

Leistungsverzeichnis

Ausfüllhinweise: Sie müssen alle farblich unterlegten, unterstrichenen Felder ausfüllen. Optional können Sie Angaben in Feldern machen, die nur unterstrichen, aber nicht farblich unterlegt sind. Tragen Sie in der Spalte "Mengen- und Preisangaben" alle notwendigen, geforderten Angaben ein (Preise und Kosten jeweils ohne gesetzliche USt.). Ist eine Preiseinheit ungleich 1 vorgegeben (z.B. 1.000), so geben Sie bitte den Preis netto pro Einheit bezogen auf die Preiseinheit an (z.B. 10,00 EUR pro 1.000 Mengeneinheiten). Beziehen Sie in Rahmenvertragspositionen Ihren angebotenen Preis auf die angegebene maximale Menge. Geben Sie in der Spalte "Gesamtbetrag netto (EUR)" für jede Position den Betrag an, der für die Position aus den Einzelangaben zu kalkulieren ist. Beispiel für eine Position mit angegebener Menge und gefordertem Preis: Die Menge ist mit dem Preis netto pro Einheit in Euro zu multiplizieren.

Nr.	Bezeichnung	Mengen- und Preisangaben	Gesamtbetrag netto (EUR)
1	<p>Kostenpauschale pro Teilnehmertag</p> <p>Der Bieter ermittelt eine Kostenpauschale, die er als kalkulatorische Grundlage angibt. Es ist eine Kostenpauschale pro Teilnehmerplatz und Kalendertag als Angebot des Bieters anzugeben.</p> <p>Auf der Grundlage dieser Kostenpauschale wird der Angebotspreis ermittelt. Es ist der Abschluss einer Rahmenvereinbarung über bis zu 10 Teilnehmerplätze mit einem zunächst vorgesehenen zwölfmonatigen Vertragszeitraum (12 Monate x 30 Kalendertage x 10 Teilnehmerplätze = bis zu 3.600 Teilnehmertage) vorgesehen. Dem beigefügten Informationsblatt zur Kalkulation können weitere Hinweise entnommen werden.</p> <p>Der Auftraggeber ruft während der Gesamtlaufzeit der Maßnahme durch Erteilung von Einzelaufträgen die vereinbarte Leistung ab. Als Teilnehmer der Maßnahme gelten dabei ausschließlich Personen, die vom zuständigen Ansprechpartner des Auftraggebers (Jobcoach) in die reguläre Maßnahme eingebucht wurden.</p> <p>Dateianhang: E Informationsblatt.pdf</p>	<p>Menge: 3.600 Teilnehmertage</p> <p>Preiseinheit: 1 Teilnehmertage</p> <p>Nettopreis in Euro </p> <p>USt.: 0 %, falls abweichend _____ %</p>	<div style="background-color: yellow; height: 20px; width: 100%;"></div>

Wertungsschema

UfAB-VI-Wertungsschema

Die Wertung erfolgt nach der einfachen Richtwertmethode nach UfAB VI (abrufbar unter <http://www.cio.bund.de>). Für die Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebotes wird das Leistungs-Preis-Verhältnis herangezogen. Es wird jeweils der Quotient aus Leistungspunkten und Preis berechnet. Die so ermittelte Kennzahl wird mit dem Skalierungsfaktor 1000.00 multipliziert. Das Angebot mit dem höchsten Ergebnis wird als das wirtschaftlichste angesehen; bei mehreren Angeboten mit absolut gleichen Ergebnissen erhält das preisgünstigste den Zuschlag.

