

Konzeption und Durchführung von Case Management Fortbildungen

Aufforderung zur Angebotsabgabe

Für das Fortbildungsprogramm für Beratungsfachkräfte der Migrationsberatung für erwachsene Zuwanderer (MBE) des Deutschen Roten Kreuzes sind wir auf der Suche nach einem geeigneten Anbieter / einer geeigneten Anbieterin für Case Management-Fortbildungen im kommenden Jahr 2023.

Art der Vergabe

Öffentliche Ausschreibung gem. § 9 Abs. 1 UVgO

Auftraggeber

Deutsches Rotes Kreuz e.V. - Generalsekretariat
Team 42 Soziale Arbeit und Soziales Ehrenamt

Carstennstraße 58
12205 Berlin

Leistungsbeschreibung

In der MBE wird nach dem Case Management Ansatz gearbeitet. Da die Beratenden der MBE in der Regel einen Abschluss in Sozialer Arbeit o.Ä. haben, planen wir die folgenden Kurzzeit-Fortbildungen in 2023:

- **1 Case Management Einführungsseminar à 3 Tage (24 UE) in Präsenz**
- **1 Case Management Vertiefungsseminar online im Umfang von 16 UE - als Online-Veranstaltung verteilt auf 2 bis 3 Tage**
- **1 Seminar Vertiefung Gesprächsführung (Umfang 16 UE) in Präsenz**

Die Teilnehmenden erwerben mit dem Einführungsseminar kein anerkanntes CM-Zertifikat, sondern erhalten eine Teilnahmebescheinigung. Sie erwerben die inhaltlichen und methodischen Grundlagen und bearbeiten eigene Praxisfälle in Kleingruppen unter Zuhilfenahme der CM-Instrumente.

Gruppengröße pro Seminar: ca. 20 Personen

Der Auftrag besteht in der Konzeption, Durchführung, Vor- und Nachbereitung der oben genannten Veranstaltungen.

Zu dem Einführungsseminar:

Ziele des Einführungsseminars: Die Teilnehmenden verfügen über

- inhaltliche und methodische Grundlagen des Case Managements, kennen die verschiedenen Dimensionen und Wirkungsebenen und sind sich ihrer Rolle bewusst

- Grundlagen der Individuellen Fallsteuerung des Case Managements und wissen, wie komplexe Fallkonstellationen prozesshaft bearbeitet werden können
- Kenntnisse zur ressourcen- und netzwerkorientierten Arbeit
- Grundkenntnisse im Bereich der Systemsteuerung / des Netzwerkmanagements

Das Einführungsseminar sollte im Mai 2023 stattfinden. Als Tagungsorte kommen z.B. Göttingen, Kassel, Erfurt, Frankfurt, Hannover, Fulda oder Würzburg in Betracht.

Seminarzeiten: müssen noch festgelegt werden

Ca. drei Wochen nach der Veranstaltung soll online ein **Review Termin** stattfinden, in dem auf offene Fragen eingegangen wird. Dauer: 2 Zeitstunden.

Zu dem Vertiefungsseminar CM (online):

Das Seminar richtet sich an Beratungskräfte, die bereits an einem Einführungsseminar teilgenommen haben und ihre Kenntnisse auffrischen und vertiefen wollen. Ziel des Seminars ist es, dass die Teilnehmenden vertiefte anwendungsbezogene Kenntnisse des Case Managements erhalten. Im Seminar soll zudem Raum für fachlichen Austausch zur praktischen Anwendung von CM in der MBE gegeben sein. Das Seminar soll an den Bedarfen der Teilnehmenden ausgerichtet sein.

Seminarzeiten: Seminar müssen noch festgelegt werden. Es handelt sich um eine Online-Veranstaltung. Das Online-Seminar sollte im Sept, Okt. oder November 2023 stattfinden.

Zwei bis drei Wochen nach der Veranstaltung soll ein **Review-Termin** online stattfinden. Dauer: 2 Zeitstunden.

Zum Seminar Vertiefung Gesprächsführung

Das Seminar soll Theorien und Methoden der Gesprächsführung vermitteln. Anhand (schwieriger) Beratungssituationen aus der Praxis sollen die Teilnehmenden verschiedene Methoden der Gesprächsführung kennenlernen und in praktischen Übungen ausprobieren. Die Schwerpunkte des Seminars werden entsprechend der eingebrachten Themen der Teilnehmenden gewählt. Mögliche Themen im Seminar können sein: Nähe und Distanz, Rolle, Abgrenzung, schwierige Gespräche (Auswahl).

Seminarzeiten: müssen noch festgelegt werden. Das Seminar sollte im Juni, Sept., Oktober oder November 2023 stattfinden.

Als Tagungsorte kommen z.B. Göttingen, Kassel, Erfurt, Frankfurt, Hannover, Fulda, Würzburg oder Berlin in Betracht.

