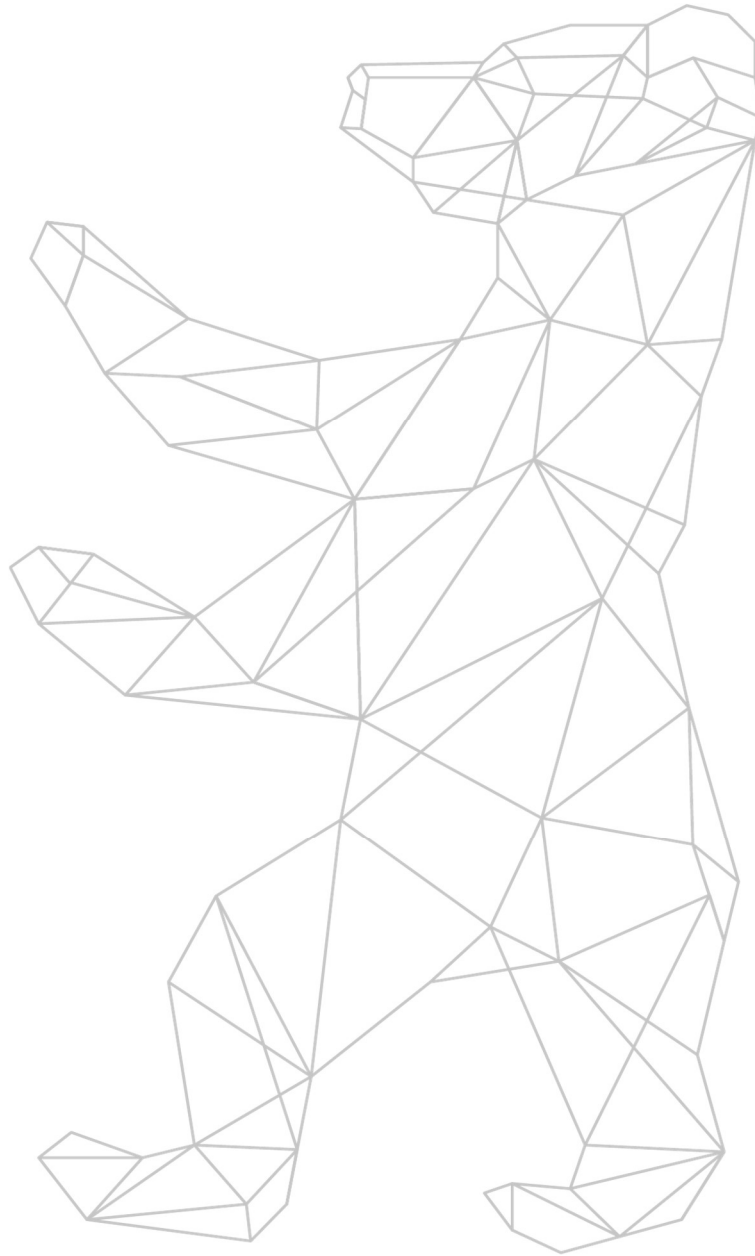




Leistungsbeschreibung

Vergabeverfahren: 260058

Beratungsleistung Strategie-Impulse

1. BESCHAFFUNGSZIEL

Ziel dieser Ausschreibung ist, ein Beratungsunternehmen zu beauftragen, das im Rahmen dieses Strategieprojektes die Auftraggeberin zwischen Ende September 2026 und März 2027 unterstützt, und zwar mit der Umsetzung folgender Leistungen (Überblick):

- Kurzerhebung und -bewertung strategischer Eckpunkte der Kernaufgaben Ansiedlungsmanagement, Bestandsentwicklung und Innovationsmanagement
- Erarbeitung von Strategie-Impulsen für die Weiterentwicklung der Kernaufgaben, um die erfolgreiche Unterstützung von Unternehmensentscheidungen für den Standort Berlin und damit das Kerngeschäft der Auftraggeberin (Projekterfolge mit Kundenunternehmen) unter veränderten externen Rahmenbedingungen – mit ihren Herausforderungen und Chancen – zu stärken
- Design, Vorbereitung und Moderation von Gesprächsrunden und Workshops
- Ergebnisbericht und Vorstellung des Berichts.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen und Bezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

2. HINTERGRUNDINFORMATIONEN

Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH (Auftraggeberin) ist die Wirtschafts- und Technologiefördergesellschaft für Berlin und Berlins Dienstleister für Wachstum und Innovation, der Unternehmen und Investoren bei ihrer Ansiedlung in Berlin und bei ihrer Entwicklung am Standort unterstützt. Das Land Berlin und 250 Unternehmen, die sich für die Förderung ihrer Stadt einsetzen, stehen als öffentlich-private Partnerschaft hinter Berlin Partner. Berlin Partner ist auch für die weltweite Vermarktung der deutschen Hauptstadt verantwortlich. (siehe Anlage. /1 Geschäftsstrategie 2024-2027).

