

Aufforderung zur Abgabe eines Angebots und Leistungsbeschreibung für den Auftrag

„Fortbildungsangebot für Solo-Selbständige zur Stärkung der Konfliktkompetenz “

Projekt: Haus der Selbständigen

09.05.2022

1. Auftraggeber

INPUT Consulting – Gemeinnützige Gesellschaft für Innovationstransfer, Post und Telekommunikation mbH
Theodor-Heuss-Straße 2
70174 Stuttgart

Telefon: 0711 – 262 40 80

E-Mail: info@input-consulting.de

2. Angabe zur Verfahrensart

Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb nach UVgO
Dienstleistungsauftrag

3. Aufforderung zur Angebotsabgabe

Wir bitten Sie für die ausgeschriebene Leistung ein Angebot abzugeben.

4. Fristen und Verfahren

- Über das Angebot ist eine Verhandlung zu Inhalt und Preisen zulässig. Ggf. werden nach der Durchführung von Verhandlungsgesprächen alle Bieter aufgefordert, ein überarbeitetes finales Angebot vorzulegen.
- Sofern die eingehenden Angebote keinen weiteren Gesprächsbedarf im Hinblick auf die Inhalte und Umfang der zu erbringenden Leistungen ergeben, behalten wir uns gem. § 12 Abs. 4 Satz 2 UVgO vor, auch ohne weitere Verhandlungen auf Basis der vorliegenden Angebote den Zuschlag zu erteilen. Wir bitten Sie deshalb, bereits ein verbindliches Angebot einzureichen.
- Angebote von Bietergemeinschaften sind zulässig.
- Wir bitten Sie, Ihr Angebot bis zum **15.06.2022** einzureichen.
- Der endgültige Zuschlag erfolgt bis spätestens **24.06.2022**. Bis zu diesem Termin sind die Bieter an ihr Angebot gebunden.
- Es ist geplant, mit der Auftragsausführung am **01.07.2022** zu beginnen.
- Mit der Abgabe des Angebotes erkennt der Bieter die genannten Fristen an.

5. Über das Projekt

Das Haus der Selbstständigen eröffnet neue Zugänge zur Information und Vernetzung für Selbstständige, Solo-Selbstständige und Plattformbeschäftigte. Viele Tätigkeiten, die früher angestellt ausgeübt wurden, werden heute an Selbstständige, insbesondere Solo-Selbstständige vergeben, allerdings zu anderen Konditionen. Damit Solo-Selbstständige und Plattformbeschäftigte gegenüber abhängig Beschäftigten wirtschaftlich nicht abgehängt werden, kommt der Stärkung von gemeinsamen Interessenvertretungen und kollektiven Maßnahmen – auch im Hinblick auf ihre Entlohnung – große Bedeutung zu. Es fehlen jedoch Möglichkeiten zum Austausch von Erfahrungen und Zugänge zum Wissen, wie Rechte geltend gemacht, Arbeitsbedingungen mitgestaltet und soziale Risiken abgesichert werden können.

Das Haus der Selbstständigen setzt genau hier an und macht sich zur zentralen Aufgabe

- die Bedarfe dieser Erwerbstätigengruppe zu erheben und zu evaluieren,
- den Austausch und Vernetzung in einem analogen ebenso wie einem virtuellen Raum zu ermöglichen,
- die Solo-Selbstständigen und Plattformbeschäftigten darüber zu informieren, welche kollektiven Möglichkeiten es gibt, die eigenen Arbeits- und Lebensbedingungen, insbesondere auch in Bezug auf die Vergütungssituation und soziale Absicherung zu gestalten,
- zielgruppenspezifische neue Lehr- und Lernmethoden zu entwickeln,
- im Hinblick auf kollektive Formen der Interessenvertretung zu beraten und diese zu unterstützen.

Seine regionale Verankerung und physische Umsetzung findet das Haus der Selbstständigen in Leipzig. Sein komplementäres virtuelles Pendant zielt zudem überregional auf die Förderung der Interessenvertretung in Ostdeutschland und soll auf das gesamte Bundesgebiet ausstrahlen.

6. Informationen zum Auftraggeber

Das Haus der Selbstständigen ist ein gemeinsames Projekt der INPUT Consulting gGmbH, der Vereinten Dienstleistungsgewerkschaft ver.di, der Ludwig-Maximilians-Universität München (Institut für Soziologie) sowie der Universität Kassel (Fachgebiet Wirtschaftsinformatik und Systementwicklung). Das Projekt Haus der Selbstständigen wird im Rahmen der Förderrichtlinie „Zukunftszentren – Unterstützung von KMU, Beschäftigten und Selbständigen bei der Entwicklung und Umsetzung innovativer Gestaltungsansätze zur Bewältigung der digitalen Transformation“ durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) und den Europäischen Sozialfonds gefördert. (Laufzeit des Projekts: 01.05.2020 - 30.06.2022. Weitere Informationen:

www.hausderselbststaendigen.info)

INPUT Consulting gGmbH ist der Zuwendungsempfänger des BMAS und Auftraggeber für den hier zu vergebenden Auftrag.

