

Deutsches Rotes Kreuz e.V. · Carstennstraße 58 · 12205 Berlin

An alle Bieter

Vergabeart:

- ☒ Öffentliche Ausschreibung
- ☐ Beschränkte Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb
- ☐ Beschränkte Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb
- ☐ Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb
- ☐ Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb

Ablauf der Angebotsfrist:

Datum: 20.08.2025; um 18:00 Uhr

Ablauf der Bindefrist:

Datum: 20.09.2025; um 23:59 Uhr

Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes

Vergabeverfahren gemäß Unterschwellenvergabeordnung (UVgO)

Angebot für:	Kursentwicklung E-Learning Kita
Vergabe-Nr.:	2025-Kita-002

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Rahmen dieser Ausschreibung möchte ich Sie zur Abgabe eines Angebotes einladen. Bitte beachten Sie die in allen weiteren Ausführungen enthaltenen Angaben. Die Auftragsbekanntmachung wurde auf der Homepage des Auftraggebers veröffentlicht. (<https://www.drk.de/das-drk/aktuelle-ausschreibungen/>)

1. Unterlagen und Nachweise

1.1. Ausschreibende Stelle und Auftraggeber ist:

DRK-Generalsekretariat
Deutsches Rotes Kreuz e.V.
Team Kinder, Jugend, Familie und Bildung
Carstennstraße 58
12205 Berlin

1.2. Der Bieter kann sein Angebot frist- und formgerecht wie folgt einreichen:

- ☐ schriftlich per Post, Boten oder persönlich an die ausschreibende Stelle
- ☒ elektronisch per E-Mail an die folgende Mailadresse: U.Degel@drk.de

Hinweis: Bei elektronischer Übermittlung in Textform sind der Bieter und die natürliche Person, die die Erklärung abgibt, zu benennen. Bei elektronischen Angeboten ist die durch das Vergaberecht geforderte Vertraulichkeit durch Verschlüsselung sicherzustellen. Verschlüsselung bedeutet, dass das Öffnen der Datei aufgrund besonderer technischer Vorkehrungen nur den berechtigten Adressaten möglich ist

2. Unterlagen und Teilnahmebedingungen

2.1. Die Vergabeunterlagen bestehen aus den folgenden Anlagen, die vom Bieter zu beachten sind:

- ☒ Leistungsbeschreibung
- ☒ Vertragsentwurf
- ☒ Beilagen für Bietererklärungen

2.2. Mit dem Angebot einzureichende Unterlagen und Nachweise:

Unterlagen und Bietererklärung, die soweit erforderlich, ausgefüllt und unterschrieben mit dem Angebot einzureichen sind:

		Bezeichnung	Vorlage
<input checked="" type="checkbox"/>	(*)	Bietererklärung bei Abgabe eines Angebotes	B-12
<input checked="" type="checkbox"/>		Bietererklärung zur Eignungsprüfung	B-20
<input checked="" type="checkbox"/>		Bietererklärung zum Nichtvorliegen von Ausschlussgründen	B-21
		Technische und berufliche Leistungsfähigkeit	Vorlage
<input checked="" type="checkbox"/>		Unternehmensprofil	Nein
<input checked="" type="checkbox"/>		Bietererklärung zu Unternehmensreferenzen	B-22a
		Sonstiges	Vorlage
<input checked="" type="checkbox"/>	(*)	Separate Angebotskalkulation	Nein
<input checked="" type="checkbox"/>	(*)	Angebotskonzept	Nein

Hinweis: Das ☒ gibt an, welche Unterlagen durch den Bieter im Rahmen der Abgabe des Angebotes beigebracht werden müssen. Bitte beachten Sie, dass die mit (*) gekennzeichneten Anlagen Mindestbestandteile sind und daher zwingend eingereicht werden müssen! Die Nachforderung dieser Dokumente ist unzulässig. Die Spalte „Vorlage“ gibt an, für welchen Angebotsbestandteil eine standardisierte Vorlage genutzt werden kann. Die Nummer entspricht der Bezeichnung der Vorlage.

2.2.1. Technische und berufliche Leistungsfähigkeit

Die technische und berufliche Eignung der Bieter wird durch den Nachweis von mindestens zwei Unternehmensreferenzen zu vergleichbaren Projekten geprüft. Eine Unternehmensreferenz ist vergleichbar, wenn sie in Art und Umfang dem Leistungsgegenstand der vorliegenden Ausschreibung entspricht.

