter Marktinformationen und Handlungsempfehlungen an die FLUSSKONTOR-Partner.

Zum Vertragsende

- vollständige Projektdokumentation,
- strukturierte Übergabe sämtlicher Arbeitsergebnisse, Kontakt- und Vertriebsdokumentationen sowie offener Folgemaßnahmen.

10.1 Angebotskonzept zur Marktbearbeitung und Projektumsetzung

Mit dem Angebot ist ein Konzept zur Marktbearbeitung und Projektumsetzung einzureichen.

Das Konzept dient der Darstellung des vorgesehenen Vorgehens zur Erreichung der in dieser Leistungsbeschreibung definierten Ziele.

Das Konzept soll insbesondere Aussagen enthalten zu:

- Verständnis der Aufgabenstellung,
- Verständnis des Flusskreuzfahrtmarktes und der Gebietskulisse,
- Zielgruppen, Marktsegmenten und Priorisierung relevanter Zielmärkte unter Berücksichtigung des Schwerpunktes auf dem deutschen Markt,
- Vorgehensweise bei der aktiven direkten B2B-Marktbearbeitung sowie beim Aufbau und bei der Weiterentwicklung relevanter Marktbeziehungen,
- Vorgehensweise bei der Berücksichtigung vertriebsrelevanter Standort-, Infrastruktur- und Routingbedingungen,
- Vorgehensweise bei der Bewertung und Weiterentwicklung vorhandener Angebote und Landerlebnisse sowie bei der Einbindung relevanter Leistungsträger,
- Auswahl und Nutzung geeigneter Branchen- und Vertriebsaktivitäten,
- Maßnahmenplanung und Priorisierung der Aktivitäten,
- Vertriebs- und Kommunikationsmaßnahmen,
- Ressourcen- und Zeitplanung unter Berücksichtigung unterschiedlicher Projektphasen und Belastungsspitzen,
- Monitoring, Vertriebsdokumentation und Reporting,
- Zusammenarbeit mit den FLUSSKONTOR-Partnern und relevanten regionalen Leistungsträgern,
- Sicherstellung einer kontinuierlichen und umsetzbaren Projektbearbeitung.

Das Konzept soll das vorgesehene methodische Vorgehen und die Organisation der Leistungserbringung darstellen. Eine vollständige Vorwegnahme der nach Zuschlag zu erstellenden Markt-, Standort- und Potenzialanalyse, des Vertriebs- und Maßnahmenplans oder konkreter Angebotsentwicklungen ist nicht erforderlich.

Der Umfang des Konzeptes soll zehn DIN-A4-Seiten nicht überschreiten.

Das Konzept wird im Rahmen der Angebotswertung als Zuschlagskriterium berücksichtigt. Die Einzelheiten ergeben sich aus der Bewertungsmatrix (Anlage 1).

11. Anforderungen an den Auftragnehmer

Die benannte Projektleitung muss über nachweisbare Erfahrung in aktiver B2B-Marktbearbeitung, Akquise oder vergleichbaren vertriebsorientierten Tätigkeiten verfügen.

Darüber hinaus muss sie über nachweisbare Erfahrungen oder fundierte Kenntnisse in mindestens einem der folgenden Bereiche verfügen:

- touristischer B2B-Vertrieb,
- Destinationsmanagement,
- Kreuzfahrt- oder Flusskreuzfahrtmarkt,
- Gruppenreisegeschäft,

- vergleichbare touristische Vertriebs- oder Marktstrukturen.

Die benannte Projektleitung muss mindestens drei Jahre einschlägige Berufserfahrung in vertriebs- und marktbezogenen Tätigkeiten nachweisen.

Sie muss über ein für die ausgeschriebene Leistung ausreichendes Verständnis des Kreuzfahrt- bzw. Flusskreuzfahrtmarktes und seiner vertrieblichen Besonderheiten verfügen.

Die benannte Projektleitung muss darüber hinaus in der Lage sein, relevante internationale Marktakteure bei Bedarf professionell in englischer Sprache anzusprechen und zu betreuen.

