

Einladung zur Einreichung einer Offerte als Event- & Incentive Agentur (EIA) im Engadin

1. Ausgangslage

Das Oberengadin gehört mit seinen 150 Hotels und rund 4.5 Millionen Logiernächten zu den bedeutendsten und prestigeträchtigsten Destinationen im alpinen Raum. Neben einer führenden Hotellerie mit grosszügiger Seminarinfrastruktur verfügt die Sommer- und Winterdestination über eine einzigartige Infrastruktur mit Flughafen, Kongresszentrum in Pontresina, diversen Kulturinstitutionen (z.B. Galerien, Segantini Museum) und Eventlocations, Wellnessanlagen (z.B. Ovaverva) und Sportanlagen (z.B. Golfplätze, Skigebiet, Bobbahn). Das 57 Kilometer lange Hochtal besticht durch seine Seen, Bergen, Gletschern und Naturphänomenen und gehört mit der Bernina-Strecke der Rhätischen Bahn (UNESCO Weltkulturerbe) zu den beeindruckendsten und meistfotografierten Sujets im alpinen Raum.

Die Attraktivität des Engadins macht die Destination äusserst beliebt für die Bereiche Konferenzen, Seminare mit Rahmenprogramm, Teamausflüge und Incentivereisen, aber auch für Hochzeiten, Geburtstage, Events, Fotoshootings oder Produktelancierungen.

Die Engadin St. Moritz Tourismus AG (ESTM AG) sucht einen kompetenten Partner, um den Prozess von der Anfrage, über die Umsetzung der Events bis zur Nachbearbeitung und Kundenpflege professionell sicher zu stellen. Im Mittelpunkt steht die erfolgreiche Bearbeitung der zahlreichen Anfragen, welche bei der ESTM AG eingehen, aber auch die professionelle und kreative Ausgestaltung der Offerten, der Beratung von potenziellen Kunden, der Entwicklung und Organisation von Programmen, wie auch der Begleitung der Kunden vor Ort.

2. Auftrag

a) Gegenstand

ESTM AG sucht ein privatwirtschaftliches Unternehmen, welches die Leistungen als lokale Event- & Incentive Agentur (EIA) hauptsächlich im Bereich MICE (Meetings, Incentives, Congresses, Events) erbringt.

Das privatwirtschaftlich geführte Unternehmen soll im Auftragsverhältnis der ESTM AG sowie weiteren interessierten Auftraggebern wirken. Die ESTM AG kann in einem gewissen Ausmass Kontakte und Leads zur Verfügung stellen und eine Grundausslastung sicherstellen. Letztlich wird jedoch beabsichtigt, dass sich die EIA am Markt selbst entwickelt, etabliert und selbst finanziert.

Gesucht wird gleichzeitig ein Unternehmen, welches dieses Geschäftsfeld als Potenzial sieht und in eigener unternehmerischer Verantwortung in der Produkt- und Angebotsentwicklung kreative neue Ansätze verfolgt.

b) Leistungen

Das Auftragsverhältnis mit der ESTM AG beinhaltet diverse Leistungen. Für einen Teil der Leistungen, wird der Mandant durch die ESTM AG entschädigt (zu offerierende Leistungen). Die weiteren erwarteten Leistungen muss der Bewerber aus seiner unternehmerischen Geschäftstätigkeit miteinbringen und in eigener Verantwortung erwirtschaften (weitere erwartete Leistungen).

Zu offerierende Leistungen:

- ESTM AG erhält pro Jahr rund 80 Anfragen für Konferenzen, Incentives, Seminare, Events, Hochzeiten, etc. Der Mandant bearbeitet professionell nach vorgegebenen Standards diese Anfragen. Die Bearbeitung beinhaltet primär das genaue Kundenbedürfnis abzuklären, die passende Offerte zusammenzustellen, den potenziellen Kunden zu beraten und das Geschäft ins Engadin zu holen. ESTM AG ist bestrebt, mit dem Mandanten einen möglichst effizienten und erfolgsorientierten Prozess auszugestalten.
- Die verschiedenen Abteilungen von ESTM organisieren über das Jahr hinweg rund 50 nationale und internationale Medienreisen und internationale Fam-Trips und Site Inspections. Der Mandant organisiert die Programmpunkte dieser Reisen und begleitet teilweise die Gruppen.
- ESTM AG organisiert jährlich rund 5 Eigen-Events (zw. 10 und 500 Personen). Der Mandant organisiert die Events in Absprache mit ESTM vollumfänglich.

