

Deutscher Forstwirtschaftsrat e. V.

Vergabeunterlagen zur Ausschreibung:

„Durchführung eines Qualifizierungsangebotes zur Alltagskommunikation
im Forstbetrieb“

Auftraggeber:

Deutscher Forstwirtschaftsrat e. V.
Claire-Waldoff-Str. 7
10117 Berlin

Vergaberechtlicher Rahmen:

Freiwillige öffentliche Ausschreibung in Anlehnung an § 8 Abs. 2 UVgO

Vertragsart:

Dienstleistungsauftrag

Rechtsklausel

Nach § 50 der Verfahrensordnung für die Vergabe von öffentlichen Liefer- und Dienstleistungsaufträge unterhalb der EU-Schwellenwerte (Unterschwellenvergabeordnung – UVgO) sind Aufträge über Leistungen, die im Rahmen einer freiberuflichen Tätigkeit erbracht werden im Wettbewerb zu vergeben. Die übrigen Normen der UVgO gelten nicht direkt und werden im Rahmen dieser Ausschreibung nur entsprechend angewendet.

Inhalt

1.	Auftraggeber und Projektpartner	3
2.	Gegenstand der Ausschreibung.....	4
2.1	Art und Umfang der Seminardienstleistung	4
2.2	Hintergrund und Ziele des Seminarangebotes.....	4
2.3	Seminarinhalte und -ablauf.....	5
2.4	Methodische Elemente der Seminare.....	6
2.5	Weitere Leistungen und Präsenztage (Präsenzleistungen)	6
2.6	Leistungszeit und Leistungsort	7
3.	Rahmenbedingungen des Auftrags.....	8
3.1	Rahmenvertrag	8
3.2	Qualitätssicherung und weiterer Abruf.....	8
3.3	Anfragen	9
4.	Anforderungen an das Angebot	10
4.1	Form und Inhalt	10
4.2	Angebotsfrist	10
4.3	Bindefrist.....	10
4.4	Entschädigung für die Angebotserstellung.....	10
4.5	Nebenangebote.....	11
4.6	Präsentation	11
5.	Eignung	12
5.1	Qualifikation und Referenzen	12
5.2	Vertragsbestandteile	12
5.3	Nutzungsrechte und Vertraulichkeit.....	12
5.4	Hinweis zu Änderungsverbot von Vertragsunterlagen	13
5.5	Bietergemeinschaften.....	13
5.6	Unteraufträge	13
6.	Zuschlag und Wertung.....	14
6.1	Zuschlag	14
6.2	Bewertungsmethode	14
6.3	Angebotspreis	15

1. Auftraggeber und Projektpartner

Auftraggeber (AG)

Deutscher Forstwirtschaftsrat e. V.
Claire-Waldoff-Straße 7
10117 Berlin

Telefon: 030.31904 - 560

Fax: 030.31904 - 564

Mail: info@dfwr.de

Internet: www.dfwr.de

Der Deutsche Forstwirtschaftsrat e. V. (DFWR) gibt der Forstwirtschaft eine Stimme. Er ist die repräsentative Vertretung aller mit der Forstwirtschaft und dem Wald befassten Akteure in der Bundesrepublik Deutschland. Er setzt sich für die Interessen und Belange einer nachhaltigen Forstwirtschaft ein. Im Ausschuss für Öffentlichkeit (AfÖ) des DFWR sind die Verantwortlichen für Unternehmenskommunikation der Forstbranche in Deutschland vertreten.

Projektpartner

Forstliche Versuchs- und Forschungsanstalt Baden-Württemberg
Abteilung Wald und Gesellschaft
Wonnhaldestraße 4
79100 Freiburg

Telefon: 0761.4018 - 0

Internet: www.fva-bw.de

Die Forstliche Versuchs- und Forschungsanstalt Baden-Württemberg (FVA) ist die Betriebsforschungseinrichtung der Forstverwaltung in Baden-Württemberg. Sie ist dem Ministerium für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz in Stuttgart zugeordnet und organisatorisch eng mit dem Landesbetrieb ForstBW verbunden. Aktuell untersucht sie u. a. die Beziehungen zwischen Wald und Gesellschaft in der gleichnamigen Abteilung.

