

Im Rahmen eines ESF-Projektes führt die Universität Rostock mit den beteiligten Hochschulen des Landes Mecklenburg-Vorpommern den Ideenwettbewerb „Inspired“ durch. Im Nachgang des Wettbewerbes sollen vor allem die prämierten Teams und die Teams mit einem „Time to Market“ unter einem bis maximal zwei Jahren in Form eines Intensiv-Workshops speziell qualifiziert werden.

Es wird um ein Angebot für zwei Workshopformate jeweils für die Umfang der Jahren 2026 und 2027 gebeten:

1. Intensiv-Workshop „Rock-it Week“

- a. Vom 02. September bis 2026 bis 06. September 2026.
- b. Die Termine für 2027 stehen noch nicht fest, aber auch hier beträgt die Dauer fünf Tage (von Mittwoch bis Sonntag).
- c. Auftragsort: Rostock.
- d. Inhaltliches:

Durchführung eines Workshops mit ein bis zwei Trainern/Coaches im obigen Zeitraum (fünf Tage zu 8 Stunden) im oben genannten Auftragsort für zwei Zielgruppen:

- Zielsetzung Gruppe 1: Ausarbeitung der eigenen Businesskonzepte zu Businessplänen/ Fördermittelanträgen/ EXIST-Anträgen (Umfang: 5 Tage)
- Zielsetzung Gruppe 2: Erarbeitung von Geschäftsmodellen und praxisnahen Strategien, um die eignen Projekte möglichst zeitnah zu verwirklichen (Umfang: 3 Tage)

Die Leitung umfasst die Ausarbeitung der Themen und Präsentationsmaterialien, die Bereitstellung von begleitenden Schulungsunterlagen, die fachliche Leitung und Durchführung der Workshops sowie die Evaluation der Veranstaltung in Abstimmung mit dem Auftraggeber. Die gesamte Qualifizierungsmaßnahme soll als eine Hilfe zur Selbsthilfe angelegt sein und soll in einer interaktiven Mischung aus Theorie, Gruppen- und Einzelarbeiten durchgeführt werden, in der die Teilnehmenden das Gelernte sofort „Hands on“ auf ihre eigenen Projekte anwenden, um so den höchst möglichen Lerneffekt zu erzielen.

Folgende Rahmenbedingungen:

Grober Ablauf und wünschenswerte Inhalte:

- Teil I: 3-Tage-Präsenzworkshop (02.09. bis 04.09.2026) (Zielgruppe 1 + 2)
 - allgemeine Inhalte und Organisatorisches
 - Überblick/Feststellung der Unterstützungsbedarfe
 - Geschäftsmodellentwicklung/Business Model Canvas/Value Proposition Canvas
 - Design Thinking
 - Visual Thinking
 - Wettbewerber, Markt und Innovationshöhe
 - SWOT-Analyse
 - Meilensteinplanung
 - Finanzplanung
 - Pitch- und Feedbackrunden

○ ...

Erarbeitung von Geschäftsmodellen für die eigenen Gründungsideen. Die Teilnehmer (m/w) sollen im Rahmen des Workshops dazu angeleitet werden ihre Gründungsprojekte unter Zuhilfenahme geeigneter Methoden so weiter zu entwickeln, dass sie konkrete Geschäftsmodelle und Realisierungspläne für einen schnellen Zugang zu den Märkten in den Händen halten.

Teil II: 2-Tage-Advanced-Präsenzworkshop (5.09. bis 06.09.2026) (Zielgruppe 1)

- Intensivierung und Vertiefung der vorherigen Inhalte
- gemeinsame Ausarbeitung (Verschriftlichung) von Passagen/Kapiteln für den Businessplan bzw. Fördermittelantrag

Ausarbeitung der eigenen Businesskonzepte zu Businessplänen/ Förderanträgen/ EXIST-Anträgen. Gemeinsame Besprechung und Erarbeitung von Inhalten zu den wesentlichen Kernelementen. Die Teilnehmenden sollen in die Lage versetzt werden, diese Inhalte anschließend in Eigenarbeit zu vervollständigen.

- Ort: Rostock (der genaue Durchführungsort wird in Abhängigkeit von der Zahl der Teilnehmenden noch bekannt gegeben)
- Teilnehmerzahl: noch keine genaue Angabe möglich; etwa 8 – 12 Teams mit bis zu 3 Personen
- Personaleinsatz:
- 1-2 Trainer/Coaches (der Einsatz von zwei Coaches ist wünschenswert)

2. „Berlin Valley Tour“

- a. Vom 30. September 2026 bis 02. Oktober 2026.
- b. Die Termine für 2027 stehen noch nicht fest, aber auch hier beträgt die Dauer drei Tage.
- c. Auftragsort: Berlin.
- d. Inhaltliches:

- die Weiterentwicklung der Ideen der Teilnehmer
 - gemeinsamer Erfahrungsaustausch untereinander und mit gebuchten Coaches,
 - individuelles und ausführliches Coaching zu verschiedenen Themen (für diese Ausschreibung insbesondere im Bereich Gründungscoaching),
 - Abendprogramm & Networking in der Berliner Gründungsszene
 - Keynotes von Gründerinnen und Gründern mit relevanten Einblicken aus der Praxis
 - Start-up Stories – was andere erlebt, gelernt und daraus gemacht haben
 - ...
- Ort: Berlin (der genaue Durchführungsort wird in Abhängigkeit von der Zahl der Teilnehmenden noch bekannt gegeben)
 - Teilnehmerzahl: noch keine genaue Angabe möglich; insgesamt etwa ca. 40 Teilnehmer
 - Personaleinsatz: 1 Trainer/Coach (insgesamt ca. 12 Zeitstunden)

