



*Verbesserung der Berufsbildung zur Förderung
sozialer Wirkung: Implementierung sozialer
öffentlicher Beschaffungsprozesse*

Partnerschaften zwischen Sozialunternehmen und Auftraggebern.

Modul 6



EUROPEAN CENTER
FOR SOCIAL FINANCE



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



MALTA VOCATIONAL



CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY VRATSA



**Co-funded by
the European Union**

Deal4Good wird von der Europäischen Union finanziert. Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden. Projektnummer: 2024-1-DE02-KA220-VET-000244401

1. Soziale öffentliche Beschaffung (SPP): Öffentliche Beschaffung, die auf soziale Ziele ausgerichtet ist (z. B. Schaffung von Arbeitsplätzen, Inklusion).
2. Auftraggeber: Öffentliche Institutionen, die Waren oder Dienstleistungen beschaffen.
3. Soziale Unternehmen (SEs): Unternehmen, die sich auf soziale oder ökologische Zielsetzungen fokussieren.
4. Konsortien: Zusammenschlüsse von Unternehmen, die kooperativ an umfangreichen Aufträgen arbeiten.
5. Co-Creation: Gemeinsam innovative Lösungen entwickeln.
6. Partnerschaftsbereitschaft: Die Fähigkeit beider Parteien, effizient zusammenzuarbeiten.
7. Governance und Management: Wie Entscheidungen getroffen werden und die Partnerschaft geleitet wird.
8. Wirkungsmanagement: Erfassung und Überwachung der sozialen Ergebnisse einer Partnerschaft.

Dieses Modul legt den Schwerpunkt auf die Bedeutung von Partnerschaften im Bereich der sozialen öffentlichen Beschaffung (Social Public Procurement, SPP), bei der Sozialunternehmen (SE) mit Auftraggebern (CA) kooperieren, um soziale Ziele in die öffentliche Beschaffung zu integrieren.

Ziel dieser Partnerschaften ist es, sicherzustellen, dass soziale Ziele wie Beschäftigung, Inklusion und ökologische Nachhaltigkeit in die Beschaffungsprozesse integriert werden, sodass sowohl der öffentliche Sektor als auch die Gesellschaft davon profitieren.





Am Ende dieses Moduls werden die Teilnehmenden:

- Die wesentlichen Partnerschaftsmodelle verstehen (z. B. informelle, strategische, Konsortien, Co-Creation).
- Praktische Fähigkeiten zur Entwicklung und Pflege von Partnerschaften zwischen SEs und CAs ausbauen.
- Erfahren Sie, wie Sie soziale Ziele mit Beschaffungszielen harmonisieren können, um die soziale Wirkung zu optimieren.
- Bewerten Sie die Herausforderungen bei der Implementierung von Partnerschaften und unterbreiten Sie effektive Lösungsvorschläge.

Dieses Modul gliedert sich in die folgenden Hauptabschnitte:

1. Einführung in die sozialverträgliche öffentliche Beschaffung (SPP):

Ein Überblick über die Relevanz der SPP und die Funktion von Partnerschaften.

2. Partnerschaftsmodelle verstehen: Eine umfassende Analyse

verschiedener Modelle (informelle, strategische, Konsortien, Co-Kreation).

Im weiteren Verlauf des Moduls werden wir Folgendes untersuchen:

Partnerschaftsbereitschaft: Bewertung der Fähigkeit sowohl der SEs als auch der CAs, Partnerschaften zu etablieren.

4. Führung und Management: Wesentliche Prinzipien der Partnerschaftsführung, Rollen und Entscheidungsprozesse.

5. Fallstudien und Best Practices: Praktische Beispiele, die erfolgreiche Partnerschaften veranschaulichen.

6. Übungen und zentrale Erkenntnisse: Aktivitäten zur Vertiefung des Gelernten und zur Reflexion über die Wirksamkeit der Partnerschaft.