Der Auftraggeber definiert die nachstehenden Mindestanforderungen an die Unternehmensreferenzen:

- Es soll sich um einen interaktiven Selbstlernkurs handeln.
- Sie sollen sich auf den Bereich Wohlfahrt/Soziales/NGO beziehen, idealerweise zum Thema Kinder/Kindertagesbetreuung/Werte
- Sie dürfen nicht älter als drei Jahre sein.

Hinweis: Zum Nachweis der Unternehmensreferenzen ist das Ausfüllen des Formblattes B-22a für jede Referenz verpflichtend!

2.2.2 Angebotskonzept

Für die qualitative Bewertung seines Angebotes hat der Bieter ein Angebotskonzept auszuarbeiten und mit dem Angebot einzureichen. Der Auftraggeber gibt die folgenden Mindestanforderungen an das Angebotskonzept vor:

- Beschreiben Sie in einem schriftlichen Angebot mögliche Ansätze für die Kurserstellung sowie ein erstes Kurzkonzept für das Modul „Anwaltschaftliche Vertretung“. Dieses soll die Nutzung verschiedener Medien, die Struktur und Ablauf eines Moduls und Gestaltung der Lerninhalte für den Praxistransfer darstellen.
- Erläutern Sie – unter Berücksichtigung der Lernziele-, welche didaktischen Ansätze und Methoden für die Erstellung des E-Learning-Kurses verwendet werden.
- Umfang des Kurzkonzeptes zum Modul max. 2 Seiten

3. Wichtige Informationen zum Verfahren

3.1. Die Beschaffung betrifft:

- ☒ einen Auftrag.
☐ Abschluss einer Rahmenvereinbarung zum Abruf von Einzelaufträgen.

3.2. Es erfolgt eine Losaufteilung

- ☒ Nein
☐ Ja:

3.3. Die Abgabe von mehr als einem Hauptangebot ist

- ☐ zugelassen.
☒ nicht zugelassen.

Hinweis: Werden mehrere Hauptangebote angegeben, muss jedes für sich zuschlagsfähig sein.

3.4. Die Abgabe von Nebenangeboten ist

- ☐ zugelassen.
☒ nicht zugelassen.

3.5. Vertrags- und Leistungszeitraum

Vertragsbeginn: ab Vertragsunterzeichnung
Leistungsbeginn: ab Vertragsunterzeichnung
Vertragsende: 31.03.2028

Es bedarf keiner schriftlichen Kündigung zum Vertragsende.

3.6. Kommunikation im Vergabeverfahren

Anfragen an: Team 43
Bearbeiter eingeben
☐ über das Vergabeportal
☒ an folgenden E-Mailadresse: U.Degel@drk.de

Anfragen bis 15.08.2025 (Eingang beim Auftraggeber; Bitte beachten Sie, dass sich die Beantwortung in der Zeit vom 24.7.-15.8. aufgrund von Abwesenheit verzögern kann. Alle bis zum 15.8. eingegangenen Fragen werden in jedem Fall beantwortet.)

Hinweis: Bieterfragen oder Bieterinformationen sind unverzüglich in oben genannter Form an den Bearbeiter zu richten.

Durch die Abgabe des Angebotes erklärt der Bieter, dass er die Vergabeunterlagen vollständig durchgearbeitet, geprüft und anerkannt hat.

Enthalten die Vergabeunterlagen nach der Auffassung des Bieters Unklarheiten, Lücken, Widersprüche oder Fehler, die die Erstellung des Angebotes, oder hat der Bieter Zweifel an der rechtlichen, fachlichen oder rechnerischen Richtigkeit der Vergabeunterlagen (insgesamt „Fehler“ genannt), so hat er die Vergabestelle unverzüglich darüber zu informieren, um möglichst frühzeitig vor Angebotsfristende eine Klärung im noch laufenden Vergabeverfahren herbeizuführen.

Die Anfragen der interessierten Unternehmen werden gesammelt und anonymisiert beantwortet. Die Fragen sind so zu stellen, dass ein Rückschluss auf den Fragesteller nicht möglich ist. Die bekanntgegebenen Antworten werden Bestandteil der Vergabeunterlagen.

4. Formaler Ablauf des Vergabeverfahrens

Das Angebot ist bis spätestens Ende der Angebotsfrist einzureichen. Die Öffnung der Angebote erfolgt nach Ablauf der Angebotsfrist. Die Teilnahme an der Öffnung ist nicht gestattet.

Der Auftraggeber wird schließlich dem Bieter den Zuschlag erteilen, der das wirtschaftlichste Angebot gemäß der in Punkt 5 festgelegten Zuschlagskriterien gelegt hat.

