

LEISTUNGSBESCHREIBUNG

Dienstleistungspaket für die Wirtschaftsförderung Land Brandenburg GmbH (WFBB) im Rahmen der SEMI-Messe in Taipeh, Taiwan

Die Wirtschaftsförderung Land Brandenburg GmbH (WFBB) plant im Rahmen der **SEMI-Messe in Taipeh (Taiwan)** im Zeitraum **02.09.–04.09.2026** Aktivitäten zur internationalen Investorenansprache im Bereich der Halbleiterindustrie. Ziel ist die Organisation qualifizierter Unternehmensgespräche sowie die Präsentation des Investitionsstandorts Brandenburg gegenüber internationalen Unternehmen der Branche.

Das Dienstleistungspaket ist bevorzugt an **zwei Messetagen innerhalb des genannten Zeitraums** umsetzen und kann bei Erfordernis auf den dritten Messetag erweitert werden.

1 Auftraggeber

Die Wirtschaftsförderung Land Brandenburg GmbH (WFBB) unterstützt Investoren, ansässige Unternehmen und innovative Start-ups im Land Brandenburg bei ihrer wirtschaftlichen Entwicklung.

Die WFBB bietet dafür alle Leistungen zur Wirtschafts- und Arbeitsförderung aus einer Hand – von der Unterstützung bei Ansiedlungen und Erweiterungen über Innovationen, Internationalisierung und Vernetzung bis zur Fachkräfteakquisition und -qualifizierung sowie in ihrer Funktion als Energieagentur des Landes Brandenburg.

Darüber hinaus unterstützt die WFBB die **Klimaziele des Landes Brandenburg** sowie die **nachhaltige Entwicklung von Industrie- und Gewerbeflächen**.

2 Ausgangslage

Technologische Souveränität ist eine zentrale Voraussetzung, um Europas Unabhängigkeit und Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern. Gleichzeitig bestehen entlang vieler Stufen der Mikroelektronik-Wertschöpfung – vom Chipdesign über Materialien bis zur Fertigung – weiterhin erhebliche Abhängigkeiten von außereuropäischen Akteuren.

In Deutschland kommt ostdeutschen Standorten dabei eine wachsende Bedeutung zu. Als ostdeutsches Bundesland in der Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg verfügt Brandenburg über relevante Forschungs- und Industriekompetenzen im Umfeld der Mikroelektronik.

Dadurch ergeben sich attraktive Potenziale für internationale Investoren in der Halbleiterbranche. Durch gezielte Vernetzung von Wissenschaft und Wirtschaft sowie eine strategische Ausrichtung entlang der nationalen und europäischen Mikroelektronikstrategien kann Brandenburg seine Rolle in europäischen Wertschöpfungsketten weiter stärken.

An diese Potenziale sollen auch die geplanten Maßnahmen im Rahmen der **SEMI-Messe in Taipeh** anknüpfen, um internationale Partnerschaften und Investitionen gezielt auszubauen.

3 Leistungsumfang

Der Auftragnehmer unterstützt den Auftraggeber WFBB bei der **Vorbereitung, Organisation und Durchführung qualifizierter Investorenkontakte** im Rahmen der Messe.

Die Leistungen umfassen insbesondere:

- Organisation von **mindestens 10 qualifizierten B2B-Messeterminen** mit Unternehmen der Halbleiterbranche oder angrenzender Wertschöpfungsstufen
- Identifikation und Ansprache geeigneter Zielunternehmen
- Vorbereitung der Gespräche durch **standardisierte Unternehmensprofile und Terminbriefings**
- organisatorische Begleitung der Gespräche während der Messe
- Unterstützung bei der **Identifikation einer geeigneten Veranstaltungsplattform auf der Messe** zur Präsentation des Investitionsstandorts Brandenburg.

4 Anforderungen an qualifizierte Messetermine

Ein Termin gilt als qualifizierter Messetermin, wenn die folgenden Kriterien erfüllt sind.