Zahlreiche Branchen- und Fachexperten bieten mit einer exzellenten Vernetzung am Standort Berlin und darüber hinaus und mit maßgeschneiderten Services ein optimales Angebot, um mit den Unternehmen Ansiedlungsprojekte, Bestandsentwicklungsprojekte (mit Expansions- und Standortsicherungsentscheidungen) und Innovationsprojekte (insbesondere mit Kooperationen zwischen Unternehmen und Wissenschaftseinrichtungen) in den Innovations-Clustern und -Branchen zum Erfolg zu führen. Das Angebot für Unternehmen umfasst u.a. Services zu Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten für Investitionen und Innovationsvorhaben, zu geeigneten Standorten, zu Personalrekrutierung, zu Nachhaltigkeitsanforderungen und Internationalisierungsaktivitäten.

Das Kerngeschäft mit den Kernaufgaben Ansiedlungsmanagement, Bestandsentwicklung und Innovationsmanagement bestimmt das quantitative Jahresergebnis der Auftraggeberin. Die Erfolgsmessung der unterstützten Projekte mit Kundenunternehmen erfolgt entlang der Key Performance Indicators *Anzahl neue Arbeitsplätze, Anzahl gesicherte Arbeitsplätze, Höhe der Investitionen, Höhe der F+E-Investitionen* sowie *Anzahl erfolgreiche Projekte* (siehe Anlage. /2 Jahresbericht 2025).

Berlin spielt international weiter in der Spitzenliga der Innovationsstandorte mit. Das zeigt sich u.a. an europäischen Platzierungen im Bereich Startups sowie an der Top-Bewertung im globalen Ranking der Metropolregionen. Bei Zukunftsthemen wie KI, Digitalwirtschaft und Startups zählt die Hauptstadt zu den attraktivsten Standorten Europas. Berlin bleibt selbst in einem schwierigen Umfeld international wettbewerbsfähig – nicht

zuletzt dank der Dynamik seiner Unternehmen, die die Auftraggeberin gezielt bei Transformation, Fachkräften und neuen Märkten unterstützt.

Sich weiter verändernde technologische, wirtschaftliche und geopolitische u.a. Rahmenbedingungen sowie (neue) regionalpolitische Rahmensetzungen stellen besondere Herausforderungen sowie Chancen für das Kerngeschäft und das Geschäftsergebnis der Auftraggeberin dar. Als Auswirkung u.a. der Digitalisierung gibt es vermehrt Investitionen in den Standort Berlin, die Industrie wächst, Firmen expandieren. Auf der anderen Seite führt die zunehmende Digitalisierung aber auch zum Abbau von Büroarbeitsplätzen. Aufgaben wie Logistik, Buchhaltung, Kundenservice oder IT-Dienstleistungen lassen sich immer mehr durch KI ersetzen oder sie werden ins Ausland verlagert. Die Auftraggeberin setzt zunehmend darauf, Unternehmen bei der Transformation zu begleiten, ihnen zu helfen, andere Märkte und Branchen zu erschließen und die Sicherung von Arbeitsplätzen zu ermöglichen. Der Fokus liegt auf den stärksten Wachstumsbranchen wie z.B. Digital- und Gesundheitswirtschaft sowie auf neuen Entwicklungen mit großem wirtschaftlichem Wachstumspotenzial wie der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie.

Ziel des Projektes ist die Identifikation von Strategie-Impulsen als strategische Weiterentwicklungsoptionen für die Kernaufgaben. Dazu sollen Handlungsoptionen herausgearbeitet werden, mit denen die Auftraggeberin ihre Wirkung für Unternehmensentscheidungen zugunsten des Standorts Berlin zukunftsfest stärken kann.

2.1. Auftraggeber

Auftraggeber des abzuschließenden Vertrages ist die

Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH
Fasanenstraße 85
10623 Berlin

3. LEISTUNGSBESCHREIBUNG

3.1. Leistungsteile und Zeitplanung

Das Schlüsselpersonal des Beratungsunternehmens (Auftragnehmer) bringt seine Erfahrung, sein Fachwissen und seine strategische Sicht auf zukünftige Entwicklungen in das Projekt ein, um Herausforderungen und Chancen durch veränderte Rahmenbedingungen zu identifizieren. Die Auftraggeberin bringt dies ihrerseits ein.