4.1. Angebotsfrist

Die Angebotsfrist definiert den Zeitraum, in dem der Bieter die Möglichkeit hat, ein Angebot einzureichen. Mit Ablauf der Angebotsfrist ist es nicht mehr möglich, ein Angebot einzureichen.

Der Bieter ist bis zur Vergabeentscheidung (Zuschlagserteilung, Nichtberücksichtigung) spätestens jedoch bis zum Ablauf der Bindefrist an sein Angebot gebunden.

4.2. Bindefrist

Die Bindefrist beginnt mit Ablauf der Angebotsfrist und definiert den Zeitraum, in dem die Angebote, entsprechend den gem. Aufforderung definierten Anforderungen, geprüft und bewertet werden. Innerhalb dieser Frist erfolgt die Mitteilung über die Vergabeentscheidung.

Im Falle einer etwaigen Verlängerung der Angebotsfrist durch den Auftraggeber verschiebt sich die Bindefrist, auch wenn ihr Ablauf nach einem konkreten Datum oder Zeitpunkt bestimmt ist, um denjenigen Zeitraum, um den die Angebotsfrist verlängert wird, sofern keine abweichenden Regelungen getroffen werden.

5. Bewertung des Angebotes

Nachfolgende Zuschlagskriterien werden für die Bewertung der Angebote angewendet:

- ☐ Zuschlagskriterium Preis (günstigstes Angebot)
- ☒ Neben dem Zuschlagskriterium Preis werden für die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes weitere Zuschlagkriterien festgelegt.

Wertungskriterien				
Zuschlagskriterium (1. Ebene)	Gewichtung	Unterkriterium (2. Ebene)	Anteil am Gesamtgewicht	max. erreichbare Punkte
1. Angebotspreis	40%		40%	40
2. Qualität	60%			
Das Zuschlagskriterium wird in die folgenden Unterkriterien aufgeteilt:		2.1. Verständnis des Leistungsgegenstandes	30%	30
		2.2. Qualität des Kurskonzepts zu Anwaltschaftlicher Vertretung	30%	30
Summe	100%		100%	100

5.1. Im Falle eines Punktegleichstandes wird der Zuschlag jenem Bieter erteilt, dessen Angebot im Zuschlagskriterium „Qualität“ die höhere Punktezahl erreicht hat.

5.2. Angaben zur Bewertungsmethode

Es gelangen nur diejenigen Angebote in die Prüfung und Wertung, die sämtliche Anforderungen nach diesen Vergabeunterlagen erfüllen.

Die Berechnung der durch das jeweilige Angebot erreichten Gesamtpunktzahl erfolgt unter Bestimmung des Preispunktwertes (PPW) und des Qualitätspunktwertes (QPW). Auf Grundlage der jeweils errechneten Punktwerte wird die Gesamtpunktzahl gemäß der Gewichtung von Preis und Qualität bestimmt.

Preispunktwert:

Für den Preis je Unterkriterium wird der Quotient aus dem günstigsten und dem zu bewertenden Angebot gebildet und mit 100 multipliziert. Anschließend wird das Ergebnis auf die gemäß Wertungstabelle definierte Gewichtung berechnet.

Formel:

$$\left(\left(\frac{\text{günstigster Angebotspreis}}{\text{zu bewertender Angebotspreis}} \right) \times 100 \right) \times \text{Gewichtung in \%} = \text{Preispunkte}$$

Beispiel:

$$\left(\left(\frac{\text{günstigster Angebotspreis} = 500 \text{ EUR}}{\text{zu bewertender Angebotspreis} = 1.000 \text{ EUR}} \right) \times 100 \right) \times \text{Gewichtung } 40 \% = 20 \text{ Punkte}$$

Qualitätspunktwert:

Die Bewertung erfolgt durch den Auftraggeber anhand einer Punkteskala, wobei 100 Punkte der bestmöglichen und 0 Punkte der schlechtmöglichen Bewertung entsprechen. Jede Bewertung wird verbal begründet. Die vom Bieter erreichte Punktzahl je Zuschlagskriterium wird entsprechend der Tabelle gewichtet (Gewichtung).

Formel:

$$\sum \text{erreichte Punkte Qualitätskriterium (ungewichtet)} \times \text{Gewichtung in \%} = \text{Qualitätspunkte}$$

Beispiel:

$$\sum \text{erreichte Punkte } 75 \text{ Punkte (ungewichtet)} \times \text{Gewichtung } 60 \% = 45 \text{ Punkte}$$

5.3. Bewertung nach dem Zuschlagskriterium „Qualität“

Die qualitative Bewertung des Angebotes im Zuschlagskriterium „Qualität“ erfolgt gemäß den nachstehenden (gleich gewichteten) Unterkriterien.

