

# **Rahmenbedingungen der Ausschreibung**

---

Der Auftraggeber beabsichtigt, eine Rahmenvereinbarung zur Erstellung der Podcast-Reihe gemäß Leistungsbeschreibung im Rahmen eines Verhandlungsverfahrens mit Teilnahmewettbewerb zu vergeben.

## **Inhaltsverzeichnis**

<b>PHASE I: Teilnahmewettbewerb .....</b>	<b>2</b>
Prüfprozess.....	3
<b>PHASE II: Angebotsaufforderung und Konzeptbewertung.....</b>	<b>3</b>
1.1 Initialangebot.....	3
1.2 Pitch-Präsentation .....	4
1.3 Abschließendes Angebot (falls erforderlich vgl. Nr. 1.2).....	5
<b>Bewertung und Zuschlag.....</b>	<b>6</b>

## PHASE I: Teilnahmewettbewerb

Im Teilnahmewettbewerb wird die Eignung der Bewerber bzw. Bewerbergemeinschaften geprüft.

Bewertet werden:

- Fachkunde
- Leistungsfähigkeit
- Ausschlussgründe gemäß §§ 123–124 GWB

**Voraussetzung für die Teilnahme:** Ein vollständiger Teilnahmeantrag mit allen erforderlichen Anlagen und Informationen muss fristgerecht eingereicht werden.

Die Unterlagen des Teilnahmewettbewerbs umfassen folgende Dokumente:

- FB1\_Teilnahmeantrag
- FB2\_Eigenerklärung Eignung
- FB3\_Eigenerklärung BTTG
- Lebensläufe vom Projektteam<sup>1</sup> (Ausbildung, Studium, Berufserfahrung in Bezug auf Podcastsproduktion/ fachliche Qualifikation, Sprachkenntnisse) – tabellarisch bzw. freie Form
- Podcast und Sprachaufnahmen Beispiele (Englisch und Deutsch) vgl. Bewertungsmatrix Teilnahmewettbewerb
- FB4\_Eigenerklärung – Russland Sanktionen
- FB5\_GHV– vorformulierter Vertrag, der auszufüllen und zu unterzeichnen ist
- Leistungsbeschreibung
- AGB-GTAI / ABV GTAI

Nach Bedarf sind Eigenerklärungen zur Bietergemeinschaft (FB6) oder zur Eignung von Unterauftragnehmern (FB7) vorzulegen. Im Fall der Bildung einer Bietergemeinschaft/Bewerbergemeinschaft bzw. der Inanspruchnahme von Eignungsleihe bzw. Nachunternehmer können bzw. sollen die Referenzen gemeinsam erbracht werden.

Die Unterlagen, die mit „Phase 2\_zur Info“ gekennzeichnet sind, dienen ausschließlich der Information und müssen in Phase 1 „Teilnahmewettbewerb“ noch nicht ausgefüllt oder bearbeitet werden.

---

<sup>1</sup> Projektmanager, Redakteur, Sprecher und deren Vertreter (siehe Bewertungsmatrix)

## Prüfprozess

Nach Ablauf der Bewerbungsfrist erfolgt die Auswertung der Teilnahmeanträge.

Zunächst erfolgt die Prüfung der formalen Vollständigkeit. Anschließend wird die inhaltliche Bewertung anhand der in der Bekanntmachung und der **Bewertungsmatrix Teilnahmewettbewerb** definierten Anforderungen vorgenommen.

**Hinweis:** Unvollständige Angaben können zum Ausschluss führen. Der Auftraggeber behält sich vor, Nachweise nachzufordern oder Unklarheiten zu klären. Ein Anspruch auf Nachreichung besteht nicht.

**Auswahl:** Sofern ausreichend qualifizierte Teilnahmeanträge vorliegen, werden die fünf besten Bewerber gemäß Bewertungsmatrix zur Abgabe eines Initialangebots eingeladen.

### Weitere Anmerkungen:

Die Auftraggeberin behält sich das Recht vor, die Bewertungsmatrix und den Preisblatt für Phase 2, die bereits in Phase 1 bekanntgegeben wurde, bei Bedarf vor der Aufforderung zur Angebotsabgabe zu überarbeiten. Die Bieter werden darüber rechtzeitig informiert.

Der Zeitraum für die Pitch-Präsentationen wird in Phase 2 bekanntgegeben (geplant sind KW 43-44 oder KW 44-45 KW im 2026). Die konkreten Tage, Uhrzeiten sowie der Ort werden jedoch erst nach der Abgabe der Initialangebote mitgeteilt. Um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten, müssen die Bieter den im Vorfeld mitgeteilten Zeitraum für die Pitch-Präsentationen bis zur Bekanntgabe der genauen Termine freihalten.

## PHASE II: Angebotsaufforderung und Konzeptbewertung

### 1.1 Initialangebot

In der Angebotsphase reichen die ausgewählten Bieter folgende Unterlagen ein:

- Vergabeunterlagen (z.B. Angebotsschreiben) inkl. Preistabelle
- Konzept für die Erstellung von zwei Podcast Weltmarkt (Deutsch) und Into Germany
- Vermarktungskonzept- und Reichweitenkonzept

#### Inhalte des Konzepts:

Die Konzepte sollen schriftlich (inkl. Audio-Dokumentation auf einem externen Datenträger bzw. in einer Datei im Cloud) dargestellt und der AG präsentiert werden. Die bisherigen Podcasts sollen weiterentwickelt werden. Sind sie in der derzeitigen Form noch sinnvoll? Sind der derzeitige Aufbau und

die Andeutung eines echten Interviews zeitgemäß? Sollte der Moderator/in die Gespräche selbst führen – und wenn ja wer sollte das machen? Ist die derzeitige Länge sinnvoll?