4.1 Investitionsrelevanz

Die angesprochenen Unternehmen müssen ein **nachvollziehbares Interesse an einer Expansion nach Europa** aufweisen.

Dies ist gegeben, wenn mindestens eines der folgenden Kriterien erfüllt ist:

- Prüfung von **Standortoptionen in Europa (Minimalkriterium)**
- geplante **Investitionen in Europa innerhalb der nächsten 3–5 Jahre**
- konkrete Überlegungen für einen **Produktions-, F&E-, Assembly-, Service- oder Logistikstandort in Europa**

Der Schwerpunkt der Gespräche soll auf **Produktionsinvestitionen** liegen. Gespräche zu **F&E-Investitionen** sind zulässig, sofern diese perspektivisch zu Produktionsaktivitäten führen können.

4.2 Unternehmensprofil

Die identifizierten Unternehmen müssen folgende Mindestkriterien erfüllen:

- mindestens **100 Mitarbeitende**
- mindestens **10 Mio. USD Jahresumsatz**
- **Entwicklung und Herstellung eigener Produkte oder Technologien**
(kein reiner Vertrieb oder Handelsunternehmen)

Zusätzlich muss mindestens eines der folgenden Kriterien erfüllt sein:

- bestehende bzw. geplante **Geschäftsbeziehungen zur EU oder zu Deutschland**
- bestehende **internationale Aktivitäten** (z. B. Auslandsstandorte, Joint Ventures, Kooperationen)
- bestehende bzw. geplante **Lieferbeziehungen zu europäischen Unternehmen**

4.3 Regionale Priorisierung

- Mindestens **70 % der vereinbarten Termine** sollen mit Unternehmen mit **Hauptsitz in Taiwan** stattfinden.
- Termine mit Unternehmen mit Hauptsitz außerhalb Taiwans sind möglich, müssen jedoch **vorab mit dem Auftraggeber abgestimmt werden**.

4.4 Gesprächsebene

Die Messetermine müssen mit **entscheidungsrelevanten Ansprechpartnern** stattfinden.

Geeignete Gesprächspartner sind insbesondere Vertreter aus:

- Geschäftsführung / Vorstand
- Business Development
- Strategy / Corporate Development
- International Expansion / Investment

Alternativ sind Gespräche mit Mitgliedern des **Senior Managements** zulässig, sofern diese an Standortentscheidungen beteiligt sind.

4.5 Abstimmung mit dem Auftraggeber

- Die Liste der vorgeschlagenen Unternehmen ist dem Auftraggeber **vor Messebeginn** zur Prüfung vorzulegen. Die Details entnehmen Sie Punkt 5 Meilensteine und Zeitplanung.
- Alle Messetermine bedürfen der **vorherigen Freigabe** durch den Auftraggeber.
- Für jeden Termin ist eine **Kurzbeschreibung (ca. 1 Seite)** bereitzustellen.

5 Meilensteine und Zeitplanung

– Meilenstein	– Termin
– Projektstart	– nach Auftragserteilung
– Kick-off-Termin zur Abstimmung der Zielbranchen, Zielunternehmen und Vorgehensweise	– innerhalb von 2 Wochen nach Auftragserteilung
– Vorlage einer Longlist potenzieller Zielunternehmen (ca. 30–40 Unternehmen) mit Kurzprofil	– spätestens 4 Wochen nach Auftragserteilung
– Identifikation einer geeigneten Veranstaltungsplattform auf der Messe zur Präsentation des Investitionsstandorts Brandenburg	– spätestens 4 Wochen nach Auftragserteilung
– Abstimmung und Freigabe der priorisierten Zielunternehmen (Shortlist) durch den Auftraggeber	– ca. 6 Wochen nach Auftragserteilung
– Fortlaufende Kommunikation neuer Terminvorschläge an den Auftraggeber	– fortlaufend
– Regelmäßige Abstimmungen per Videoanruf	– mindestens einmal im Monat, bei Bedarf häufiger
– Platzierung der WFBB auf einer geeigneten Veranstaltungsplattform auf der Messe zur Präsentation des Investitionsstandorts Brandenburg	– spätestens 8 Wochen vor der Messe
– Bestätigung von mind. 10 Terminen auf der Short List	– 4 Wochen vor der Messe
– Nachbesserung / Ersatztermine , falls Termine ausfallen oder nicht den vereinbarten Kriterien entsprechen	– spätestens 2 Wochen vor der Messe
– Bereitstellung standardisierter Unternehmensprofile für alle bestätigten Messeterminale	– spätestens 2 Wochen vor der Messe
– Begleitung und bei Bedarf Dolmetschen bei den Unternehmensterminen vor Ort	– während der Messetage
– Abschlussgespräch	– spätestens vier Wochen nach Messeende