Angebotsbewertung:

Mittels einer Wertungsmatrix wird das wirtschaftlichste Angebot ermittelt. Innerhalb dieser Wertungsmatrix werden die nachfolgenden Zuschlagskriterien bewertet:

1. Preis – 40 % (max. 400 Punkte)

Der Preis wird hier mittels linearer Interpolation bewertet, wobei der günstigste Angebotspreis 400 Punkte erhält und das doppelte des günstigsten Preises mit 0 Punkten bewertet wird, die übrigen Bieter werden entsprechend eingeordnet.

2. Anzahl Trainer/ Coaches – 20 % (max. 200 Punkte)

Einsatz von einem Coach – 100 Punkte

Einsatz von mind. zwei Coaches – 200 Punkte

3. Ausführungskonzept – 30 % (max. 300 Punkte)

Das Konzept beschreibt einen umfassenden und klaren Weg der Organisation und Durchführung der Veranstaltungen und stellt alle unter 1. und 2. beschriebenen Anforderungen an die Veranstaltung dar. – 300 Punkte

Das Konzept beschreibt einen überwiegend nachvollziehbaren Weg der Organisation und Durchführung der Veranstaltungen. – 200 Punkte

Das Konzept stellt nur in Teilen dar, wie die Veranstaltungen organisiert und durchgeführt werden. – 100 Punkte

Das Konzept erfüllt die Anforderungen an die Beschreibung der Organisation und Durchführung der Veranstaltungen nicht. – 0 Punkte

4. Qualifikation und Erfahrung des mit der Ausführung des Auftrags betrauten Personals (ist bitte mit aussagekräftigen Unterlagen zu belegen) – 10 % (max. 100 Punkte)

Mindestanforderungen (müssen erfüllt und durch eingereichte Unterlagen nachgewiesen werden; führt bei Nichterfüllung zum Ausschluss):

- mehrjährige/langjährige und belegbare berufliche Erfahrungen in den Themenbereichen: Gründungscoaching, Start-ups, Innovation, Geschäftsmodellentwicklung, Existenzgründung und Finanzierung, Design Thinking, Intrapreneurship und unternehmerischem Denken und Handeln
- Erfahrung bei der Entwicklung und Leitung von Workshops, Workshops-Formaten und Vorträgen insbesondere auch zu den Themen Entrepreneurship, Design Thinking, Intrapreneurship
- Erfahrung in der Arbeit mit Universitäten u. Ä. Institutionen sowie Erfahrung in der Arbeit mit wirtschaftlichen Unternehmen/MNU
- Ein Studienabschluss (min. Masterniveau) in einem themenrelevanten Gebiet wie z.B. Entrepreneurship oder European Business
- Neben Deutsch muss auch Englisch (fließend/verhandlungssicher) vorhanden sein

Je **weiterem erfüllten Kriterium** werden 10 Punkte (insg. max. 100 Punkte) vergeben:

- Erfahrung bei der Konzeption und Durchführung von Start-up Experiential Learning Programmen
- Erfahrung bei der Umsetzung von Go-to-Market Sales-Strategien
- Erfahrung im Bereich Consulting von Start-ups und angehenden Gründer:innen
- Eine ausgewiesene Expertise in der Individuelle Beratung für Einzelpersonen und Start-ups Teams
- Erfahrung mit der Arbeit von diversen und interkulturellen Personen/Teams
- Erfahrung und Expertise aus eigenen Gründungserfahrung
- Erfahrung in der Anwendung von sog. Experiential Learning Ansatz
- Die Arbeit der Trainer/Coaches zeichnet sich aus durch Praxisorientierte Methoden- und Finanzierungsexpertise sowie belegbare Expertise aus der eigenen Gründungserfahrung
- Expertise in der Vermittlung betriebswirtschaftlicher Grundlagen für Gründungsvorhaben – insbesondere Finanzplanung, Finanzierungsstrategien, Fördermittel und der Vorbereitung auf Gespräche mit Fördermittelgeber, Banken und Investor:innen
- Erfahrung in der Konzeption interaktiver Lernformate in den Bereichen Entrepreneurship, Business Development, Teamkompetenzen, Pitch & Presentation Skills

Das Angebot mit der höchsten Gesamtpunktzahl erhält den Zuschlag.

Einzureichende Unterlagen:

Neben dem Angebotsvordruck 633_Angebotsschreiben ohne Lose inkl. Eigenerklärungen sind vom Bieter einzureichen:

- Ein selbst erstelltes, ausführliches Angebot, aus welchem hervorgeht:
 - Die Kalkulation seines Angebotspreises
 - Ein kurzes Ausführungskonzept
 - Die Namen/ der Name des mit der Ausführung des Auftrags betrauten Personals
 - Einschließlich der Qualifikation und Erfahrung dieser Person/en