Hinzu kommt die Erstellung eines Vermarktungskonzeptes bzw. Reichweitenkonzeptes für die Podcasts (also auf welchen Plattformen sie hochgeladen werden sollten, wie ihr Bekanntheitsgrad und damit ihr Erfolg erhöht werden soll, etc.). Dabei handelt es sich um ein Konzept, welches die AG und AN umsetzen können. Das Konzept muss von der AG abgenommen werden und gegebenenfalls von der AN überarbeitet werden. Werbemaßnahmen werden von der AN finanziert und umgesetzt. Die Kosten für die Vermarktung müssten im Angebot kalkuliert und separat ausgewiesen werden.

Alle Bewertungskriterien sind in der **Bewertungsmatrix „Angebot\_Pitch“** detailliert aufgeführt.

#### **Formale Vorgaben zum Konzept:**

- Maximal 2-3 Seiten schriftliche Kurzdarstellung sowie Audio-Dokumentation (auf Datenträger oder Link oder Datei im Cloud)
- Einhaltung der in der Bewertungsmatrix festgelegten Anforderungen
- Schriftliche Darstellung: Mindestschriftgröße -10,5 Punkt, Mindestzeilenabstand- 1,15., Format: PDF

**Preisblatt:** Bitte das Preisblatt sorgfältig prüfen. Sollten aus Sicht der Bieter Leistungen fehlen, die für die Erstellung des Podcasts oder für mögliche optionale Leistungen zwingend erforderlich sind, ist dies der Auftraggeberin umgehend mitzuteilen.

**Angebotsöffnung:** Die Öffnung der Angebote erfolgt nach Fristablauf durch die Auftraggeberin. Eine Teilnahme der Bieter ist nicht vorgesehen.

## **1.2 Pitch-Präsentation**

Die Konzepte für zwei Podcastserien werden entweder digital oder in Präsenz in Berlin präsentiert (vorgesehen sind derzeit die Kalenderwochen KW 43-44 oder KW 44-45 KW im 2026).

Die Präsentation gliedert sich wie folgt:

- Präsentation/Vorstellung des Teams
- Präsentation der Konzepte für die Podcasts, Erläuterung der voraussichtlich gewählten Plattformen zur Veröffentlichung der Podcasts bzw. des Hosts
- Vorführung von zwei Kurzpodcasts (Trade und Invest) in einer Länge von jeweils fünf bis zehn Minuten; Themen werden nach der Auswahl der Teilnehmer des Pitches bekanntgegeben

- Sofern aus Sicht des Bieters eine Anpassung bestehender Jingles erforderlich ist, sind mindestens ein Jingle, mindestens ein Musikbett sowie ein oder mehrere Trenner für die Podcasts zu präsentieren. In diesem Fall ist eine entsprechende Begründung vorzulegen.
- Präsentation eines Vermarktungskonzepts und des Reichweitenkonzepts
- Für die Präsentation ist maximal eine Stunde vorgesehen, gefolgt von einer halben Stunde für Fragen und Gegenfragen
- Dauer: max. 1 Stunde + 30 Minuten für Fragen und Rückfragen

Die Verhandlungen basieren auf den eingereichten Initialangeboten; Ablauf und Zeitplan werden rechtzeitig mitgeteilt. Die Auftraggeberin kann den Zuschlag auf die Initialangebote erteilen oder die Bieter auffordern, ein abschließendes Angebot (inkl. Konzept) einzureichen. Die Bewertung erfolgt anhand der in den Vergabeunterlagen festgelegten Bewertungsmatrix. Verhandlungsvorschläge können über das vorgegebene Formular eingereicht werden; sie werden nach den bekannten objektiven Kriterien geprüft. Zugelassene Vorschläge teilt die Auftraggeberin allen Bietern mit angemessener Anpassungsfrist mit.

Die Bieter werden rechtzeitig über Agenda und Zeitplan informiert.

**Kosten:** Für die im Rahmen einer Vorleistung zu erarbeitenden Konzepte und Muster gemäß den ausgeschriebenen Leistungen wird bei Abgabe eines vollständigen Angebots eine einmalige Vergütung von 5.000 € inkl. MwSt. gezahlt. Die Pauschale umfasst sämtliche Kosten und Aufwendungen der Agentur, einschließlich Arbeitszeiten, Recherche sowie möglicher Reise- und Nebenkosten. Das Pitch-Honorar wird ausschließlich für neu für die Auftraggeberin und dieses Verfahren entwickelte Konzepte gewährt. Die Nutzungsrechte an den eingereichten Entwürfen verbleiben bis zur Beauftragung bei den Agenturen. Ein Anspruch auf Beauftragung besteht nicht.

### **1.3 Abschließendes Angebot (falls erforderlich vgl. Nr. 1.2)**

Nach dem Pitch sollen die Angebote unter Berücksichtigung der gewonnenen Erkenntnisse überarbeitet und als finales Angebot eingereicht werden.

## Bewertung und Zuschlag

Für die Bewertung der finalen Angebote wird die bereits genannte Bewertungsmatrix herangezogen.

Das wirtschaftlich günstigste Angebot erhält den Zuschlag.

Die Zuschlagskriterien sind:

- Preis: 20 %
- Qualität (Konzept inkl.- Präsentation): 80 %