Summe der Gewichtungspunkte (GP): 100 Gewichtungspunkte (GP)

Nr.	Bezeichnung	Antwort	Kriteriengewichtung
KHG A	Qualität		100,00 GP
B 1	<p>Strategische Vorgehensweise Beschreiben Sie bitte Ihre strategische Vorgehensweise, wie Sie unter Berücksichtigung der Leistungsinhalte und Zielstellungen mit den Teilnehmern arbeiten.</p> <p>Beziehen Sie dabei folgende Aspekte ein:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Schildern Sie, wie sie in den Gruppenterminen inhaltlich/thematisch agieren. - Wie gehen Sie ggf. mit Blockaden der Teilnehmer um? - Wie schaffen Sie eine vertrauensvolle Basis des Miteinanders? <p>Nachfolgend ist ein Auswahlfeld "Antwort des Bieters" vorgesehen. Es reicht aus, wenn Sie im Auswahlfeld "Antwort des Bieters" auf die einschlägigen Seiten Ihres Konzepts verweisen, die sich auf dieses Wertungskriterium beziehen, z. B. "siehe Seite ... bis Seite ...". Der Auftraggeber weist darauf hin, dass die Bewertung anhand der Angaben im Konzept erfolgt und dabei die Vorgaben und Erfüllungsgrade aus Punkt B.3 der Leistungsbeschreibung gelten.</p>		25 GP
B 2	<p>Konkrete, teilnehmerbezogene Vorgehensweise Bitte erläutern Sie Ihre strategische bzw. methodische Vorgehensweise konkret anhand des nachfolgenden Fallbeispiels. Wie arbeiten Sie mit dem Teilnehmer?</p> <p>Der Teilnehmer Herr A hat in den 70ern eine Ausbildung als Offsetdrucker absolviert und lange, fast 25 Jahre, in diesem Bereich gearbeitet. Die Rahmenbedingungen des Berufes haben sich aufgrund der Digitalisierung deutlich verändert, so dass er diesen nicht mehr ausüben kann. Die</p>		25 GP

Nr.	Bezeichnung	Antwort	Kriteriengewichtung
	<p>Veränderungen konnte er nicht umsetzen, er hatte Schwierigkeiten die Neuerungen zu erlernen und hat deshalb seinen Job verloren und auch keine weiteren in der Branche gefunden.</p> <p>Acht Jahre hat er als freier Handelsvertreter gearbeitet und schildert, dass er dort große Erfolge hatte und sagt, dass dies seine goldenen Berufsjahre waren.</p> <p>Zu den Beratungsterminen erscheint er immer zuverlässig und pünktlich. Er nimmt an allen Maßnahmen aktiv teil. Grundsätzlich hinterlässt Herr A einen positiven und motivierten Eindruck.</p> <p>Bei der internen Gruppenveranstaltung "Tiefenprofiling" fällt auf, dass sein Auftreten und Handeln oft widersprüchlich sind. Vor allem ist auffallend, dass er immer wieder von seiner Knieerkrankung spricht und diese unaufgefordert thematisiert. In der Veranstaltung spielt er sich immer in den Vordergrund und möchte der "Beste" sein. Dies auch auf Kosten der Gruppendynamik. Das Thema Knieerkrankung ist ebenfalls immer wieder hinderlich bei den Beratungsterminen beim Jobcoach. Eine Maßnahme wurde sogar wegen der Knieproblematik abgebrochen. Gleichwohl macht er sportliche Übungen vor, sowohl bei der Gruppenveranstaltung, als auch beim Coach. Einige Jobcoaches haben ihn auch auf Abendveranstaltungen tanzen gesehen, und das ohne Unterbrechung mehrere Stunden lang.</p> <p>Prinzipiell möchte Herr A als Briefträger arbeiten und lässt keine anderen Berufsoptionen zu. Er spielte auch die Trainer der Maßnahme und Jobcoach gegeneinander aus: Beim Tiefenprofiling wurde gemeinsam mit ihm eine andere Berufsstrategie erarbeitet, insbesondere wegen der geltend gemachten Knieerkrankung. Beim Jobcoach erzählt er, dass sein Wunsch als Briefträger zu arbeiten das Ergebnis der Veranstaltung war. Ein auffallender Satz von ihm nach der Gruppenveranstaltung war "Er weiß nicht, wie die Veranstaltung für die anderen war, denn ihm hat die was gebracht, denn er war der Beste".</p>		