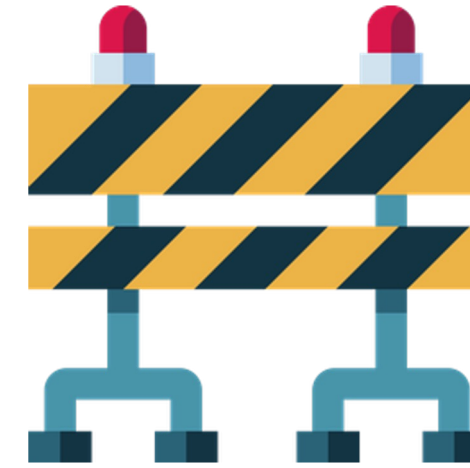
Partnerschaften im SPP

Was versteht man unter einer Partnerschaft im SPP?

Eine Partnerschaft im Bereich der sozialen öffentlichen Beschaffung wird als eine Kooperationsbeziehung zwischen einem Sozialunternehmen und einem Auftraggeber definiert. Das Ziel dieser Zusammenarbeit besteht darin, sowohl Beschaffungsziele als auch soziale Wirkungen zu erreichen, wie etwa die Förderung von Nachhaltigkeit, sozialer Inklusion und Beschäftigung.

Im Gegensatz zur herkömmlichen Beschaffung, die sich ausschließlich auf die Vertragserfüllung konzentriert, umfassen Partnerschaften im Rahmen von SPP gemeinsame Zielsetzungen und ein langfristiges Engagement.

- Herausforderungen für Sozialunternehmen (SE):
begrenzte finanzielle Mittel
Eingeschränkter Zugang zu öffentlichen
Aufträgen
-Kapazitätsbeschränkungen.



Vorteile von Partnerschaften für SEs:

- Zugang zu umfangreicheren,
nachhaltigen Verträgen
- Vorteile für öffentliche Auftraggeber:
- Sozialpolitische Zielsetzungen erreichen:
 - Gemeindeentwicklung
 - Umweltverträglichkeit
 - Inklusives Wachstum
- Beschaffungsbedarf abdecken

- 1. Informelle Kooperation:** Eine Zusammenarbeit in der Anfangsphase, in der Partner ohne formelle Vereinbarungen beginnen, kooperativ tätig zu sein. Diese Form der Kooperation fördert den Aufbau von Vertrauen.
- 2. Strategische Partnerschaften:** Langfristige Kooperationen mit klar definierten Rollen, gemeinsamen Zielen und formellen Vereinbarungen.
- 3. Konsortien und Netzwerke:** SEs kooperieren in Gruppen, um auf umfangreichere Beschaffungsbedürfnisse zu reagieren.
- 4. Öffentlich-gesellschaftliche Co-Kreation:** Gemeinsame Entwicklung von Lösungen, bei der soziale Unternehmen (SEs) und zivilgesellschaftliche Akteure (CAs) Projekte kooperativ entwerfen, um die soziale Wirkung zu optimieren.

Typen:

Informelle Partnerschaften: Diese beziehen sich in der Regel auf erste Kooperationen mit geringerem Verbindlichkeitsdruck, die häufig dazu dienen, Ideen zu erproben oder Vertrauen zu schaffen. Sie bieten Flexibilität, sind jedoch möglicherweise weniger strukturiert.

Strategische Allianzen:

Dazu zählen formalisierte Vereinbarungen, langfristige Planungen und gemeinsame Zielsetzungen. Sie sind unerlässlich, um eine größere Wirkung zu erzielen und weisen eine nachhaltigere Ausrichtung auf.