2. Gegenstand der Ausschreibung

2.1 Art und Umfang der Seminardienstleistung

Von den Projektpartnern wurde im Rahmen eines von der Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe (FNR) geförderten Verbundprojektes „Konzeption und Durchführung eines Qualifizierungsangebotes zur Alltagskommunikation im Forstbetrieb“ ein Seminar-konzept entwickelt, das in einer Pilotphase erprobt wurde und nun deutschlandweit in den Jahren 2019 und 2020 flächendeckend angeboten werden soll.

Deutschlandweit sollen etwa 60 zweitägige Seminare dezentral durchgeführt werden. Hierfür werden geeignete Auftragnehmer (AN) gesucht.

Zeitungsumfang: 1. Tag 9:30 - 18:15 Uhr

2. Tag 8:00 - 16:00 Uhr

Teilnehmerzahl: 12 bis max. 14 Teilnehmende

Folgende Leistungen sind für jedes Seminar zu erbringen:

- Seminarleitung und Moderation der zweitägigen Seminare (ggf. mit Anreise am Abend des Vortages)
- Vorbereitung der Seminare (die Seminarunterlagen werden vom Auftraggeber gestellt): insbesondere Integration von Teilnehmerbeispielen, organisatorische Anforderungen und Absprachen mit dem Auftraggeber und den Veranstaltungshäusern, Vorbereitung von Visualisierungen, ggf. kurzfristige Aktualisierungen der Seminarunterlagen für die Teilnehmenden
- Dokumentation der Seminare als Fotoprotokoll

2.2 Hintergrund und Ziele des Seminarangebotes

Die täglichen Anforderungen an die Außenkommunikation von Forstbetrieben verändern sich. Forstleute und Waldbesitzende auf allen Ebenen sind gefordert, sich mit den steigenden Ansprüchen der Menschen an den Wald auseinanderzusetzen. Dabei müssen sie damit rechnen, dass sie in der Presse oder bei der direkten Begegnung mit Waldbesuchenden unter Rechtfertigungsdruck für ihr forstliches Handeln geraten. Die forstlichen Akteure stehen einer oftmals emotional geprägten „Empörungskultur“ häufig hilflos gegenüber. Ihre meist auf der Sachebene geführte, forstfachliche Argumentation kommt bei den Empfängerinnen und Empfängern häufig falsch an und verzeichnet entsprechend wenig Überzeugungskraft.

Es bedarf somit einer Unterstützung und Professionalisierung der Forstbeschäftigten in der „Alltagskommunikation“, also im Kontakt mit der Öffentlichkeit in und rund um den

Wald. Das Seminar zur Alltagskommunikation gibt den forstlichen Beschäftigten vor Ort Methoden und Konzepte an die Hand, um das eigene Kommunikationsverhalten kritisch zu hinterfragen und zu optimieren. Geeignete Seminarinhalte und zielgruppenorientierte Methoden unterstützen die Teilnehmenden in ihrer Kommunikationskompetenz und bieten praktische und anwendungsorientierte Hilfestellungen.

Das Seminar soll die Teilnehmenden

- in der Optimierung ihrer Alltagskommunikation unterstützen.
- in Verständnis und Anwendung von Kommunikationsstrategien und -instrumenten schulen.
- darin unterstützen, Probleme vor Ort besser verstehen und bewältigen zu können.
- für emotionale Zugänge zum Wald und das darin enthaltene Kommunikationspotential sensibilisieren.

Wenn forstliche Akteure – beispielsweise durch den Vollzug eines Perspektivwechsels – in ihrem Verständnis für die Sichtweisen und Argumentationslinien der Waldbesuchenden sensibilisiert sind, können sie eigene Überzeugungen und fachliche Sachverhalte verständlicher kommunizieren.

Alltagskommunikation meint dabei nicht nur das gesprochene bzw. geschriebene Wort, sondern auch die Verwendung von Absperrungen und Schildern bzw. das Hinterlassen von sichtbaren Spuren der eigenen Arbeit, die von Waldbesuchenden wahrgenommen und eigensinnig interpretiert werden. Eine verbesserte Kommunikation erhöht die Sachkenntnis der Bevölkerung durch individuelle Informationsvergabe und kann gleichzeitig dabei helfen, Konflikte zu vermeiden, die durch unüberlegte oder gar nicht intendierte „kommunikative Zeichen“ der forstlichen Akteure entstehen.