Mindestens zwei vergleichbare Referenzprojekte aus den letzten drei Jahren sind nachzuweisen. Die benannte Projektleitung muss in den nachgewiesenen Referenzprojekten eine wesentliche fachliche oder organisatorische Verantwortung übernommen haben. Maßgeblich sind die von ihr persönlich verantworteten oder maßgeblich gesteuerten Leistungen.

Mindestens eine Referenz muss einen Bezug zu touristischen Vertriebsstrukturen, dem Gruppenreisegeschäft, dem Kreuzfahrtmarkt oder dem Flusskreuzfahrtsegment aufweisen.

Bestehende persönliche Kontakte oder Netzwerke zu bestimmten Reedereien, Veranstaltern oder sonstigen Marktakteuren sind keine Voraussetzung für die Leistungserbringung.

12. Projektleitung, persönliche Mitwirkung und Ansprechpartnerfunktion

Die Leistung wird unter der fachlichen Verantwortung einer im Angebot namentlich benannten Projektleitung erbracht.

Die benannte Projektleitung fungiert während der gesamten Vertragslaufzeit als zentrale Ansprechpartnerin bzw. zentraler Ansprechpartner für die Auftraggeberin und die Kooperationspartner.

Sie wirkt persönlich und maßgeblich an den wesentlichen vertrieblichen Kernleistungen mit und verantwortet insbesondere die strategische und operative Ausrichtung der Marktbearbeitung sowie die Kontinuität der relevanten Marktbeziehungen.

Ein Austausch der Projektleitung bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Auftraggeberin. Die Ersatzperson muss mindestens gleichwertig qualifiziert sein.

Der Auftragnehmer hat sicherzustellen, dass die Projektbearbeitung kontinuierlich erfolgt und nicht durch regelmäßig wechselnde Ansprechpartner oder Projektteams geprägt ist.

12.1 Einsatz weiterer Projektbeteiligter und Nachunternehmer

Weitere qualifizierte Projektbeteiligte können zur Leistungserbringung eingesetzt werden, soweit dadurch die persönliche Verantwortung, die maßgebliche Mitwirkung und die zentrale Ansprechpartnerfunktion der benannten Projektleitung nicht beeinträchtigt werden.

Zu den wesentlichen vertrieblichen Kernleistungen gehören insbesondere:

- aktive B2B-Marktbearbeitung,
- Ansprache und Weiterentwicklung relevanter Marktbeziehungen,
- Durchführung wesentlicher Akquise-, Vertriebs- und Entwicklungsgespräche,
- Entwicklung und Steuerung vertriebsrelevanter Maßnahmen,
- vertriebsbezogene Partner- und Leistungsträgerkoordination.

Die benannte Projektleitung muss an diesen Kernleistungen persönlich in einem Umfang mitwirken, der eine kontinuierliche fachliche Steuerung und Betreuung des Projektes sicherstellt.

Unterstützende fachliche, administrative oder organisatorische Leistungen können durch weitere Projektbeteiligte erbracht werden.

Die Gesamtverantwortung für die vertragsgegenständliche Leistung verbleibt beim Auftragnehmer.

12.2 Projektorganisation

Der Auftragnehmer hat mit dem Angebot die vorgesehene Projektorganisation darzustellen.

Hierbei sind insbesondere anzugeben:

- benannte Projektleitung,
- Aufgaben und Verantwortlichkeiten der Projektleitung,
- gegebenenfalls weitere projektbeteiligte Personen und deren vorgesehene Aufgaben,
- persönliche Mitwirkung der Projektleitung an den vertrieblichen Kernleistungen,
- Vertretungsregelungen,
- Sicherstellung einer kontinuierlichen Betreuung und Erreichbarkeit.

Die Projektorganisation muss eine konsistente, kontinuierliche und für den vorgesehenen Leistungsumfang geeignete Projektbearbeitung während der gesamten Vertragslaufzeit gewährleisten.

Die Größe des eingesetzten Teams ist dabei nicht maßgeblich; entscheidend sind klare Verantwortlichkeiten, Kontinuität und die tatsächliche Einbindung der benannten Projektleitung.