Nr.	Bezeichnung	Antwort	Kriteriengewichtung
	<p>Nachfolgend ist ein Auswahlfeld "Antwort des Bieters" vorgesehen.</p> <p>Es reicht aus, wenn Sie im Auswahlfeld "Antwort des Bieters" auf die einschlägigen Seiten Ihres Konzepts verweisen, die sich auf dieses Wertungskriterium beziehen, z. B. "siehe Seite ... bis Seite ..."</p> <p>Der Auftraggeber weist darauf hin, dass die Bewertung anhand der Angaben im Konzept erfolgt und dabei die Vorgaben und Erfüllungsgrade aus Punkt B.3 der Leistungsbeschreibung gelten.</p>		
B 3	<p>Struktureller Maßnahmenverlauf</p> <p>Stellen Sie bitte den Verlauf der Maßnahme für die Zielgruppe dar. Beziehen Sie dabei auch die Terminierung der Einzel- und Gruppentermine, eventuelle durchgeführte Hausbesuche sowie die Termine der "Warmen Übergabe" (siehe unter Punkt 2.3 der Leistungsbeschreibung - "Beschreibung der Leistung") ein.</p> <p>Nachfolgend ist ein Auswahlfeld "Antwort des Bieters" vorgesehen.</p> <p>Es reicht aus, wenn Sie im Auswahlfeld "Antwort des Bieters" auf die einschlägigen Seiten Ihres Konzepts verweisen, die sich auf dieses Wertungskriterium beziehen, z. B. "siehe Seite ... bis Seite ..."</p> <p>Der Auftraggeber weist darauf hin, dass die Bewertung anhand der Angaben im Konzept erfolgt und dabei die Vorgaben und Erfüllungsgrade aus Punkt B.3 der Leistungsbeschreibung gelten.</p>	<div></div> <div></div> <div></div>	15 GP
B 4	<p>Warme Übergabe</p> <p>Erläutern Sie anhand des nachfolgenden Fallbeispiels, wie Sie die "warme" Übergabe (siehe unter Punkt 2.3 der Leistungsbeschreibung - "Beschreibung der Leistung") vorbereiten bzw. umsetzen. Wie gehen Sie anhand der von Ihnen mit dem Teilnehmer erarbeiteten Erkenntnissen in das Gespräch mit dem zuständigen Jobcoach des Auftraggebers und dem Teilnehmer zur "warmen" Übergabe? (Hinweis: In Ihrer Darstellung müssen Sie nicht aufnehmen, wie Sie zu den Erkenntnissen gekommen sind, so dass es hier keiner Darstellung der Methoden und Strategien bedarf!) Wie gehen Sie mit möglichen Ängsten und Vorbehalten des Teilnehmers um?</p> <p>Nutzen Sie bitte zur Erläuterung das</p>	<div></div> <div></div> <div></div>	20 GP