2.3 Seminarinhalte und -ablauf

- Vorstellungsrunde und Einstieg in das Thema „Alltagskommunikation“ anhand von Erfahrungen der Teilnehmenden
- Grundlagen der Kommunikation (anhand des „Kommunikationsquadrates“ von Friedemann Schulz von Thun und (typischen) Beispielen der forstlichen Kommunikation)
- Selbsterfahrung zu Wahrnehmung, Verständigung, Perspektivwechsel
- Perspektiven von Waldbesuchenden auf Wald und Forst (Wahrnehmungen, gesellschaftlicher Kontext, Kommunikationsstile, Kommunikation über Sprache, Zeichen, Bilder)
- Aufbau von Vertrauen in Kommunikationsbeziehungen
- Emotionen in der Kommunikation
- (Konstruktive) Gesprächsführung anhand von Fallbeispielen
- Alltagskommunikation anhand von Fallbeispielen umsetzen - Maßnahmen strategisch planen

2.4 Methodische Elemente der Seminare

- kurze, theoriebasierte, dialogische Inputs mit starkem Praxisbezug und in der Regel unmittelbarer Anwendung/Übung
- Leitung von Plenardiskussionen, auch (Karten-)Abfragen und Feedback-Runden im Plenum
- Anleitung von Gruppenarbeiten mit Präsentationen und Diskussion - ggf. Ergänzung und Beratung der Gruppenergebnisse - im Plenum
- Anleitung und Auswertung von Übungen, Rollenspielen, Brainstorming, soziometrischer Aufstellung
- Arbeit mit Arbeitsblättern und Handouts/Seminarunterlagen
- Unterstützung durch Visualisierung mit Postern, Moderationstechnik und -material (Flipcharts, Pinnwänden, Karten, etc.), optional PowerPoint/ Beamer, optional Ton- und Filmbeispiele

2.5 Weitere Leistungen und Präsenztage (Präsenzleistungen)

Über die Vorbereitung, Durchführung und Dokumentation der Seminare hinaus sind folgende Leistungen und Präsenztage zu erbringen:

- Die ausführenden Kommunikationstrainer/innen werden vorbereitend in einem zweitägigen Train-the-Trainer-Workshop in das Konzept eingeführt. Hier besteht Anwesenheits- und Mitwirkungspflicht.
- Im Rahmen der laufenden Qualitätssicherung und regelmäßigen Aktualisierung des Seminarkonzeptes wird es eine enge Abstimmung zwischen den Auftragnehmern und den Projektpartnern geben. Es wird daher erwartet, dass der/die Anbieter/innen an Workshops zur Überprüfung und Weiterentwicklung von Seminarkonzept, -methoden und -inhalten sowie an einem abschließenden Termin zur gemeinsamen Auswertung teilnehmen. Es wird davon ausgegangen, dass insgesamt für jeden AN nicht mehr als drei eintägige Präsenz-Termine stattfinden, die in Freiburg und/oder an einem zentralen Ort in Deutschland organisiert werden.
- Darüber hinaus wird im Sinne der Weiterentwicklung und Qualitätssicherung ein kontinuierlicher Austausch zwischen den Beteiligten insbesondere per E-Mail oder Telefon(-konferenzen) erwartet.
- Seminarbegleitend findet eine Evaluation zum Zweck der Qualitätssicherung und zur wissenschaftlichen Auswertung des Projektes statt, welche hauptsächlich vom Projektpartner FVA BW übernommen wird. Der Auftragnehmer ist in diesem Kontext zum Ausfüllen eines Evaluationsfragebogens für Trainer, für dessen elektronische Übersendung an die FVA BW sowie zum telefonischen Austausch mit der FVA (optional) verpflichtet.

2.6 Leistungszeit und Leistungsort

Die vorgesehene Ausführungszeit beläuft sich von April 2019 bis November 2020. Vor dem ersten Termin ist die Teilnahme an dem Train-the-Trainer-Seminar vorgesehen. Die Termine werden von dem Auftraggeber mit den als Rahmenvertragspartner ausgewählten Bietern nach Zuschlagserteilung gemeinsam vereinbart.

Die Seminare finden deutschlandweit statt, die endgültigen Tagungsorte werden noch festgelegt. Bei deren Auswahl wird im Hinblick auf die Minimierung von Reisezeiten soweit möglich auch Rücksicht auf die Standorte der Trainer genommen, jedoch muss bei den Bietern die generelle Bereitschaft gegeben sein, deutschlandweit anzureisen.