Die Projektorganisation wird im Rahmen der Angebotswertung berücksichtigt. Die Einzelheiten ergeben sich aus der Bewertungsmatrix (Anlage 1).

13. Ressourcen- und Zeitplanung

Die Auftraggeberin geht davon aus, dass die ausgeschriebene Leistung nicht dem Umfang einer Vollzeitstelle entspricht. Der erforderliche Ressourceneinsatz kann sich jedoch in Abhängigkeit von Projektphase, Marktaktivitäten und saisonalen bzw. veranstaltungsbedingten Schwerpunkten unterschiedlich über die Vertragslaufzeit verteilen.

Im Ressourcen- und Zeitmodell ist der persönliche Einsatz für direkte B2B-Marktbearbeitung, Akquise, Kontaktentwicklung und vertriebsbezogene Angebots- und Geschäftsentwicklung gesondert auszuweisen. Der Aufwand für interne Koordination, Steuerungsrunden, Berichtswesen und administrative Unterstützungsleistungen ist getrennt darzustellen und fachlich zu begründen. Das Ressourcenmodell muss erkennen lassen, dass der überwiegende fachliche Einsatz den vertrieblichen Kernleistungen zugutekommt. Eine starre prozentuale Zeitquote wird nicht vorgegeben.

Der Auftragnehmer hat im Angebot ein nachvollziehbares Ressourcen- und Zeitmodell darzustellen. Hierbei sind insbesondere anzugeben:

- das vorgesehene jährliche Stundenkontingent,
- der durchschnittliche monatliche Ressourceneinsatz,
- die vorgesehene Verteilung der Ressourcen auf die einzelnen Leistungsbausteine,
- der vorgesehene persönliche Ressourceneinsatz der benannten Projektleitung sowie gegebenenfalls der Einsatz weiterer Projektbeteiligter,
- die Berücksichtigung einer gegebenenfalls erhöhten Aufbau- und Analysephase,
- die Berücksichtigung bedarfsabhängiger Leistungen sowie saisonaler, veranstaltungs- oder vertriebsbedingter Belastungsspitzen,
- die Sicherstellung einer kontinuierlichen Marktbearbeitung und Betreuung während der gesamten Vertragslaufzeit.

Ein bestimmtes Mindeststundenkontingent wird nicht vorgegeben. Der dargestellte Ressourceneinsatz muss jedoch insgesamt plausibel und geeignet sein, die in der Leistungsbeschreibung vorgesehenen Leistungen und Arbeitsergebnisse fristgerecht, kontinuierlich und in der erforderlichen Qualität zu erbringen.

Die Angaben dienen der Plausibilitätsprüfung und werden im Rahmen der Angebotswertung berücksichtigt.

Die Auftraggeberin und der Auftragnehmer stimmen jährlich einen priorisierten Maßnahmenplan für die bereits vereinbarten Leistungen ab. Die Entscheidung über den Einsatz gesonderter Projektmittel und über externe Maßnahmen verbleibt bei den hierzu berechtigten Kooperationsgremien; aus dem Vertrag entsteht kein Anspruch auf ein bestimmtes externes Projektbudget.

Für die Angebotskalkulation sind je Vertragsjahr die geplanten Stunden, die Aufgabenverteilung und das Jahresfesthonorar auszuweisen. Ein degressiver Stundenverlauf ist möglich, aber nicht vorgeschrieben; maßgeblich bleibt die vollständige Leistungserbringung. Die Auftraggeberin macht

weder eine Mindeststundenzahl noch eine Stundenobergrenze zum Vertragsbestandteil. Die interne Kalkulationsannahme wird nicht als verbindlicher Leistungsumfang vorgegeben.

Abgrenzung des Leistungsumfangs: Eigenständige Presse- und Social-Media-Redaktion, Anzeigen- und Werbemittelproduktion, Logo- und Webdesign, technische Website-/Domainbetreuung sowie die operative Durchführung von Einzelveranstaltungen gehören nicht zur geschuldeten Leistung. Vertriebsbezogene fachliche Vorbereitung, Abstimmung und Nachbereitung von Branchenveranstaltungen sowie die vertriebliche Entwicklung touristischer Produkte bleiben umfasst. Externe Projekt- und Marketingmaßnahmen werden nur im Rahmen gesonderter Beauftragungen und verfügbarer Mittel umgesetzt.