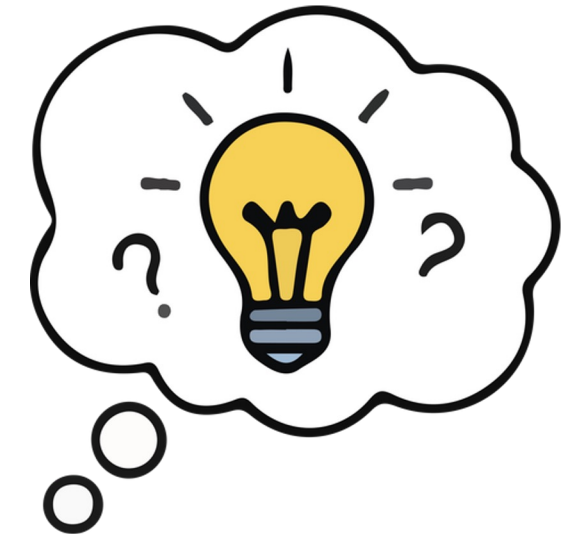
- **Konsortien ermöglichen es Sozialunternehmen, ihre Ressourcen zu bündeln, Risiken zu teilen und Zugang zu umfangreicheren Aufträgen zu erhalten, die ihnen andernfalls verwehrt blieben.**
- **Netzwerke bieten SEs Plattformen für die Zusammenarbeit, den Wissensaustausch und den Zugang zu erweiterten Möglichkeiten, wodurch sie gemeinsam auf die Anforderungen des öffentlichen Beschaffungswesens reagieren können.**





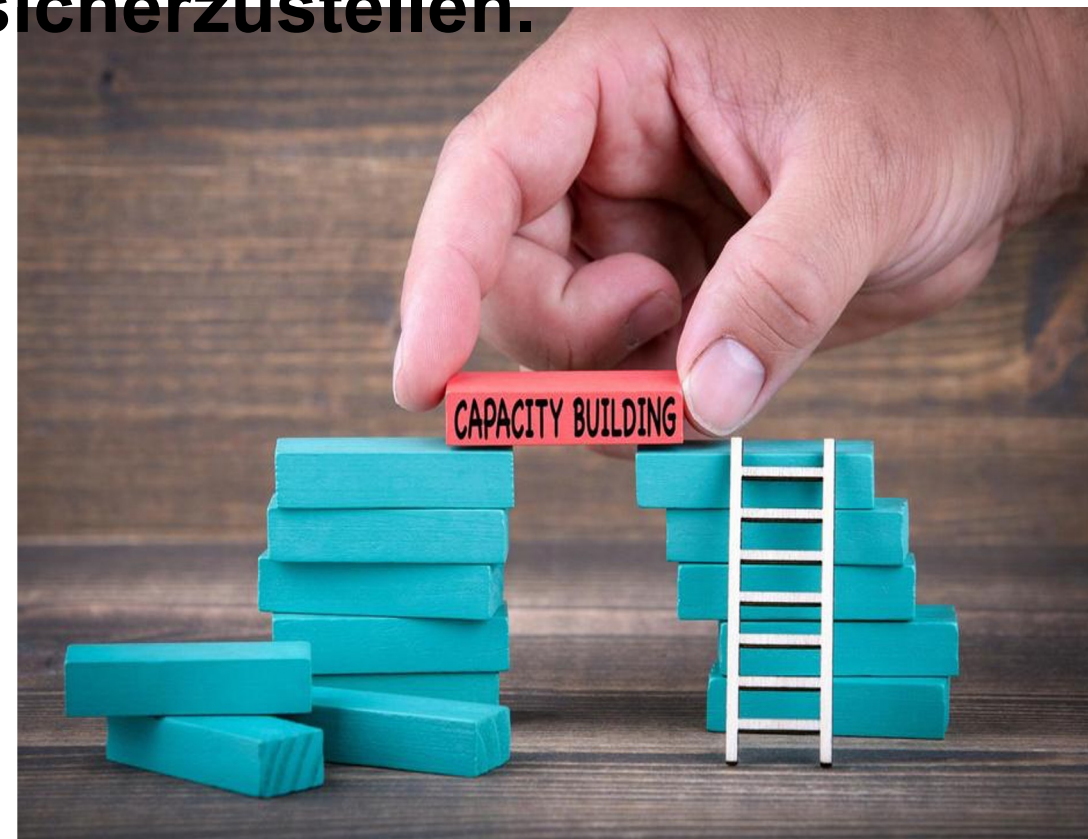
Öffentliche und soziale Mitgestaltung

- **Kollaborativer Prozess**
- **Förderung von Innovation**
- **Verbesserte Anpassung an die Bedürfnisse der Öffentlichkeit**
- **Praktische und relevante Ansätze**
- **Wirkungsvolle Resultate**