3. Rahmenbedingungen des Auftrags

3.1 Rahmenvertrag

Da die Gesamtzahl und die Orte der Seminare derzeit noch nicht genau festgelegt werden können, wird der Auftrag mittels Rahmenvereinbarungen an mehrere Auftragnehmer vergeben.

Die Rahmenverträge werden nach der Wertungsrangfolge des Vergabeverfahrens abgeschlossen. Es wird ein verbindlicher Mindestabruf von 10 Einzelaufträgen je Rahmenvertragspartner festgelegt, vorbehaltlich unter der unter 3.2 genannten Voraussetzungen. Der Abruf erfolgt bei den durch den Rahmenvertrag gebundenen Auftragnehmern im Wechsel, bis die Mindestanzahl von 10 Seminaren bei allen Auftragnehmern abgerufen wurde. Darüber hinaus erfolgt der Einzelabruf der Seminare in der Reihenfolge der im Rahmen des Angebotsvergleichs ermittelten Bewertung. Zunächst wird also immer der bestplatzierte Bieter angefragt. Falls dieser ablehnt, erfolgt die Anfrage beim Zweitplatzierten usw..

Potentielle Anbieter sind aufgefordert, einen Angebotspreis pro Seminar und für die weiteren Präsenzleistungen abzugeben. Zudem ist - rein informativ und unverbindlich – die von Ihnen eingeschätzte Maximalzahl der möglich abzuhaltenden Seminare (mindestens 10) zu nennen. Es handelt sich hierbei nur um eine unverbindliche Orientierungsinformation für die Planung des Auftraggebers.

Wir bitten bei der - unverbindlichen - Angabe der Maximalzahl an Seminaren zu beachten, dass aufgrund des engen Zeitrahmens Seminare voraussichtlich zeitgleich oder in einer Reihe von Kalenderwochen konzentriert an verschiedenen Orten stattfinden. Angebote von Tandems oder Teams sind zulässig. Die Teilnahme aller im Rahmen der Seminare zur Alltagskommunikation eingeplanten Seminarleiter an den unter 2.5 beschriebenen Präsenztagen (Termine Train-the-Trainer und Qualitätssicherung) ist obligatorisch.

Bei Zuschlagserteilung tritt der „Rahmenvertrag „Alltagskommunikation“ (Anhang 1) in Kraft. Die Vertragsunterlagen sind zum Verbleib beim Bieter bestimmt.

3.2 Qualitätssicherung und weiterer Abruf

Es werden zunächst drei Seminare je Anbieter abgerufen. Der weitere Abruf wird von der Zielerreichung und der Qualität der Seminare abhängig gemacht. Diese wird anhand der Ergebnisse einer mehrstufigen Seminarevaluation durch die FVA BW und durch den Auftraggeber beurteilt. Ein Anspruch auf Abruf weiterer mindestens sieben Seminare besteht nur bei entsprechender Zielerreichung im Rahmen der Seminarevaluation.

3.3 Anfragen

Fragen zur Ausschreibung, zu den Vergabeunterlagen und zum Gegenstand des Auftrages sind ausschließlich per E-Mail an das Projektbüro des DFWR zu senden.

Kontakt:

Frau Judith Franzen

Deutscher Forstwirtschaftsrat e. V.

Claire-Waldoff-Straße 7 | 10117 Berlin

E-Mail: franzen@dfwr.de

Es wird angestrebt, Fragen der Bieter so rasch wie möglich zu beantworten. Anfragen sollten möglichst bis zum 11.01.2019 gestellt werden.

Die Antworten werden allen Unternehmen, welche die Vergabeunterlagen angefordert haben, zeitgleich zur Verfügung gestellt. Fragen der potentiellen Bieter werden so umformuliert, dass die Identität des Fragestellers nicht erkennbar ist. Die Bieter werden jedoch gebeten, bei der Formulierung der Fragen von vornherein zu berücksichtigen, dass diese zusammen mit den Antworten allen interessierten Unternehmen zur Verfügung gestellt werden.

Mündliche Antworten oder Auskünfte erfolgen grundsätzlich nicht; werden diese ausnahmsweise dennoch gegeben, sind sie nicht verbindlich.