6 Anforderungen an Unternehmensprofile und Terminbriefings

Für jedes Unternehmen ist ein **standardisiertes Unternehmensprofil** zu erstellen.

6.1 Unternehmensprofil

Das Profil soll mindestens folgende Informationen enthalten:

- Unternehmensname
- Hauptsitz (Land, Stadt)
- Gründungsjahr
- Anzahl der Mitarbeitenden
- Jahresumsatz (sofern verfügbar)
- Kerngeschäft und Hauptprodukte

- Einordnung in die **Halbleiter-Wertschöpfungskette**
- wichtigste Technologien und Kernkompetenzen
- bestehende internationale Standorte
- bestehende Geschäftsbeziehungen nach Europa oder Deutschland

6.2 Eckdaten zum Messetermin

Für jeden Termin sind folgende Angaben bereitzustellen:

- Datum und Uhrzeit
- Ort des Termins
- Unternehmen
- Name und Funktion der Ansprechpartner
- Organisationseinheit
- Kontaktdaten (E-Mail, ggf. Telefon)

6.3 Hintergrund zur Terminvereinbarung

- Beschreibung der Kontaktabahnung
- zentrale Gesprächspunkte im Vorfeld
- erste Einschätzung des Investitionsinteresses
- mögliche Investitionsbereiche
- Relevanz für den Standort Brandenburg

7 Veranstaltungsplattform im Rahmen der Messe

Der Auftragnehmer identifiziert eine **geeignete Veranstaltungsplattform**, auf der der Auftraggeber den **Investitionsstandort Brandenburg** präsentieren kann.

Leistungen umfassen insbesondere:

- Recherche geeigneter **Side-Events oder Networkingformate**
- Abstimmung mit dem Auftraggeber zur Auswahl
- Kontaktaufnahme mit Veranstaltern
- Unterstützung bei der Einbindung des Auftraggebers als
 - Sprecher (ca.10 Minuten)
 - Panelteilnehmer

Die Veranstaltung soll sich an **Unternehmen und Entscheidungsträger der internationalen Halbleiterindustrie** richten.

Der Auftragnehmer hat im Angebot **transparent darzustellen**, welche Veranstaltung vorgesehen ist und welche Kosten hierfür kalkuliert wurden. Die Registrierungsgebühren für den Vortrags- oder Panalslot werden vom Auftragnehmer getragen.

8 Projektteam

Der Auftragnehmer benennt im Angebot das **Projektteam**, das für Vorbereitung und Durchführung der Messeterminale verantwortlich ist.

Anzugeben sind:

- Name und Funktion der Teammitglieder
- Rolle im Projekt
- relevante Erfahrung im Bereich
 - Halbleiterindustrie
 - Investorenansprache
 - internationale Messeorganisation
- Sprachkompetenzen (insbesondere Englisch und Chinesisch)

9 Dolmetscherleistung

Der Auftragnehmer stellt eine **geeignete Dolmetscherperson** zur Verfügung.

Im Angebot sind anzugeben:

- Name der Dolmetscherin / des Dolmetschers
- Sprachkombination (Chinesisch–Englisch)
- Erfahrung in der Begleitung von Geschäftsgesprächen im Technologie- oder Halbleiterumfeld