Das Angebot soll zudem die folgenden **administrativen Leistungen** umfassen:

- Zusenden des Handouts und der Zugangslinks (bei den Online-Formaten) an die Teilnehmenden
- Abstimmungen mit den Teilnehmenden während des Seminars (Online-Formate und Präsenzveranstaltungen) bzgl. Zeiten, Pausen, Moderationsmaterial etc.
- Abstimmungen mit dem Tagungshaus vor Ort bzgl. Zeiten, Moderationsmaterial; Pausen etc.
- Pflegen der Teilnehmenden-Liste (Unterschriften der Teilnehmenden) und Weiterleiten der unterschriebenen Teilnehmenden-Listen nach Abschluss des Seminars an den Auftraggeber
- Ausgabe eines Feedbackbogens am Ende des Seminars und Weiterleitung der ausgefüllten Feedbackbögen an den Auftraggeber
- Anfertigung und Ausgabe der Teilnahmebescheinigungen

- Zusenden des Fotoprotokolls zum Seminar an die Teilnehmenden und an den Auftraggeber

Die Teilnehmenden arbeiten in allen DRK-Landesverbänden, daher suchen wir für die Präsenzveranstaltungen als Tagungsorte zentral gelegene, mit dem ICE gut erreichbare Städte aus. Die Buchung der Tagungshäuser sowie das Anmeldemanagement führt der Auftraggeber durch.

Eine Mitarbeiterin / ein Mitarbeiter des DRK Generalsekretariats wird während der CM Fortbildungen nicht vor Ort im Tagungshotel sein.

Hinweis: Der Auftraggeber übernimmt die Reise- und Übernachtungskosten der Trainerin / des Trainers gemäß den Bestimmungen des Bundesreisekostengesetzes. Die Preise im Angebot verstehen sich exklusive (ohne) Reisekosten.

Anforderungen an das Angebot

Die Bieter haben bis zum Ende der Angebotsfrist die folgenden Unterlagen einzureichen:

- Kostenangebot für die Leistungen (Preisangaben stets EUR in netto & brutto)
- unterzeichnete Beilagen (Formblatt B-12, B-20, B-21)
- inhaltliche Konzepte sowie Angaben zur methodischen Umsetzung der Seminare
- Arbeitsproben
- Angaben zur technischen Umsetzung der Online-Seminare sowie verwendeter Tools (DSGVO konform)
- Übersichtliches berufliches Profil der einzusetzend(en) Person(en)
- Drei einschlägige Referenzaufträge von vergleichbaren Aufträgen

Prüfung und Wertung der Angebote

Unsere Auswahlkriterien bei der Angebotsauswertung werden wie folgt gewichtet:

- Angebotspreis (40%)
- Qualität der Konzeption (40%)

Hier bewertet der Auftraggeber die Fachkenntnis im Themenfeld nachgewiesen durch detaillierte Angaben zur inhaltlichen und methodischen Gestaltung der Fortbildungen sowie durch die Arbeitsproben. Zeigt der Bieter / die Bieterin ein umfassendes Verständnis und Wissen im Zusammenhang mit der Leistungsbeschreibung führt dies zu einer positiven Bewertung.

- Spezifische Erfahrungen (20%)

Hier bewertet der Auftraggeber die spezifischen beruflichen Erfahrungen und Kenntnisse des Bieters / der Bieterin bzgl. der Konzeption und Durchführung Fortbildungen im Themenfeld nachgewiesen durch Referenzen und das berufliche Profil der einzusetzenden Trainerinnen bzw. Trainer.

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 100,00 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:

$$\sum \text{erreichte Punkte Qualitätskriterium (gewichtet)} = \text{Qualitätspunkte}$$

Angebotsabgabe

Wenn Sie sich die Umsetzung in dieser Form vorstellen können, reichen Sie bitte Ihr Angebot bis zum **19.01.2023, 13 Uhr** ein. Als Bindefrist wird der 02.02.2023; 23:59 Uhr festgelegt.

Sie können Ihr Angebot wie folgt einreichen:

elektronisch per E-Mail an j.lammert@drk.de (elektronisch verschlüsselt)

Bestandteil der Ausschreibung ist der hinzugefügte Dozentenvertrag. In diesem Vertrag sind die vertraglichen Parameter final geregelt. Der Auftraggeber wird ausschließlich mit dem Bieter / der Bieterin, die / der das wirtschaftlichste Angebot anhand der ausgewiesenen Zuschlagskriterien eingereicht hat, diesen Vertrag schließen. Bitte den Vertrag noch nicht ausfüllen – dies erfolgt nach Zuschlag durch den Auftraggeber.

Sie können gerne auch Terminvorschläge für die Durchführung der Seminare machen. Wir bitten Sie dabei die Ferienzeiten (bundesweit) sowie regionale Feiertage zu berücksichtigen.

Für Rückfragen stehe ich gerne unter der E-Mailadresse j.lammert@drk.de zur Verfügung.