4. Anforderungen an das Angebot

4.1 Form und Inhalt

Das Angebot ist in Textform in deutscher Sprache abzufassen, mit der Betreffzeile „Seminarleitung Alltagskommunikation“ zu versehen und vor Ablauf der Angebotsfrist per E-Mail an folgende Adresse zu senden: franzen@dfwr.de.

Mit dem Angebot sind die nachfolgend genannten Unterlagen vorzulegen.

- Eigenerklärungen zur Zuverlässigkeit (Anlage 2)
- Eigenerklärung der fachlichen Eignung des Anbieters (Anlage 3)
- Relevante Nachweise (Zertifikate, Zeugnisse, Bescheinigungen, etc. und/oder Eigenerklärungen auf eigenen Unterlagen) über erworbene Kompetenzen in der erwachsenengerechten Seminargestaltung (Seminare, Workshops, Trainings) unter Einsatz teilnehmerorientierter Vermittlungsmethoden, Erfahrung mit mehrtägigen Seminaren
- Relevante Nachweise (Zertifikate, Zeugnisse, Bescheinigungen, etc. und/oder Eigenerklärungen auf eigenen Unterlagen) über einschlägige Qualifikationen oder Erfahrungen auf den Gebieten Kommunikation, Moderation, Beteiligung/Partizipation und Konfliktmanagement
- Kostenangebot anhand des Preisblattes (Anlage 4)
- Relevante Nachweise (Zertifikate, Zeugnisse, Bescheinigungen, etc. und/oder Eigenerklärungen auf eigenen Unterlagen) zur fachlichen Qualifikation und über Grundkenntnisse der Forstbranche (Zertifikate, Zeugnisse, Bescheinigungen, etc.) und/oder Eigenerklärungen (eigene Unterlagen) der vorgesehenen Seminarleiter

4.2 Angebotsfrist

Die Frist für die Abgabe des Angebots endet am 21.01.2019 um 12:00 Uhr. Angebote, die verspätet eingehen, werden ausgeschlossen.

4.3 Bindefrist

Die Bindefrist läuft bis 25.02.2019. Der Bieter erklärt sich durch die Abgabe des Angebotes mit der Angebotsbindefrist einverstanden.

4.4 Entschädigung für die Angebotserstellung

Für das Bearbeiten und Einreichen des Angebots wird keine Entschädigung gewährt. Für die Teilnahme an der Präsentation wird eine Pauschale von 200€ (inkl. USt.) zur Entschädigung des entstandenen Aufwandes gewährt.

Die Angebote inklusive der Anlagen verbleiben auch nach Abschluss des Vergabeverfahrens dauerhaft beim Auftraggeber und gehen in dessen Eigentum über.

4.5 Nebenangebote

Nebenangebote sind nicht zulässig.

4.6 Präsentation

Im Rahmen des Auswahlverfahrens werden ausgewählte Anbieter (siehe 6.2 Bewertungsmethode) aufgefordert, sich in Kassel unter zwingender Beteiligung aller bei der Seminarausrichtung beteiligten Personen vorzustellen.

Die Gesamtdauer der Vorstellung wird etwa eine Stunde pro Anbieter betragen. Eine Kurzfassung der Seminarkonzeption wird den Anbietern vorab zur Vorbereitung der Präsentation zur Verfügung gestellt.

Bei der abschließenden Vergabeentscheidung wird die Präsentation maßgeblich berücksichtigt.

- Kurzdarstellung des Anbieters, insbesondere in Bezug auf die zu erbringenden Leistungen
- Persönliche Vorstellung der Seminarleiter, insbesondere Darstellung der Fähigkeiten, Erfahrungen und des Fachwissens in Bezug auf die zu erbringende Seminarleistung
- Darstellung der Erfahrungen mit der Zielgruppe (oder mit vergleichbaren Zielgruppen)
- Herausarbeiten der Ziele, der Besonderheiten und der Herausforderungen des Seminarkonzepts aus Sicht des Anbieters
- Lehrprobe anhand einer ausgewählten Seminarsequenz (Vermittlung des Kommunikationsquadrates), inklusive Medieneinsatz und Benennung der ausgewählten Methoden
- Anmerkungen, Feedback und Fragen zur Seminarkonzeption und -umsetzung

Kriterien zur Beurteilung der Präsentation:

- Kommunikationsfachliche Kompetenz
- Vermittlungs- und Methodenkompetenz
- Durchdringung von Hintergrund, Zielen und Konzeption der Seminare
- Branchenverständnis und Zielgruppenkenntnisse

Als Termin für die Präsentation sind der 07.02.2019 (nachmittags) und der 08.02.2019 (vormittags) vorgesehen.