Weitere erwartete Leistungen:

- Der Mandant pflegt die Kundendatenbank und pflegt die Kundenbeziehungen.
- Der Mandant stellt die Bearbeitung der Anfragen, das Erstellen der Angebote und die Verkaufsberatung auf hohem Dienstleistungsstandard (zeitlich, inhaltlich) sicher.
- Der Mandant kümmert sich ab dem Zuschlag des Geschäftes um die Programmentwicklung, Kreation, Organisation, Durchführung, Begleitung und Abrechnung der Aktivität.
- Der Mandant stellt eine qualitativ hochwertige After-Sales Nachbearbeitung sicher und pflegt die Kundenbeziehungen nachhaltig.
- Der Mandant unterhält enge Beziehungen zu den lokalen Leistungserbringern (z.B. Hotels, Restaurants, Bergführer, Skilehrer, etc.) und bindet diese in jedem Moment in die Geschäfte mit ein.
- Der Mandant stellt ein attraktives Portfolio an Rahmenprogrammpunkten zusammen, das sowohl dem hohen Standard des Engadins entspricht, demjenigen der Konkurrenz (Gstaad, Zermatt, Kitzbühel, etc.) nicht nachsteht, aber auch der lokalen Kultur gerecht wird.
- Der Mandant ist eigens verantwortlich für die lokalen Büro-, Personal- und Materialangelegenheiten (IT, Räumlichkeiten, Lager, etc.). Auf Anfrage können Service-Leistungen in diesem Bereich bei der ESTM AG oder ihr verbundenen Unternehmungen bezogen werden.

Abgrenzung:

- Der Mandant kümmert sich ausschliesslich um die Anfragen und die Organisation von MICE-Events (Meetings, Konferenzen, Incentives, Seminare, Events, Hochzeiten, etc.). Er muss sich nicht um Reisegruppen (Leisure) oder um Sport-, Kultur- oder Public-Events kümmern.

3. Auftragsvergabe

a) Verfahren

Der Auftrag wird durch ESTM vergeben. Direkter Ansprechpartner ist der Brand Manager Engadin von der ESTM AG.

Als Beauftragte kommen Unternehmen in Betracht, die nachweislich die fachlichen, personellen, organisatorischen und wirtschaftlichen Voraussetzungen zur Durchführung des Auftrages langfristig erfüllen. Insbesondere müssen die erforderlichen personellen Ressourcen unter Wahrung eines hohen Dienstleistungsstandards über das ganze Jahr auch während Wochenenden und Feiertagen zuverlässig erbracht werden können.

Anbieter haben die wettbewerbsneutrale Ausgestaltung des Geschäftsmodells zu bestätigen. Zudem muss gewährleistet sein, dass das Geschäftsmodell ausschliesslich die Wertschöpfung in der Region Maloja stärkt und sich gegenüber Mitbewerbern in anderen Schweizer Regionen oder Ländern angrenzt.

Anbieter müssen über alle notwendigen Vorgaben im Bereich Sicherheit, Qualität und Versicherungsschutz erfüllen und vor dem Beginn des Vertragsverhältnisses schriftlich belegen. Die EIA hält die ESTM AG haftungstechnisch schadlos.

Die Beurteilung der Angebote erfolgt auf Grundlage dieses Dokumentes durch ESTM.

b) Formelle Anforderungen an die Mandatsofferte

Die Offerte muss mindestens enthalten:

- Detailkonzept zur Umsetzung des Auftrags (zu erbringende Leistungen) insbesondere auch das Aufzeigen der anfallenden Aufwände und Kosten für ESTM.
- Detailkonzept zur Umsetzung der zu erwartenden Leistungen insbesondere auch
 - Ideen für die erfolgreiche Entwicklung des Geschäftsmodells.
 - Ideen für die erfolgreiche Entwicklung von Rahmenprogrammpunkten.
- Detailkonzept zur Projektplanung und zum Projektmanagement (inkl. Terminplanung, Meilensteine).
- Unternehmensportrait.
- CV's der verantwortlichen und beigezogenen Mitarbeitenden.
- Referenzprojekte in verwandten Bereichen oder Fragestellungen.
- Offenlegung der Eigentumsverhältnisse und Governance.