Nr.	Bezeichnung	Antwort	Kriteriengewichtung
	<p>folgende Fallbeispiel:</p> <p>Herr B ist 22 Jahre alt. Er befindet sich seit Juni 2015 im aktiven Vermittlungsprozess, nachdem er das Gymnasium nach der 12. Klasse abgebrochen hatte. Darauf folgte eine Orientierungsphase, während derer Herr B mehrere Beschäftigungsverhältnisse, darunter auch zwei Ausbildungen (als Touristikkaufmann und als Versicherungskaufmann) aufnahm, die jedoch stets innerhalb der Probezeit beendet wurden. Den Fachhochschulabschluss hat er im Mai 2016 über ein sechsmonatiges Praktikum absolviert.</p> <p>Er wohnt im Haushalt seiner Eltern zusammen mit seiner jüngeren Schwester (11) in einer Vierzimmerwohnung. Sein Vater ist erwerbsunfähig mit Pflegestufe 3 (seit Januar 2019; davor Pflegestufe 2). Die Mutter ist als Pflegeperson eingetragen.</p> <p>Herr B hat noch einen älteren Bruder, der verheiratet ist und drei Kinder hat. Der Bruder ist von Beruf Bankkaufmann.</p> <p>Die Familie ist seit dem 01.06.2009 im SGB-II-Leistungsbezug, nachdem der Vater frühverrentet wurde und die Mutter ihre Halbtagsstelle als Reinigungshilfe verloren hatte.</p> <p>Bisheriger Verlauf:</p> <p>Herr B präsentiert sich zum Erstgespräch freundlich zurückhaltend. Er betont, nach wie vor eine Ausbildung anzustreben. Das Scheitern seiner beiden bisherigen Ausbildungsverhältnisse begründet er im einen Fall damit, dass ihm vom Arbeitgeber - aus seiner Sicht ungerechtfertigt - unerlaubtes Entfernen vom Arbeitsplatz vorgeworfen wurde. Im anderen Fall sei es im ersten Monat zu fünf krankheitsbedingten Fehltagen gekommen, die zur arbeitgeberseitigen Kündigung geführt hätten.</p> <p>Zur Unterstützung der Bemühungen um einen neuen Ausbildungsplatz wird Herr B im Juli 2015 erstmals durch den Jobcoach der Maßnahme Bewerberorientierte Vermittlung (BWO) in Ausbildung</p>		

Nr.	Bezeichnung	Antwort	Kriteriengewichtung
	<p>zugesteuert. Dies verbleibt jedoch ohne Erfolg. Herr B teilt im darauffolgenden Beratungsgespräch im Oktober 2015 mit, dass er den Grund für sein bisheriges Scheitern darin sieht, dass er lediglich den Realschulabschluss habe. Nach Rücksprache mit seiner damaligen Schule erhält er die Möglichkeit, über ein sechsmonatiges Praktikum den Fachhochschulabschluss anerkennen zu lassen. Das Praktikum sucht sich Herr B eigenständig.</p> <p>Nach Erlangen der Fachhochschulreife wird Herr B im Mai 2016 erneut der BWO Ausbildung zugesteuert. Abermals verläuft die Maßnahme ohne Erfolg. Bei einem nächsten Beratungsgespräch im September 2016 werden die möglichen Gründe thematisiert. Er präsentiert sich betrübt und ratlos. Um einen Perspektivwechsel anzuregen und Selbstvertrauen aufzubauen, wird er einer Jugend-Maßnahme zugesteuert. Im April 2017 entscheidet sich Herr B für die Aufnahme eines FSJ. Dieses bricht er im Dezember 2017 aus "privaten Gründen", zu denen er sich nicht äußern möchte, ab.</p> <p>Im Januar 2018 wird nach mehreren Beratungsgesprächen einer weiteren Eingliederungsmaßnahme zugewiesen. Nachdem er anfangs das Angebot regelmäßig wahrnimmt, häufen sich ab Juni 2018 die Fehlzeiten, die jedoch stets per Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung entschuldigt werden. Im September 2018 legt Herr B einen Arbeitsvertrag über geringfügige Beschäftigung vor, verbunden mit der Bitte um Aussteuerung aus der Maßnahme. Er stellt in Aussicht, dass der Stundenumfang seines Arbeitsverhältnisses bald aufgestockt werden könne, sodass er dann sozialversicherungspflichtig und zumindest bedarfsdeckend beschäftigt wäre.</p> <p>Im folgenden Zeitraum sagt Herr B Beratungstermine häufiger ab mit der Begründung, dass er zu dieser Zeit arbeiten müsse. Nachdem Herr B vorträgt, dass aus betrieblichen Gründen eine Aufstockung nun leider doch nicht möglich sei, wird dem Kunden angeboten, an einer weiteren Maßnahme teilzunehmen, um</p>		