7. Ziel des Auftrages

Am Haus der Selbstständigen soll eine Weiterbildungsreihe zur Stärkung der Verhandlungs- und Konfliktkompetenz von Solo-Selbstständigen angeboten werden. Dafür soll ein Gesamtkonzept bestehend aus einer Einführungsveranstaltung und 4 Workshops zu verschiedenen Themen erarbeitet, umgesetzt und dokumentiert werden.

8. Beschreibung der zu erbringenden Leistungen im Einzelnen

Tragfähige Kund*innenbeziehungen sind zentrale Geschäftsgrundlage von Solo-Selbständigen. Auftraggeber*innen und Auftragnehmer*innen haben jedoch mitunter differierende Vorstellungen bzgl. Leistungen, Zusammenarbeit oder Kosten. Mediative Kompetenzen und Verhandlungstechniken unterstützen die Beteiligten, faire, interessenorientierte Lösungen zu finden, die Auftraggeber*innen und Auftragnehmer*innen gerecht werden. Transparentes und faires Handeln, das auch die Interessen des Gegenübers berücksichtigt dient der Prävention von Konflikten und stärkt die Zusammenarbeit. Treten Spannungen oder Differenzen auf, brauchen Solo-Selbständige Strategien zum konstruktiven Umgang, damit diese nicht zur Beschädigung oder zum Abbruch der Kooperation führen. Die Fortbildungsreihe hat das Ziel, Solo-Selbständige darin zu unterstützen, ihre Interessen wahrzunehmen und in ihrer Konfliktkompetenz zu stärken.

Anzahl der Veranstaltungen:

- 1 Einstiegsveranstaltung, Dauer ca. 2 Stunden. In einer Auftaktveranstaltung sollen Definitionen von Konflikten, Stufen der Konflikteskalation sowie Möglichkeiten der Konfliktklärung vorgestellt werden.
- 4 thematische Workshops, Dauer 3-3,5 Stunden: Anschließend an die Einstiegsveranstaltung sollen Workshops mit thematischen Schwerpunkten angeboten werden. Die Workshops sollen ebenso Inhalte vermitteln wie den Austausch über die individuelle Situation sowie Transfer in den jeweiligen Arbeitsalltag ermöglichen. Neben dem themenbezogenen Austausch soll das persönlichere Format (6-8 Teilnehmende) die Vernetzung der Solo-Selbständigen fördern.

Mögliche Themen der Workshops können sein:

- Eigenes Konfliktverhalten, Konfliktmuster und ihre Auswirkungen, Erweiterung des eigenen Handlungsrepertoires
- Perspektivwechsel als Voraussetzung zur Lösung von Konflikten
- Kommunikationsstrategien zur Vermeidung von Konflikten
- Verhandeln nach dem Harvard Konzept
- Umgang mit schwierigen Verhaltensweisen von Auftraggeber*innen
- Umgang mit Machtasymmetrie im Verhältnis Auftraggeber*in - Soloselbständige*r
- Vertragsgestaltung

Format: online oder/und in Präsenz (in Leipzig)

Bei Präsenzveranstaltungen anfallende Reisekosten der Referent*innen (Anreise DB 2. Kl., ggfls. Übernachtung) werden von der Auftraggeberin übernommen.

Die Organisation und Bewerbung der Fortbildungsreihe erfolgt durch das HDS und ist nicht Bestandteil des Auftrages.

8. Datenschutz

Auftraggeber und Auftragnehmer sind für die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen nach der EU-Datenschutz-Grundverordnung verantwortlich. Alle bei der Durchführung des Auftrags eingesetzten Personen sind zur Verschwiegenheit über alle ihnen bei der Durchführung des Auftrags bekannte gewordenen Tatsachen zu verpflichten. Sofern durch den Auftragnehmer personenbezogene Daten verarbeitet werden, ist hierzu ein Auftragsverarbeitungsvertrag abzuschließen.

9. Zeitplan

Derzeit ist folgender Zeitplan (Arbeitspakete) vom Auftraggeber geplant:

- Konzept bis 01.07.2022
- Beginn mit Einführungsveranstaltung Mitte August 2022
- Workshops ab Ende August bis Ende November 2022

10. Leistungserbringung

Die vom Auftragnehmer zu erbringenden Dienstleistungen werden fachlich professionell mit allen in der Ausschreibung genannten Kriterien umgesetzt.

Der Auftragnehmer gewährleistet eine verantwortliche und fristgerechte Arbeitsplanung und Umsetzung. Für Abstimmungen werden Zeitpuffer eingeplant.