5.3.1. Bewertung nach dem Unterkriterium „Verständnis Leistungsgegenstand“

Mit diesem Unterkriterium wird das Verständnis des Leistungsgegenstandes beurteilt.

Eine besonders gute Bewertung erhält der Bieter, wenn:

- der Leistungsgegenstand vollumfänglich und nachvollziehbar erfasst wurde,
- eine realistische und nachvollziehbare Zeitplanung vorliegt
- und alle in den Ausschreibungsunterlagen genannten Anforderungen und Zielsetzungen vollständig berücksichtigt werden

Es erfolgt eine negative Bewertung, wenn:

- zentrale Anforderungen aus der Leistungsbeschreibung nicht oder nur unvollständig berücksichtigt wurden,
- der Leistungsgegenstand erkennbar nicht verstanden oder falsch interpretiert wurde,
- lediglich generische oder standardisierte Lösungen ohne Bezug zur konkreten Aufgabenstellung vorgeschlagen werden
- und keine Auseinandersetzung mit dem spezifischen Ziel, der Zielgruppe oder den inhaltlichen Rahmenbedingungen erkennbar ist.

Hinweis: Im Unterkriterium sind maximal 50 Punkte (ungewichtet) bzw. 30 Punkte (gewichtet) zu erreichen!

5.3.2. Bewertung nach dem Unterkriterium „Qualität des Kurskonzepts zu Anwaltschaftlicher Vertretung“

Mit diesem Unterkriterium wird die Qualität des Kurskonzeptes zu Anwaltschaftlicher Vertretung beurteilt.

Eine besonders gute Bewertung erhält der Bieter, wenn:

- das Konzept eine klare, didaktisch durchdachte Struktur aufweist methodisch vielfältige und zielgruppengerechte Elemente enthält,
- innovative Ansätze oder kreative Gestaltungsideen erkennbar sind, die über standardisierte Lösungen hinausgehen,
- und der geplante Ablauf realistisch, effizient und nachvollziehbar dargestellt ist (inkl. Zeit- und Ressourcenplanung).

Es erfolgt eine negative Bewertung, wenn:

- das Konzept unklar, oberflächlich oder nicht nachvollziehbar formuliert ist,
- die Zielgruppe nicht angemessen berücksichtigt wird,

- keine Angaben zur didaktischen Konzeption oder zum Einsatzkontext gemacht werden
- und das Konzept keine eigene Idee erkennen lässt und lediglich allgemeine Standards wiedergibt.

Hinweis: Im Unterkriterium sind maximal 50 Punkte (ungewichtet) bzw. 30 Punkte (gewichtet) zu erreichen!

6. Nachforderungen

Das Angebot muss, um vollständig zu sein, alle in den Vergabeunterlagen enthaltenen Vorgaben abdecken. Fehlen Angaben und/oder Unterlagen kann nachgefordert werden. Angebote die nach Ablauf der gesetzten Frist die geforderten Angaben und/oder Unterlagen nicht nachgereicht haben, werden vom weiteren Vergabeverfahren ausgeschlossen.

7. Sonstiges

Die Kosten für die Ausarbeitung des Angebotes, samt den erforderlichen Vorleistungen und Kalkulationen, für die Erstellung einer etwaigen Angebotspräsentation sowie für die Anfertigung sonstiger in diesen Unterlagen angeführten Beilagen und Nachweise, werden nicht erstattet.

Falls Sie wegen Auslastung Ihres Betriebes oder aus sonstigen Gründen kein Angebot abgeben wollen, wird um eine entsprechende kurze Mitteilung gebeten. Hieraus werden Ihnen hinsichtlich künftiger Vergabeverfahren keine Nachteile entstehen.

Erwägt der Bieter, Angaben aus seinem Angebot für die Anmeldung eines gewerblichen Schutzrechts zu verwerten oder bestehen solche Schutzrechte in Bezug auf den Auftragsgegenstand oder sind sie beantragt, so hat er dies anzugeben.

Der beiliegende Vertragsentwurf ist lediglich insofern ein Entwurf, als dass noch Informationen des Bieters hinzugefügt werden müssen, welcher den Zuschlag erhält. Davon abgesehen handelt es sich um die finale Form des Vertrags, welcher auch nicht verhandelbar ist.