c) Kriterien der Offert Beurteilung

Die Beurteilung der eingetroffenen Offerten erfolgt aufgrund der folgenden Kriterien:

- Generelles: Vollständigkeit, Verständlichkeit und Transparenz der Offerte, Referenzprojekte.
- Inhaltliches und Methodik: Problemverständnis, nachvollziehbares Vorgehen, Sicherstellung der Qualität & Sicherheit.
- Personelles: Sachkompetenz, Erfahrung, Unabhängigkeit.
- Nachweislich hoher Dienstleistungsstandard.
- Sicherstellen der uneingeschränkten Verfügbarkeit der Dienstleistungen während 365 Tagen.
- Kenntnisse der lokalen Gegebenheiten/ touristisches Netzwerk mit den lokalen Akteuren.
- Organisatorisches: Arbeitsorganisation, Verantwortlichkeiten, Zeitplan.

- Preis-/Leistungsverhältnis.
- Schriftliche Bestätigung der Wettbewerbsneutralität sowie Versicherungsschutz.
- Schriftliche Bestätigung zum Einverständnis zu den in vorliegendem Dokument definierten Auftragsbestimmungen.

d) Auftragsvergabe

Der Eingang von Offerten wird schriftlich bestätigt.

Nach Abschluss des Auswahlverfahrens werden alle Anbieter schriftlich über den Zuschlagsentscheid orientiert.

e) Vertragsbedingungen

Zwischen dem Auftraggeber (ESTM) und dem Anbieter (EIA) wird eine vertragliche Vereinbarung ausgearbeitet. Der Vertrag untersteht schweizerischem Recht. Gerichtsstand ist St. Moritz.

Sämtliche Daten, welche dem Beauftragten zur Verfügung gestellt werden, müssen vertraulich behandelt werden. Die Datenhoheit liegt zu jedem Zeitpunkt bei beiden Parteien. Dementsprechend müssen die AGB's auch aufgestellt sein. Beide Parteien müssen ihre Geschäftstätigkeiten auch nach dem Auftragsverhältnis reibungslos weiterverfolgen können.

Die offerierten Leistungen werden im Namen des Auftraggebers erbracht. Bei diesen Leistungen hat der Auftraggeber zu jedem Zeitpunkt Zugang zu den Daten, Unterlagen und Einblick in die Geschäftstätigkeiten des Mandanten.

Für die Zusammenarbeit wird ein Vertrag über die Periode 01.11.2021 – 31.12.2024 mit einer Option für weitere drei Jahre angeboten.

f) Einreichfrist / Kontaktperson

Die vollständige Offerte (Deutsch) ist bis spätestens am **31. August 2021** in elektronischer Form an folgende Stelle einzureichen:

Engadin St. Moritz Tourismus AG
Jan Steiner
Brand Manager Engadin
Via Maistra 1
CH-7500 St. Moritz
T: +41 81 830 08 11
Jan.Steiner@engadin.ch

4. Vorgehen und Termine

Folgende Tabelle gibt einen Überblick über den von ESTM vorgesehenen Zeitplan sowie die Meilensteine des Auftrags:

| | Meilensteine | Termin | Verantwortlich |
|---|--|----------------|----------------|
| 1 | Einreichen Offerte | bis 31.08.2021 | Mandant |
| 2 | Prüfen Offerte | bis 15.09.2021 | ESTM |
| 3 | Präsentation der Offerte | bis 30.09.2021 | Mandant / ESTM |
| 4 | Auftragsvergabe | bis 10.10.2021 | ESTM |
| 5 | Kick-off Meeting zur Besprechung der Details | 01.11.2021 | ESTM / Mandant |
| 6 | Going Live | 01.11.2021 | Mandant |
| 7 | Regelmässiger Austausch (monatlich) | ab 01.11.2021 | ESTM / Mandant |

Die Erfahrung zeigt, dass beim Teilnehmerkreis eine enge Zusammenarbeit mit ESTM und laufende Optimierungen notwendig sind. Die Geschäftstätigkeiten erfolgen dementsprechend in enger Abstimmung mit ESTM AG. ESTM AG wird regelmässig in die Arbeiten einbezogen und über die Fortschritte informiert.