Alle Entscheidungen erfolgen in enger Abstimmung mit und nur nach Freigabe durch den Auftraggeber. Auftraggeber und Auftragnehmer benennen jeweils eine Ansprechperson für die Durchführung des Auftrags.

11. Bewertungskriterien

Bei der Entscheidung über den Zuschlag werden verschiedene durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigte Kriterien berücksichtigt. Der Zuschlag wird auf das unter Berücksichtigung aller Umstände wirtschaftlichste Angebot erteilt, welches nach folgenden Kriterien ermittelt wird; der niedrigste Angebotspreis allein ist nicht entscheidend.

a) Qualität: Gewichtung: 0,6

| Kriterium | Gewichtungsfaktor |
|--|--------------------------|
| 1. Qualifikation für Konfliktbearbeitung (z.B. ausgebildete*r Mediator*in | 0,2 |
| 2. Erfahrung mit Konfliktbeilegung im Bereich Wirtschaft und Arbeitswelt | 0,15 |
| 3. Erfahrung in der Konzeption und Umsetzung von Bildungsformaten (Workshops, Seminare usw.) | 0,15 |
| 4. Bezug zu Solo-Selbstständigkeit | 0,05 |
| 5. Nachweis von Referenzen | 0,05 |
| Gesamt | 0,6 |

Die bei der Qualitätswertung erreichte Punktzahl wird mit dem Gewichtungsfaktor 0,6 multipliziert, maximal sind bei der Qualitätsbewertung $5 \times 0,6 = 3$ Punkte erreichbar

b) Preis: Gewichtung 0,4

Der Gesamtangebotspreis wird in Relation zum Durchschnittspreis aller Anbieter bewertet und wie folgt in Wertungspunkte umgerechnet

| Wertungs-punkte | Angebotspreis liegt.... |
|------------------------|--|
| 5,0 | mind. 25% unterhalb des Durchschnittspreises aller Anbieter |
| 4,5 | mind. 20%, aber weniger als 25% unterhalb des Durchschnittspreises |
| 4,0 | mind. 15%, aber weniger als 20% unterhalb des Durchschnittspreises |
| 3,5 | mind. 10%, aber weniger als 15% unterhalb des Durchschnittspreises |
| 3,0 | mind. 5%, aber weniger als 10% unterhalb des Durchschnittspreises |
| 2,5 | weniger als 5% unterhalb bzw. oberhalb des Durchschnittspreises |
| 2,0 | mind. 5%, aber weniger als 10% oberhalb des Durchschnittspreises |
| 1,5 | mind. 10%, aber weniger als 15% oberhalb des Durchschnittspreises |
| 1,0 | mind. 15%, aber weniger als 20% oberhalb des Durchschnittspreises |
| 0,5 | mind. 20%, aber weniger als 25% oberhalb des Durchschnittspreises |
| 0,0 | mind. 25% oberhalb des Durchschnittspreises |

Die bei der Preisbewertung erreichte Punktzahl wird mit dem Gewichtungsfaktor 0,4 multipliziert, maximal sind bei der Preisbewertung $5 \times 0,4 = 2$ Punkte erreichbar.

c) Gesamtwertung

Der Zuschlag ist auf das wirtschaftlichste Angebot zu erteilen. Die Wirtschaftlichkeit eines Angebotes bestimmt sich regelmäßig aus den Faktoren Qualität/Leistung und Preis.

Das Leistungs-Preis-Verhältnis wird hier anhand der dargestellten Bewertungskriterien ermittelt. Das Angebot mit der höchsten Bewertungspunktzahl erhält den Zuschlag für die Auftragserteilung. Bei Punktgleichheit erhält das Angebot mit der höheren Wertung bei Qualität und Zweckmäßigkeit den Zuschlag.

11. Angebotsprüfung

Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes

Der Zuschlag ist auf das wirtschaftlichste Angebot zu erteilen. Die Wirtschaftlichkeit eines Angebotes bestimmt sich regelmäßig aus den Faktoren Qualität/Leistung und Preis.

Das Leistungs-Preis-Verhältnis wird hier anhand der dargestellten Bewertungskriterien ermittelt. Das Angebot mit der höchsten Bewertungspunktzahl erhält den Zuschlag für die Auftragserteilung. Bei Punktgleichheit erhält das Angebot mit der höheren Wertung bei Qualität und Zweckmäßigkeit den Zuschlag.

12. Information zur Angebotsabgabe und einzureichenden Angebotsunterlagen

- Für die ausgeschriebenen Leistungen sind die anzuwendenden Konzepte / Vorgehensweisen / Maßnahmen zu beschreiben und mit einem Angebotspreis zu versehen.
- Die kalkulierten Kosten sind Festpreise. Es ist der kalkulierte Aufwand in Stunden und der zugrunde gelegte Stundensatz anzugeben.
- Das Angebot ist in Euro inkl. MwSt. abzugeben.
- Die Angebotspreise haben alle erforderlichen Kosten (Personal und Sachkosten) zu enthalten.