Definition der Partnerschaftsbereitschaft:

Partnerschaftsbereitschaft beschreibt die Fähigkeit und den Willen sowohl sozialer Unternehmen als auch öffentlicher Auftraggeber, sich wirkungsvoll in einer Partnerschaft zu engagieren. Dies schließt die erforderlichen Kompetenzen, Ressourcen und die organisatorische Abstimmung ein, um eine erfolgreiche Zusammenarbeit sicherzustellen.



Definition effektiver Regierungsführung:

Eine effektive Unternehmensführung stellt sicher, dass beide Partner für ihre Rollen und Verantwortlichkeiten verantwortlich sind. Dazu zählen Entscheidungsstrukturen, klare Kommunikation und die Fähigkeit, Konflikte konstruktiv zu bewältigen.

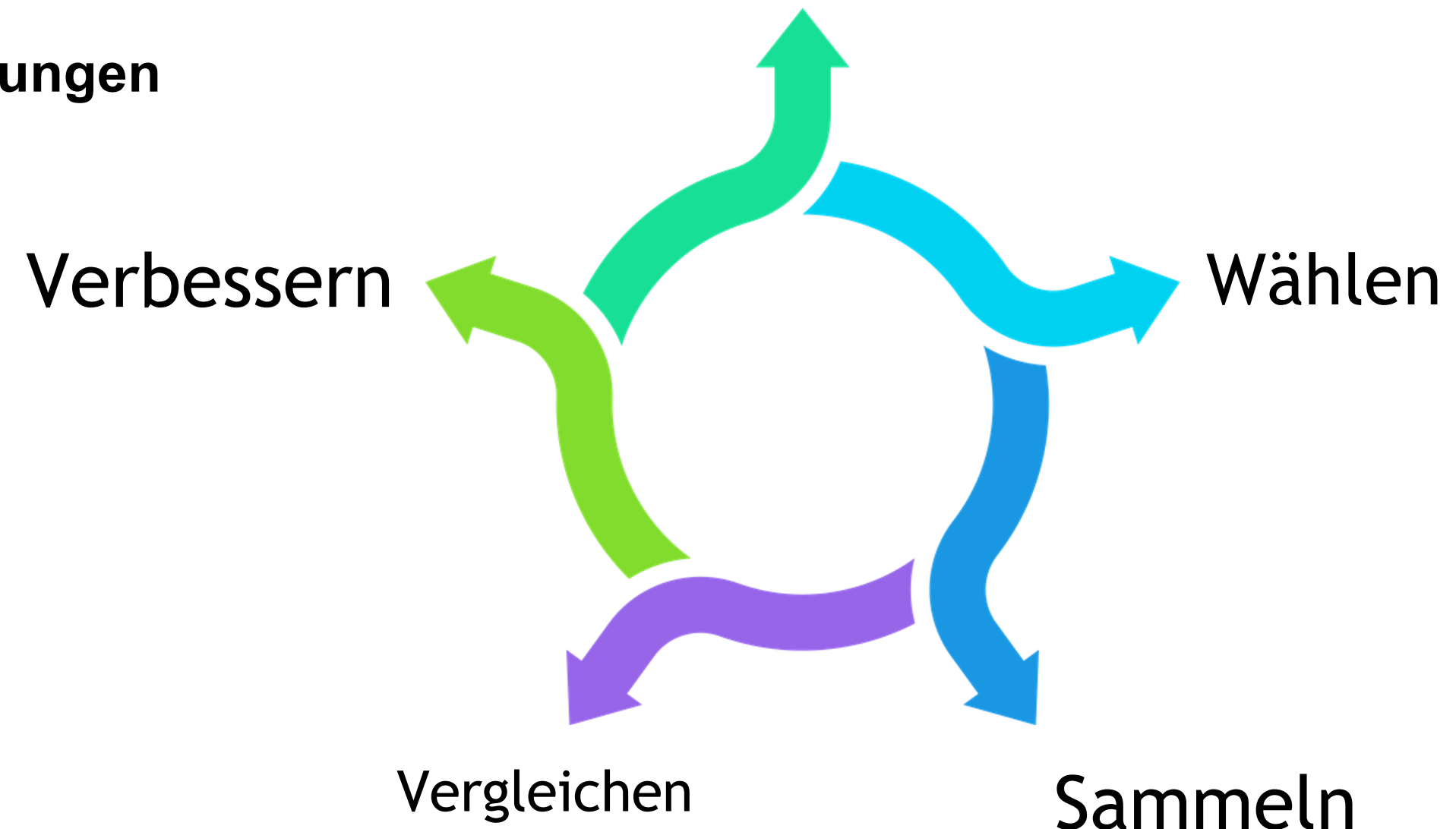


Warum werden soziale Auswirkungen beobachtet?

- Zeigt den sozialen Mehrwert, der durch Partnerschaften geschaffen wird. Definieren
- Fördert fundierte Entscheidungen und Optimierungen
- Erhöht die Transparenz und Glaubwürdigkeit.

Ein unkomplizierter Prozess (5 Schritte):

1. Definition sozialer Ziele
2. Indikatoren auswählen
3. Daten erfassen
4. Vergleich mit den Zielsetzungen
5. Verbessern und Anpassen



Aufprallkette

Aktivitäten → Ergebnisse → Auswirkungen

👉 **Setzen Sie Prioritäten für Ergebnisse und nachhaltigen sozialen Wandel.**

Wesentliche Indikatoren

- **Anstellung**
- **Aufnahme**
- **Fähigkeiten**
- **Gemeinschaft**

👉 **Messen Sie, was entscheidend ist, um den sozialen Wert zu veranschaulichen.**