Die externen Rahmenbedingungen sind auf der Ebene "Geschäftsstrategie" zu verstehen. Das Projekt soll u.a. diese Perspektiven berücksichtigen:

- Kerngeschäft der Auftraggeberin i.Z.m. dem Standort Berlin: europäische Metropole, Investitions- und Innovationsgeschehen, Branchen, Zielgruppen und Zielmärkte u.a.
- Strategie-Impulse: Strategie-/Business-Perspektive zu Welt, Deutschland, Berlin; zu Märkten, Wettbewerb, Branchen u.a.

Die relevanten politischen Leitlinien des Landes Berlin (Deep Tech Berlin Agenda u.a.) fließen durch die Auftraggeberin und die Stakeholder ein, Recherchen durch den Auftragnehmer sind hierzu nicht vorgesehen.

Die resultierenden Strategie-Impulse sollen zukunftsweisend für die Kernaufgaben und somit für das Kerngeschäft der Auftraggeberin mit zahlreichen maßgeblichen Projekterfolgen sein. Diese sollen beschreiben, was

die Auftraggeberin zukünftig (anders) machen soll, nicht wie die Auftraggeberin dies machen soll. Die Binnensicht auf die interne Organisation und das operative Geschäft stehen nicht im Fokus des Projekts. Der Auftragnehmer führt im Projekt schrittweise alle relevanten Impulse und Handlungsoptionen sinnvoll und integriert zusammen.

Am Projekt nehmen teil die Projektleitung der Auftraggeberin, die Kernaufgaben-Verantwortlichen (Abteilungsleitungsebene und zeitweise Bereichsleitungsebene) sowie die Geschäftsführung. Die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe (SenWiEnBe) und die Investitionsbank Berlin nehmen als Stakeholder an einem Workshop teil.

Die angeforderten Leistungen sind nach Leistungsteilen gegliedert. Vorgehen und Ablauf sind vorskizziert. Die Auftraggeberin schätzt einen Umfang von 40 Personentagen für das Beratungsunternehmen. Der Bieter soll im Umsetzungskonzept auch einzelne Justierungen bzgl. methodisches Vorgehen und Umfang vorschlagen. Der organisatorische Anteil an der Leistung des Auftragnehmers soll möglichst klein gehalten werden, hier ist die Projektleitung der Auftraggeberin federführend.

Die u.a. Zeitplanung gilt zwischen der Auftraggeberin und dem Auftragnehmer zunächst als vereinbart. Eine gemeinsame Feinabstimmung zwischen Auftraggeberin und Auftragnehmer erfolgt bei Projektstart.

Das Design der Gespräche, des Kickoff-Termins und der Workshops und ihre Moderation durch den Auftragnehmer soll auf die Mobilisierung der Strategie-Impulse ausgerichtet werden. Dazu gehören auch kritische Fragestellungen zu strategischen Eckpunkten der Kernaufgaben.

Diese Termine finden zusammen mit dem Auftragnehmer im Büro der Auftraggeberin statt. Die Teilnehmer sind für jeden Termin mit ausreichendem Vorlauf mit einer Agenda und Informationen zur Terminvorbereitung auszustatten.

Die Auftraggeberin geht davon aus, dass der Hauptteil der zu erbringenden Leistung durch den Projektleiter und seinen Stellvertreter geleistet wird.

Beide Projektleitungen stimmen sich beim Projektstart und dann regelmäßig ab sowie nach Bedarf (digitale Termine). Diese Termine sind im Zeitplan noch zu berücksichtigen. Für den Austausch von Dokumenten stellt die Auftraggeberin einen Zugang zum MS Teams-Kanal der Auftraggeberin zur Verfügung.

Die Umsetzung des Projekts erfolgt gemäß DSGVO.

LEISTUNGSTEIL 1:

- Projektstart der Projektleitungen (digital)
- Vorbereitung und Familiarisieren mit der Auftraggeberin und den Kernaufgaben. Dafür stehen zur Auswahl:
 - Geschäftsstrategie / Jahresbericht / Zuwendungsbescheid
 - Ansiedlungsstrategie / Customer Journey
 - Startup Agenda / Internationalisierungskonzept für die Berliner Wirtschaft
 - Innovationsstrategie Berlin-Brandenburg InnoBB 2035 / Deep Tech Berlin Agenda.
- Design der Gespräche mit den Kernaufgaben-Verantwortlichen, des Kickoff-Termins und der Workshops.
- Kickoff-Termin mit den Kernaufgaben-Verantwortlichen und der Geschäftsführung (ca. 6 Teilnehmer der Auftraggeberin).