Die jeweiligen konkreten Präsentationstermine werden nach Angebotsöffnung umgehend bekannt gegeben.

5. Eignung

5.1 Qualifikation und Referenzen

Folgende Qualifikationen und Erfahrungen des Anbieters sind mit dem Angebot vorzulegen. Nachweis durch z.B. Zeugnisse, Zertifikate, Bescheinigungen und/oder durch Eigenenerklärung auf eigener Unterlage.

- erworbene Kompetenzen in der erwachsenengerechten Seminargestaltung (Seminare, Workshops, Trainings) unter Einsatz teilnehmerorientierter Vermittlungsmethoden, Erfahrung mit mehrtägigen Seminaren (erforderlich).
- einschlägige Qualifikationen oder Erfahrungen auf den Gebieten Kommunikation, Moderation, Beteiligung/Partizipation und Konfliktmanagement (erforderlich).
- Weitere Kenntnisse aus den Bereichen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Beschwerdemanagement, Stakeholderkommunikation, Coaching und Changemanagement/Organisationsentwicklung (von Vorteil).

Zudem sind mit dem Angebot 2 Referenzen **vergleichbarer Projekte des Anbieters** aus den letzten fünf Jahren vorzulegen. Die Vergleichbarkeit muss in Bezug auf die Leistung „Durchführung eines Qualifizierungsangebotes zur Alltagskommunikation im Forstbetrieb“ gewährleistet sein. Nachweis mit Anlage 3 „Eigenenerklärung zur fachlichen Eignung“.

Für Referenzprojekte sind Ansprechpartner zu benennen. Mit Abgabe des Angebotes erklären sich die Bieter einverstanden, dass der AG ggf. mit den angegebenen Personen Kontakt aufnimmt.

5.2 Vertragsbestandteile

Es gilt der Rahmenvertrag „Alltagskommunikation“ (Anlage 1) einschließlich der darin benannten Vertragsbestandteile.

5.3 Nutzungsrechte und Vertraulichkeit

Bei der Erstellung des Angebots ist zu berücksichtigen, dass der Anbieter dem Auftraggeber die räumlich weltweite, zeitlich unbegrenzte und inhaltlich ausschließliche Nutzung mit dem Recht zur Weitergabe von Nutzungsrechten an Dritte seiner Dokumente überträgt und die im Rahmen des Projekts erstellten Computerdateien zur Verfügung stellt.

Die vorliegende Leistungsbeschreibung einschließlich Anlagen darf nur zur Erstellung eines Angebotes verwendet werden. Jede weitere Veröffentlichung, auch auszugsweise, ist ohne ausdrückliche Genehmigung der ausschreibenden Stelle nicht statthaft. Die ihm im Rahmen des Angebots oder einer möglichen Auftragsabwicklung bekannt gewordenen Informationen über die dienstlichen Angelegenheiten des DFWR sowie der

FVA BW und seiner Mitgliedsorganisationen hat der Anbieter auch nach der Angebots- und möglichen Projektphase vertraulich zu behandeln. Auch die bei der Erstellung des Angebotes beschäftigten eigenen Mitarbeiter sowie diejenigen von Unterauftragnehmern sind zur Verschwiegenheit zu verpflichten.

5.4 Hinweis zu Änderungsverbot von Vertragsunterlagen

Änderungen der Vertragsunterlagen und ihrer Anlagen führen zum Ausschluss des Angebotes des Bieters. Allgemeine Geschäftsbedingungen des Bieters sind nicht zugelassen. Angebote, die solche enthalten, werden zwingend ausgeschlossen.

5.5 Bietergemeinschaften

Bietergemeinschaften haben im Angebot jeweils die Mitglieder sowie eines ihrer Mitglieder als bevollmächtigten Vertreter für den Abschluss und die Durchführung des Vertrages zu benennen. Ferner hat jedes Mitglied das Angebot zu unterschreiben.

5.6 Unteraufträge

Der Bieter hat im Rahmen der Angebotsabgabe eventuelle Unterauftragnehmer/innen und deren Leistungen anzugeben sowie eine Verpflichtungserklärung der Unterauftragnehmer/innen beizufügen, dass diese im Auftragsfalle die Leistungen, für deren Erbringung sie vom Bieter vorgesehen sind, auch tatsächlich ausführen.

