

Text der Bekanntmachung einer Öffentlichen Ausschreibung Geschäftszeichen / Vergabenummer V 21_02

a) Auftraggeberseite

1. Zur Angebotsabgabe auffordernde Stelle:
Bezeichnung: Social Impact gGmbH, Niederlassung Berlin
Anschrift: Heilbronner Str. 20, 10779 Berlin
Telefon: 0331-6207944
Telefax: 0331-86750140
E-Mail: starthope@socialimpact.eu

Auftraggeber wird die Stelle unter Nr. 1
Umsatzsteueridentifikationsnummer des Auftraggebers: DE232834691

b) Art der Vergabe Öffentliche Ausschreibung

c) Form, in der die Angebote einzureichen sind
Die Angebote sind schriftlich im verschlossenen Umschlag einzureichen.

d) Art und Umfang der Leistung
Die Social Impact gGmbH führt unterstützt von der GIZ und gefördert vom BAMF folgendes Projekt durch.

StartHope@Home richtet sich an nach Deutschland geflüchtete Menschen, die freiwillig in ihre Herkunftsländer zurückkehren wollen. Das Programm bietet fachspezifische Coachings und Workshops mit sozialpädagogischen Komponenten, die auf die Rückkehr und den beruflichen Wiedereinstieg im Herkunftsland vorbereiten.

Programmstart in Deutschland

StartHope@Home ermöglicht fachspezifische Coachings, Fortbildungen und Workshops, sowohl einzeln als auch in Gruppen. Ziel des Programms ist es, die Teilnehmer*innen auf den beruflichen Wiedereinstieg im Herkunftsland vorzubereiten. Aufgrund der hohen Arbeitslosenquoten in den Staaten fokussiert sich die fachliche Qualifizierung hauptsächlich auf die Stärkung der unternehmerischen Kompetenz als Vorbereitung auf eine selbstständige Tätigkeit. Zusätzlich adressieren wir individuelle Bedarfe.

Verstetigung im Heimatland

Nach der Rückkehr in das Herkunftsland verstetigt sich das Programm durch die Zusammenarbeit mit Partnerorganisationen, die direkt vor Ort zur konkreten Re-Integrationshilfe beitragen.

Die Teilnahme an StartHope@Home erfolgt freiwillig und kostenlos. Es gibt keinen Verpflichtungszusammenhang zwischen Programmteilnahme und Rückkehr.

Die Rückkehr in folgende Länder kann über StartHope@Home unterstützt werden:

Ägypten, Äthiopien, Afghanistan, Albanien, Algerien, Armenien, Bangladesch, Benin, Burkina Faso, Burundi, China, Côte d'Ivoire, DR Kongo, Eritrea, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea (Conakry), Guinea-Bissau, Indien, Irak, Kamerun, Kasachstan, Kenia, Kirgistan, Kosovo, Mali, Marokko, Mongolei, Nigeria, Niger, Pakistan, Ruanda, Senegal, Serbien, Sierra Leone, Simbabwe, Somalia, Sri Lanka, Sudan, Tadschikistan, Togo, Tunesien, Ukraine und Vietnam.

StartHope@Home wird bundesweit in den Social Impact Labs Hamburg (Hamburg, Schleswig-Holstein), Köln (Nordrhein-Westfalen), Leipzig (Sachsen), München (Bayern), Stuttgart (Baden-

Württemberg) angeboten. Nach Absprache ist die Teilnahme auch online und in anderen Regionen möglich.

Los 1:

Gesucht werden Berater*innen und Trainer*innen, die qualifiziert in folgenden Modulen beraten und Workshops durchführen können und wenn möglich, Sprachen der Herkunftsländer verstehen und sprechen. Als Basissprachen sind neben Deutsch auch Englisch, Französisch, Arabisch, Kurdisch, Chinesisch, Russisch und Urdu gefragt.

Modul 0: Profiling

Ziel des Moduls ist es, Kompetenzen und persönliche Situation der Gründungsinteressierten mit den jeweiligen fachlichen und kulturellen Gründungsanforderungen abzugleichen und gemeinsam weitere Qualifizierungsschritte zu planen.