LEISTUNGSTEIL 2:

- Je zwei Gespräche separat mit den drei Kernaufgaben-Verantwortlichen (jeweils 2 Teilnehmer): Erhebung strategischer Eckpunkte der Kernaufgaben und zu externen Rahmenbedingungen; ggf. erste Strategie-Impulse.
- Ganztägiger Workshop mit den Kernaufgaben-Verantwortlichen und der Geschäftsführung: Strategie-Impulse (ca. 6 Teilnehmer der Auftraggeberin).
- Ganztägiger Workshop mit den Kernaufgaben-Verantwortlichen, der Geschäftsführung und mit Vertretern der Stakeholder: Strategie-Impulse und Aggregation aller Ergebnisse (ca. 6 Teilnehmer der Auftraggeberin und ca. 6 Teilnehmer Stakeholder).

LEISTUNGSTEIL 3:

- Aggregation der Ergebnisse / Strategie-Impulse
- Berichtserstellung und -abstimmung: Kompakter Bericht (Power-Point-Format) mit externen Rahmenbedingungen und ihren Herausforderungen und Chancen; mit Strategie-Impulsen und Handlungsoptionen nach Kernaufgaben und integriert auf der Ebene Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH.
- Vorstellung / Präsentation des Berichts (digital).

ZEITPLANUNG 2026/2027

LEISTUNGSTEIL 1		Dauer
2.10. zwischen 11.00 Uhr und 15.00 Uhr	Projektstart-Termin der Projektleitungen (digital)	2h
	Vorbereitung und Familiarisieren mit der Auftraggeberin und den drei Kernaufgaben	
	Design des Kickoff-Termins, der Gesprächen mit den Kernaufgaben-Verantwortlichen und der Workshops	
13.10. zwischen 13.00 Uhr und 18.00 Uhr	Kickoff-Termin	2h
LEISTUNGSTEIL 2		Dauer
22.10. zwischen 09.00 Uhr und 18.00 Uhr	erste Runde: 3 Gespräche separat mit den Kernaufgaben-Verantwortlichen	3 x 2h
11.11. zwischen 09.00 Uhr und 18.00 Uhr	zweite Runde: 3 Gespräche separat mit den Kernaufgaben-Verantwortlichen	3 x 2h
01.12. 09.00 Uhr - 18.00 Uhr	1. ganztägiger Workshop mit den Kernaufgaben-Verantwortlichen und der Geschäftsführung	8h
21.1. oder 26.1. oder 10.2. 09.00 Uhr - 18.00 Uhr	2. ganztägiger Workshop mit den Kernaufgaben-Verantwortlichen, der Geschäftsführung und den Stakeholdern	8h
LEISTUNGSTEIL 3		Dauer
bis 19.2.	Berichtserstellung und -abstimmung	
Termin voraussichtlich im März	Vorstellung / Präsentation des Berichts (digital)	2h

4. LEISTUNGSSORT /LIEFERORT

Die Auftraggeberin für Wirtschaft und Technologie GmbH
Fasanenstraße 85
10623 Berlin

5. EIGENTUMS-, NUTZUNGS- UND VERWENDUNGSRECHTE

Sämtliche urheberrechtlichen Nutzungs-, Leistungsschutz- und sonstigen Rechte am Gesamtwerk sind vom künftigen Auftragnehmer unwiderruflich zur exklusiven, räumlich, zeitlich und inhaltlich uneingeschränkten, auch ausschnittweisen Verwertung in allen Medien, auch zur Übertragung an Dritte dem Auftraggeber einzuräumen.

Der Auftragnehmer verpflichtet sich, urheberrechtliche Nutzungs-, Leistungsschutz- sowie sonstige Rechte Dritter (insbesondere auch persönlichkeits- und sonstige schutzrechtliche Einwilligungen in Bezug auf die Darstellung juristischer und natürlicher Personen als auch in Bezug auf Gebäude, Innenräume, Geschmacksmuster etc.) nach vorheriger Abstimmung mit und Zustimmung des Auftraggebers in dem Umfang zu erwerben bzw. einzuholen, der zur Verwirklichung des Vertragszweckes erforderlich ist.

Soweit Schutzrechte des Auftraggebers (z.B. grafische Elemente aus der Corporate Identity des Auftraggebers) betroffen sind, wird die Auftraggeberin entsprechende Nutzungsrechte mit Beauftragung gesondert einräumen.

6. ANLAGENVERZEICHNIS

Anlage ./1 Geschäftsstrategie 2024–2027

Anlage ./2 Jahresbericht 2025