Phasenbezogene Leistungserbringung: Im ersten Vertragsjahr stehen die erstmalige Markt- und Potenzialanalyse, die Erstellung der Vertriebsstrategie, die systematische Erstansprache sowie der Aufbau geeigneter Kontakt-, Abstimmungs- und Reportingstrukturen im Vordergrund. Im zweiten Jahr werden die Maßnahmen konsolidiert und die laufende B2B-Marktbearbeitung fortgeführt. In den optionalen Vertragsjahren 3 und 4 liegt der Schwerpunkt auf Kontaktpflege, gezielter Neuakquise, Aktualisierung der Strategie, Partnerkoordination und Reporting. Einmalige Aufbauleistungen sind grundsätzlich nicht zu wiederholen, soweit kein sachlicher Aktualisierungsbedarf besteht.

14. Vertragslaufzeit

Die Vertragslaufzeit beträgt 24 Monate.
Die Auftraggeberin kann den Vertrag zweimal um jeweils 12 Monate verlängern.
Die maximale Vertragslaufzeit beträgt 48 Monate.
Ein Anspruch auf Verlängerung besteht nicht.

15. Vergütung und Auslagen

Die Vergütung erfolgt über ein Festhonorar. Mit dem Festhonorar sind sämtliche in dieser Leistungsbeschreibung beschriebenen Pflichtleistungen und bedarfsabhängigen Leistungen abgegolten. Ein gesonderter Vergütungsanspruch für solche Leistungen besteht nicht.

Projektbezogene Auslagen sind nur erstattungsfähig, wenn:

- eine vorherige schriftliche Freigabe vorliegt
- die Kosten unmittelbar dem Projekt dienen
- ein prüffähiger Nachweis erbracht wird

Für projektbezogene Auslagen kann ein gesondertes Budget festgelegt werden.

Näheres regelt das Preisblatt.

16. Datenschutz und Vertraulichkeit

Der Auftragnehmer hat die Vorgaben der DSGVO sowie des BremDSG einzuhalten.

Sofern erforderlich, wird vor Leistungsbeginn eine Vereinbarung nach Art. 28 DSGVO abgeschlossen.

Sämtliche nicht öffentlichen Informationen sind vertraulich zu behandeln.

17. Vorbefassung und Interessenkonflikte

Etwaige Vorbefassungen oder Interessenkonflikte sind mit dem Angebot offenzulegen.

Eine Vorbefassung führt nicht automatisch zum Ausschluss vom Vergabeverfahren.

Die Auftraggeberin trifft geeignete Maßnahmen zur Sicherstellung eines diskriminierungsfreien Wettbewerbs.

18. Nutzungsrechte

Sämtliche im Rahmen des Auftrags erstellten Arbeitsergebnisse sind der Auftraggeberin spätestens zum Vertragsende in bearbeitbarer Form zu übergeben.

Hierzu zählen insbesondere:

- Markt-, Standort- und Potenzialanalysen,
- Präsentationen,
- Berichte,
- Kontakt- und Adressdatenbanken,
- Vertriebs- und Gesprächsdokumentationen einschließlich relevanter Bearbeitungsstände und offener Folgemaßnahmen,
- Maßnahmen- und Vertriebspläne,
- Dokumentationen zu Angebots-, Routing- und Leistungsträgerthemen,
- sonstige projektrelevante Unterlagen.

Die Auftraggeberin erhält an sämtlichen Arbeitsergebnissen ein einfaches, zeitlich, räumlich und inhaltlich unbeschränktes Nutzungsrecht.

Die Nutzungsrechte verbleiben auch nach Vertragsende bei der Auftraggeberin.

19. Schlussbestimmungen

Der Auftragnehmer verpflichtet sich zur Einhaltung der geltenden Compliance-, Antikorruptions- und Tariftreuevorschriften.

Die Vorgaben des Bremischen Tariftreue- und Vergabegesetzes sind einzuhalten.