Modul 1: Gründungsplanung u. -tools

Ziel des Moduls ist es, zentrale Fragen bei Gründungsprozessen, Gründungsabläufen und Planungsmethoden unter Annahme von unsicheren Erwartungen zu erarbeiten. Hierfür lernen die TN niederschwellige Planungstools und ihre Einsatzmöglichkeiten kennen. Zunächst geht es in den meisten Fällen weniger um die Entwicklung von konkreten Businessplänen als vielmehr um erste Reflexionen zu Gründungszielen, vorhandenen individuellen Ressourcen und nutzbaren Werkzeugen unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen vor Ort. Methodischer Zugang kann über Effectuation erfolgen.

Modul 2: Märkte und Kunden

Die TN reflektieren ihr Marktumfeld unter Berücksichtigung der aktuellen Entwicklungen in ihrem Herkunftsland. Sie kennen grundlegende Akteure, Kundengruppen und Konkurrenten für ihre Geschäftsidee. Sie erkennen Trends und Marktentwicklungen für ihre Geschäftsidee. Sie lernen Quellen und Tools für Marktrecherchen kennen. Sie recherchieren für ihre Geschäftsidee ihr Marktumfeld. Die TN kennen einen Musterkunden für Ihre Geschäftsidee.

Modul 3: Value Proposition u. Produktentwicklung

Die TN reflektieren anhand eines Network Views die möglichen Marktbeziehungen ihrer Geschäftsidee. Sie kennen einen Musterkunden und können für ihn den Bedarf sowie den Mehrwert ihres Angebotes auf verschiedenen Ebenen darstellen. Sie entwickeln die Eckdaten ihres Geschäftsmodells.

Modul 4: Marketing u. Social Media

Die TN können die Bedeutung des Marketings in Bezug auf die Rahmenbedingungen im Herkunftsland reflektieren. Sie lernen, Marketing als an Kundenbedürfnissen orientierten Entscheidungsprozess zu verstehen. Sie lernen die Elemente im Marketing-Mix kennen. Die TN üben und reflektieren die Marketingentscheidung am eigenen Angebot. Sie reflektieren die Bedeutung der digitalen Kommunikation für ihre Geschäftsidee und im Rahmen der Marktbedingungen vor Ort. Sie betrachten und erproben die Nutzung einer Website und von Social Media als Werbemittel.

Modul 5: Kalkulation u. Finanzierung

Hier gewinnen TN ein Verständnis für Begriffe und Denkweisen für Investitions-, Kosten- und Umsatzplanung, den Aufbau und die Elemente einer Musterkalkulation und erhalten Kenntnis von Finanzierungsmodellen und Quellen. Die TN lernen, möglichst eigene Kostenpositionen zu überschlagen.

Modul 6: Kommunikation u. Verhandlung

Die TN lernen, Kommunikationssituationen zu reflektieren. Sie lernen ebenfalls Strategien für Konflikte und Verhandlungen kennen.

Modul 7: Branchen Knowhow- und Praxisaustausch

Hier lernen TN die Arbeitsprozesse, Fertigkeiten und Logistik in Betrieben und Organisationen kennen. Die Inhalte ergeben sich aus den Branchen und Bereichen, in denen qualifiziert werden soll und sind praktisch und anwendungsbezogen.

Modul 8: Pitchtraining und Konzeptcheck

Die TN können ihre konzeptionellen und persönlichen Ergebnisse in einer Präsentation von 5 Minuten schlüssig darstellen. Sie kennen die Bedeutung und Wirkung einer persönlichen Präsentation unter Berücksichtigung verschiedener Kulturen. Sie haben Erfahrungen mit verschiedenen Präsentationstechniken gemacht und erstellen ein kurzes Pitchdeck. Die TN können ihre Geschäftsidee in 5 Minuten schlüssig präsentieren. Sie reflektieren ihre Teilnahme am Projekt. Sie formulieren ihre nächsten Schritte für die Reintegrationsphase

Los 2:

Entsprechend der Herkunftsländer sollen folgende Sprachen unterstützt werden:

Akan, Amharisch, Arabisch, Armenisch, Bengalisch, Chinesisch, Englisch, Französisch, Hindi, Igbo, Kasachisch, Kinyarwanda, Kirgisisch, Kurdisch, Mongolisch, Ndebele, Portugiesisch, Russisch, Shona, Singhalesisch, Somali, Tadschikisch, Tamil, Tigirinya, Ukrainisch, Urdu, Vietnamesisch, Wolof, Yoruba

Gesucht werden Übersetzer*innen und Dolmetscher*innen, die die Qualifizierung der Gründungsinteressierten in einer oder mehreren o.g. Sprachen in Präsenz oder digital begleiten. Daneben können Übersetzungen für Arbeitsmaterialien und Projektmedien für die Projektarbeit angeboten werden.

