

## Leistungsbeschreibung

### „Fortschreibung der Strategie für das Maritime Cluster Norddeutschland“

#### 1. Anlass und Ziel des Vergabeverfahrens

Der maritime Sektor trägt in erheblichem Maße zur regionalen und überregionalen Wertschöpfung bei, bildet eine wichtige Grundlage für weitere Industrie-, Handels- und Dienstleistungszweige der deutschen Wirtschaft und sichert viele tausende Arbeitsplätze, nicht nur im norddeutschen Raum.

Seit 2011 unterstützt das Maritime Cluster Norddeutschland (MCN) zunächst für die Bundesländer Hamburg, Niedersachsen und Schleswig-Holstein als in Deutschland einzigartige länderübergreifende Plattform die maritimen Akteure aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik. Im Jahr 2014 haben die fünf Küstenbundesländer Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen und Schleswig-Holstein eine Vereinbarung über eine noch engere Zusammenarbeit in zahlreichen maritimen Themenstellungen unterzeichnet. Die Länder Bremen und Mecklenburg-Vorpommern beteiligten sich in 2015 und 2016 als assoziierte Partner am MCN.

Im April 2016 wurde das MCN in eine neue Organisationsform mit eigener Rechtspersönlichkeit überführt. Dazu wurde der Maritime Cluster Norddeutschland e. V. (MCN e. V.) gegründet. Der Verein hat im Jahr 2016 zunächst parallel zum Projekt MCN seine Arbeit aufgenommen und dieses dann ab dem 01.01.2017 abgelöst.

Der MCN e. V. ist das Branchennetzwerk für die norddeutschen Küstenländer mit den Kernkompetenzen Innovation, Förderung und Internationalisierung. Der Verein konzentriert sich auf die maritime Branche, ihre Zulieferer und Dienstleister, Offshore- und Meerestechnik, Wissenschaft, Forschung und Bildung sowie die Verknüpfungen mit Schifffahrt, Schiffbau und Hafenwirtschaft.

Die zentrale Aufgabe liegt darin, auch über Ländergrenzen hinweg Kooperationsprojekte zu initiieren, die bestehenden Netzwerke auszubauen und die regionalen Kompetenzen zu stärken. Übergeordnetes Ziel des Clusters ist es die Wettbewerbsfähigkeit der maritimen Branche im internationalen Kontext zu

stärken, und so zu einem Zuwachs an Arbeitsplätzen und Wertschöpfung beizutragen. Mit Geschäftsstellen in den Küstenbundesländern wird eine Vor-Ort-Betreuung der Clusterakteure sichergestellt. Das zentrale Clustermanagement koordiniert die Aktivitäten des Clusters und übernimmt eine Steuerungsfunktion.

Die aktuelle Strategie des Clusters war bis Ende 2025 terminiert und soll nun in einem partizipativen Prozess fortgeschrieben werden. Die aus der im Jahr 2025 durchgeführten Evaluation gewonnenen Erkenntnisse sollen in die Fortschreibung der Strategie aufgenommen werden.

Die Koordination und Beauftragung der Fortschreibung der Strategie erfolgt über das Maritime Cluster Norddeutschland e. V.

## **2. Anforderungen an die zu erbringende Leistung**

Die Strategie des MCN e. V. soll für die Laufzeit von 2026 bis Ende 2030 fortgeschrieben werden. Neue Trends und identifizierte Handlungsbedarfe sollen dabei Eingang finden. Zudem liegt ein Fokus auf der Priorisierung der Handlungsansätze sowie einer **vereinfachten Kommunikation der Strategie mittels eines Nordsterns/Langfristvision**, um deren Bekanntheit zu erhöhen und die Umsetzung zu unterstützen.

Auftraggeber ist der MCN e. V. Die Auftragnehmerin/der Auftragnehmer wird in der Studie namentlich als Verfasser im Auftrag des MCN e. V. genannt.