Nr.	Bezeichnung	Antwort	Kriteriengewichtung
	<p>Unterstützung bei seinen Bemühungen um eine sozialversicherungspflichtige Arbeit zu erhalten. Herr B verneint dieses Angebot jedoch mit Verweis auf seine Arbeitszeiten im Minijob und versichert, selbstständig in der Lage zu sein, sich nebenher auf Stellen zu bewerben. Unterstützend werden ihm ab November 2018 seitens des Jobcoaches Stellenangebote zukommen gelassen, auf die er sich fristgemäß bewirbt, jedoch ohne dass es zu einem positiven Ergebnis kommt.</p> <p>Nachfolgend ist ein Auswahlfeld "Antwort des Bieters" vorgesehen. Es reicht aus, wenn Sie im Auswahlfeld "Antwort des Bieters" auf die einschlägigen Seiten Ihres Konzepts verweisen, die sich auf dieses Wertungskriterium beziehen, z. B. "siehe Seite ... bis Seite ..." Der Auftraggeber weist darauf hin, dass die Bewertung anhand der Angaben im Konzept erfolgt und dabei die Vorgaben und Erfüllungsgrade aus Punkt B.3 der Leistungsbeschreibung gelten.</p>		
B 5	<p>Organisation, Qualifikation und Erfahrung des Personals Vorausgeschickt wird, dass unter Punkt B.1.1 und Punkt B.2.7 der Leistungsbeschreibung Vorgaben zum Personaleinsatz gemacht wurden. Entsprechende Ausführungen über den Personaleinsatz müssen vom Bieter gemacht werden, damit die Eignung geprüft werden kann.</p> <p>Darüber hinaus sind die Organisation, die Qualifikation und die Erfahrung des Personals von besonderer Bedeutung für die Qualität der Auftragsausführung.</p> <p>Im Rahmen des Konzeptes kann in den Ausführungen zu diesem Wertungskriterium die Organisation, die Qualifikation bzw. die Erfahrung des zur Durchführung der Maßnahme bestimmten Personals dargestellt werden (z. B. anhand des Erfolges/der Qualität vergleichbarer vergangener Leistungen, die mit dem zum Einsatz in der hier ausgeschriebenen Maßnahme vorgesehenen Personal durchgeführt wurden).</p> <p>Erläutern Sie, wie Sie das Personal optimal im Hinblick auf die von Ihnen verfolgte</p>	<div></div> <div></div> <div></div>	15 GP

Nr.	Bezeichnung	Antwort	Kriteriengewichtung
	<p>Strategie bzw. die von Ihnen gewählten Methoden einsetzen. Verdeutlichen Sie diesen Personaleinsatz bitte auch anhand einer Übersicht. Erläutern Sie die inhaltliche Abstimmung des eingesetzten Personals.</p> <p>Nachfolgend ist ein Auswahlfeld "Antwort des Bieters" vorgesehen.</p> <p>Es reicht aus, wenn Sie im Auswahlfeld "Antwort des Bieters" auf die einschlägigen Seiten Ihres Konzepts verweisen, die sich auf dieses Wertungskriterium beziehen, z. B. "siehe Seite ... bis Seite ..."</p> <p>Der Auftraggeber weist darauf hin, dass die Bewertung anhand der Angaben im Konzept erfolgt und dabei die Vorgaben und Erfüllungsgrade aus Punkt B.3 der Leistungsbeschreibung gelten.</p>		

Angebot

Mit Unterzeichnung des Angebotes erkennt der Bieter die Forderungen und Angaben des Leistungsverzeichnisses an und bestätigt die Richtigkeit der von ihm gemachten Angaben. <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100px; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 300px;"></div> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100px; margin-top: 5px;"></div> Datum, Unterschrift, Firmenstempel	Beschreibung	Betrag
	Gesamtangebotssumme ohne USt. (EUR):	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 150px;"></div>
	Gesamtangebotssumme inkl. USt. (EUR):	<div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 150px;"></div>