Geschätzter Auftragswert für die Beratungsleistungen: 120.000 €

Geschätzter Auftragswert für die Dolmetscherleistungen: 72.000 €

e) Teilung in Lose, Umfang und mögliche Vergabe der Lose an verschiedene Bieter
Bewerbungen sind für mehrere Lose und verschiedene Module möglich.

f) Nebenangebote

Nebenangebote sind nicht zulässig.

g) Ausführungsfrist

Beginn der Ausführung: 01.01.2022

Ende der Ausführungsfrist: 31.12.2022.

Die Ausführungsfrist kann verlängert werden.

h) Vergabeunterlagen

Die Vergabeunterlagen erhalten Sie bei der zur Angebotsabgabe auffordernden Stelle a) 1.

Anforderung spätestens bis: 23.12.2021 und als Download unter <https://socialimpact.eu/starthope>

i) Angebots und Bindefrist

Die Angebotsfrist endet am:

31.12.2021 Uhrzeit: 23:59

Die Frist, bis zu deren Ablauf der Bieter an sein Angebot gebunden ist, endet am:

31.01.2022 Uhrzeit: 23:59

j) eine Sicherheitsleistung wird gefordert

Nein.

k) Zahlungsbedingungen nach § 17 VOL/B, oder folgende Unterlagen, in denen sie enthalten sind:
Ziff. 9 ZVB-Bbg, Ziff. 17 VOL/B

l) Mit dem Angebot vorzulegende Unterlagen, die vom Auftraggeber u. a. für die Beurteilung der Eignung des Bewerbers verlangt werden.

Nachweis über die persönliche Lage der Wirtschaftsteilnehmer und Nachweis des Berufsstandes:
Eigenerklärung gemäß Formular "Angebot" VOL 07
Nachweis des Berufsstandes - Eintragung Berufs-/Handels-/Gewerbe-/Genossenschaftsregister.

Im Falle von Bietergemeinschaften oder dem Einsatz von Unterauftragsnehmereinsätzen hat jeder Beteiligte die geforderten Eignungsnachweise zu erbringen.
Die Nachweise können durch eine Präqualifizierung nach ULV oder PQ-VOL ersetzt werden, soweit keine darüberhinausgehenden Anforderungen gestellt werden.

Nachweis über die wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit:
Eigenerklärung gemäß Formular "Angebot" vol07
Im Falle von Bietergemeinschaften oder dem Einsatz von Unterauftragsnehmereinsätzen hat jeder Beteiligte die geforderten Eignungsnachweise zu erbringen.
Die Nachweise können durch eine Präqualifizierung nach ULV oder PQ-VOL ersetzt werden, soweit keine darüberhinausgehenden Anforderungen gestellt werden.

Nachweis über die technische Leistungsfähigkeit:
Zuverlässigkeit/wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit
Eigenerklärung gemäß Formular „Angebot“ VOL 07

Berufliche Leistungsfähigkeit

Kurzer Lebenslauf und kurze Darstellung sowie Nachweis der eigenen unternehmerischen Tätigkeit (Leistungsprofil und ggf. besondere Branchenkompetenzen; Belegung der Qualifikation sowie der beruflichen Erfahrungen); bei juristischen Personen ist darüber hinaus der Name der für die betreffende Dienstleistung in Frage kommenden Person zu benennen. Hier sind auch darzustellen:

- Qualifikationsprofil (Aus- und Weiterbildung) und entsprechende Abschlüsse und Zertifizierungen
- Das Selbstverständnis und methodische Konzept für Einzelberatungen und/oder Gruppenqualifizierungen (nur Los1)
- Referenzen über vergleichbare Dienstleistungen

m) regionale Verfügbarkeit

Die Angabe, in welchen Regionen Deutschlands die Leistungen in Präsenz angeboten werden.

n) Kostenangebot

Der jeweilige Stundensatz (Netto und Brutto inkl. USt.) ist anzugeben. Bei dem Angebotspreis ist zu berücksichtigen, dass hierin alle Vor- und Nachbereitungen und ggf. Nebenkosten sowie Reisekosten eingeschlossen sind.

o) Kostenersatz für die Vergabeunterlagen
Nein

p) Zuschlagskriterien, sofern diese nicht in den Vergabeunterlagen genannt werden
Wirtschaftlichstes Angebot entsprechend der Bewertungsmatrix - siehe Vergabeunterlagen –

q) Sonstige Angaben
keine