### **2.1. Ziele und Inhalte der Strategie**

Ziel ist es, eine zukunftsorientierte, praxisnahe und konsensfähige Strategie vorzulegen. Der/die Auftragnehmer:in begleitet den vollständigen Strategieprozess von der Vorbereitung bis zur finalen Ausformulierung. Der Prozess umfasst die folgenden Arbeitsschritte orientiert sich an dem bei dem Cluster Life Science Nord Management GmbH/ Life Science Nord e. V. durchgeführten Strategieprozess:

#### **A. Vorbereitung & Kick-off**

- Abstimmung der methodischen Vorgehensweise und Zeitplanung

- Strukturierung des gesamten Strategieprozesses
- Durchführung eines **Kick-off-Workshops** mit MCN-Management und relevanten Gremien zur Entwicklung einer Vision und Mission sowie Überprüfung und ggf. Ergänzung der strategischen Themenfelder

#### B. Befüllung der strategischen Themenfelder

- Durchführung eines **Fokusgruppen-Workshops** mit Expert:innen aus Wirtschaft, Wissenschaft, Verbänden und Verwaltung zur Befüllung der Themenfelder mit konkreten Bedarfen
- Dokumentation und Strukturierung der Ergebnisse

#### C. Bewertung und Priorisierung der strategischen Themenfelder

- Durchführung einer **Mitgliederumfrage** (digital) zur Bewertung und Priorisierung der strategischen Themenfelder durch die Mitgliedschaft
- Zusammenfassung, Auswertung und Verdichtung der Ergebnisse

#### D. Formulierung messbarer strategischer Ziele und Maßnahmen

- Identifizierung von messbaren Zielen und Formulierung der wichtigsten praxisnahen Maßnahmen
- Diskussion und Validierung der Ergebnisse mit dem MCN-Management und relevanten Gremien (**Strategiewerkstatt**)
- Integration von Feedback und Anpassungsbedarf

#### E. Finalisierung der Strategie

- Redaktionelle Zusammenführung aller Bausteine zur finalen MCN-Strategie
- Erstellung einer Version für MCN-Management und relevante Gremien
- Aufnahme von Änderungs- und Ergänzungswünschen
- Endfertigung sowie Erstellung einer publikationstauglichen Fassung

### 2.2. Fertigstellung der Strategie

Die Fortschreibung der Strategie soll bis Ende November 2026 durchgeführt sein. Die Fertigstellung der Strategie ist auftragnehmerseitig bis zum 30.11.2026 zu gewährleisten und in elektronischer Form (PDF) an den MCN e. V. zu übermitteln.

### **2.3. Veröffentlichung der Strategie**

Die Veröffentlichung der Strategie ist dem MCN e. V. vorbehalten, die (interne) Vorstellung erfolgt gemeinsam mit der Auftragnehmerin/dem Auftragnehmer.

### **3. Zuschlagskriterien und Gewichtungen:**

- Preis – 29%
- Bearbeitungskonzept, Aufgabenverständnis/Herangehensweise – 28%
- Arbeits- und Zeitplan – 15%
- Organisation, Qualifikation und Erfahrung des mit der Ausführung des Auftrags betrauten Personals/ maritime Kompetenzen – 28% (eine tabellarische Auflistung der Qualifikationen und Referenzen reicht aus).

### **4. Präsentations-, Aufklärungs- bzw. Verhandlungsgespräche**

Die Auftraggeberin (AG) behält sich vor, vor Auftragserteilung mit den in die engere Auswahl kommenden Bieter:innen Aufklärungs- bzw. Präsentationsgespräche oder ggf. auch Verhandlungsgespräche zu führen. Diese werden vorrangig digital oder in den Räumlichkeiten des MCN e. V. geführt. Eine gesonderte Vergütung für ein solches Gespräch erfolgt nicht.

Die Verhandlungsgespräche können ggf. dazu führen, dass nach Beendigung dieser Gespräche alle in Frage kommenden Bieter:innen erneut zur Abgabe eines gem. der Ergebnisse dieser Gespräche anzupassenden Angebotes aufgefordert werden.

### **5. Anlagen**

- MCN Strategie 2025