Fallstudie



Fallstudie: Inklusive Schulverpflegung

- **SE: Kochen & Pflege (einschließlich Catering-Labor)**
- **Partner: Kommunale Einkaufsstelle**
- **Herausforderung: SE hatte keinen Zugang zu Großaufträgen; CA erforderte soziale Kriterien.**
- **Vorgehensweise: Frühzeitiger Dialog, gemeinsame Entwicklung der Ausschreibungsanforderungen, Kapazitätssteigerung**
- **Ergebnisse:**
 - **+30 % Beschäftigung von Menschen mit Behinderungen**

Hohe Servicequalität und Kundenzufriedenheit.

- **Als regionale**

SE + CA

Co-design

**Contract
Award**

**Social
Impact**



Co-funded by
the European Union



1. Geschaffener sozialer Wert:

- **+30 % Beschäftigung von Menschen mit Behinderungen.**
- **Intensiviertes Engagement der Gemeinschaft und Förderung lokaler Initiativen.**

1. Wachstum sozialer Unternehmen

- **SE hat seine Geschäftstätigkeit erweitert und die Kapazität erhöht, um mehr Kunden bedienen zu können.**
- **Durch die Partnerschaft erhielt SE die Gelegenheit, sich um umfangreichere öffentliche Aufträge zu bewerben.**



1. Errungenschaften des öffentlichen Sektors:

- **Das CA hat die Ziele der sozialen Inklusion erfolgreich verwirklicht.**
- **Wir haben Dienstleistungen von hoher Qualität erbracht und gleichzeitig nachhaltige Arbeitsplätze geschaffen.**



1. Anerkennung und bewährte Praktiken:

- **Gilt als bewährte Methode für die Integration sozialer Werte in die Beschaffung.**