6. Zuschlag und Wertung

6.1 Zuschlag

Der Zuschlag wird nur auf Angebote erteilt, welche nicht im Rahmen der formellen Prüfung (Vollständigkeit, rechnerische, sachliche Richtigkeit), der Prüfung der Ausschlussgründe und der Eignungsprüfung sowie der Preisprüfung (Prüfung, ob Angebotspreis in offenbarem Missverhältnis zur Leistung steht) ausgeschlossen wurden. Der Zuschlag wird entsprechend § 43 Abs. 1 UVgO auf das unter Berücksichtigung aller Umstände wirtschaftlichste Angebot erteilt.

Die Zuschlagserteilung erfolgt in Textform. Der Bieter ist bis zum Ablauf der Bindefrist an sein Angebot gebunden. Nicht berücksichtigte Bieter werden in jedem Fall in Textform über die Ablehnung des Angebots und über die Ergebnisse des Verfahrens entsprechend §46 UVgO informiert.

Sofern ein Zuschlag erteilt wird, kommt damit mit den entsprechenden Bietern der Rahmenvertrag „Alltagskommunikation“ (Anlage 1) zu Stande. Zur Bestätigung dieses Vertragsabschlusses fertigt der Auftraggeber jeweils zwei Abschriften des um die entsprechenden Anlagen ergänzten Vertrages an und sendet diese den Auftragnehmern zu. Diese verpflichten sich mit der Angebotsabgabe, jeweils eine unterzeichnete Abschrift innerhalb von zehn Tagen an den Auftraggeber zurückzusenden

6.2 Bewertungsmethode

Es wird eine zweistufige Bewertung durchgeführt. In der ersten Stufe werden die eingegangenen Angebote hinsichtlich der Zuschlagskriterien „Preis“ und „Kompetenz der Seminarleiter“ beurteilt und eine Wertungsrangfolge gebildet. Nur die ersten bis zu 8 Bieter werden dann zur Präsentation eingeladen.

Dabei werden die Leistungskriterien wie folgt gewichtet:

1. Preis (60%)
2. Qualifikationen, Kompetenzen, Erfahrungen und Referenzen der Seminarleiter (40%)

Die zweite Stufe der Wertung erfolgt nach der Präsentation, wobei eine zweite Rangfolge der Bieter gebildet wird. Anhand dieser finalen Rangfolge wird dann jeweils ein Rahmenvertrag mit den bestplatzierten bis zu 6 Bietern abgeschlossen.

In der zweiten Stufe wird ausschließlich die Qualität der Präsentation durch die Seminarleiter bewertet.

Die Kriterien zur Beurteilung der Präsentation durch die Seminarleiter lauten:

- Kommunikationsfachliche Kompetenz
- Vermittlungs- und Methodenkompetenz
- Durchdringung von Hintergrund, Zielen und Konzeption der Seminare
- Branchenverständnis und Zielgruppenkenntnisse

6.3 Angebotspreis

Für die unter Punkt 2 beschriebene Leistung ist der Preis im Preisblatt (Anhang 4) einzutragen.

Für die Erbringung der mit der Seminaerausrichtung verbundenen Leistungen wird die Ausweisung eines Betrages pro zweitägigem Seminar erbeten. Es handelt sich dabei um einen Festpreis, mit dem alle Leistungen des Auftragnehmers abgegolten werden. Insbesondere sollen die Reisezeiten- und -kosten, Vor- und Nachbereitung, die Erstellung der notwendigen Arbeitsunterlagen, sowie Tätigkeiten im Zuge der Auswertung und Dokumentation bereits berücksichtigt werden. Da der DFWR den Hauptteil der Materialien zur Verfügung stellt, wird etwaiger Aufwand für Materialien nicht gesondert vergütet.

Für die Erbringung der Präsenzleistungen hat der Bieter einen Tagessatz zu benennen. Dabei soll eine durchschnittliche Tätigkeitszeit von täglich acht Stunden zugrunde gelegt werden. Sofern weniger als acht Stunden geleistet werden, ist nur jede volle geleistete Stunde zu vergüten. Sofern mehr als acht Stunden geleistet werden, ist die Mehrleistung mit dem Tagessatz abgegolten. Reisekosten sind Teil des Angebotspreises und werden nicht gesondert vergütet.