Übung

Gruppenaktivität 1: Einen Vorschlag für eine Partnerschaft erstellen

- **Bilden Sie kleine Gruppen.**
- **Definieren Sie ein öffentliches Bedürfnis, wie beispielsweise inklusive Bildung, nachhaltige Gemeinschaftsprojekte oder bezahlbaren Wohnraum.**
- **Potenzielle Partner (Sozialunternehmen und Auftraggeber) ermitteln.**
- **Erstellen Sie einen Vorschlag für eine Partnerschaft mit dem folgenden Inhalt:**
- **Rollen und Verantwortlichkeiten der jeweiligen Partner.**
- **Führungsstruktur und Entscheidungsprozesse.**
- **Präsentieren Sie Ihr Partnerschaftsmodell: Jede Gruppe wird darlegen, wie die Partnerschaft einen sozialen Mehrwert schafft und ihre Ziele (z. B. Beschäftigung, Inklusion, Nachhaltigkeit) verwirklicht.**

Gruppenaktivität 2: Stakeholder-Analyse

- Erfassen Sie sämtliche relevanten Akteure im Partnerschaftsszenario: SEs, CAs, Vermittler, Geldgeber, Gemeindemitglieder und Begünstigte.
- Bewerten Sie ihre Rollen, Interessen und ihren Einfluss auf das Projekt.
- Erörtern Sie, inwiefern die Rollen und Interessen der einzelnen Beteiligten den Erfolg der Partnerschaft beeinflussen könnten.



Einzelaktivität: Bewertung der Partnerschaftsbereitschaft

- **Nutzen Sie eine Checkliste zur Evaluierung, um die Bereitschaft von SE und CA für eine Partnerschaft zu bewerten.**

Zu berücksichtigende Kriterien:

- **Governance-Kapazität (Sind Rollen und Verantwortlichkeiten eindeutig definiert?)**
- **Rechtskenntnisse (Verstehen beide Parteien die rechtlichen Anforderungen?)**
- **Finanzielle Leistungsfähigkeit (Verfügen beide Parteien über die erforderlichen Ressourcen, um die Partnerschaft einzugehen?)**
- **Operative Kapazität (Sind beide Parteien bereit, die Partnerschaft effizient zu realisieren?)**
- **Identifizieren Sie basierend auf Ihrer Einschätzung Schwächen in der Vorbereitung und unterbreiten Sie Vorschläge zur Behebung dieser.**

Simulation der sozialen Beschaffung

Szenario:

- Eine Gemeinde vergibt einen Vertrag über 400.000 € für die Schulverpflegung und beabsichtigt, dabei strenge soziale Kriterien (Beschäftigung, Inklusion, Nachhaltigkeit) zu berücksichtigen.
- Drei Sozialunternehmen haben ihre Angebote eingereicht.

Ihre Funktion:

- Sie sind Mitglieder des Beschaffungsbewertungsausschusses.

Aufgabe:

- Bewerten Sie die Angebote und wählen Sie den Anbieter aus, der das optimale Verhältnis zwischen sozialem Nutzen und Servicekapazität bietet.
- 👉 Sei bereit, deine Entscheidung zu erläutern.

Zeit: 15 Minuten

Spiegelung

Spiegelung:

- **Was macht eine Partnerschaft erfolgreich? Diskutieren Sie in kleinen Gruppen und teilen Sie Ihre Erkenntnisse.**
- **Anregungen zur Reflexion:**
 - **Was sind die entscheidenden Faktoren für den Erfolg einer Partnerschaft?**
 - **Wie beeinflussen Governance und Entscheidungsfindung die Resultate einer Partnerschaft?**
 - **Welche Herausforderungen könnten auftreten und wie können sie in der**

Wesentliche Erkenntnisse:

- **Partnerschaften im Bereich der sozialen öffentlichen Beschaffung generieren einen sozialen Mehrwert und erzielen greifbare Ergebnisse.**
- **Erworbene Kompetenzen:**
 - **Partnerschaftsbildung: Entwicklung und Pflege robuster Beziehungen zwischen Sozialunternehmen und Auftraggebern.**
 - **Governance: Deutliche Rollen, Entscheidungsprozesse und gemeinsame Verantwortlichkeiten definieren.**
 - **Wirkungsmanagement: Erfassung und Überwachung des sozialen Werts, der durch Partnerschaften generiert wird.**

Modul 5: Vertragsmanagement und Überwachung der sozialen Auswirkungen

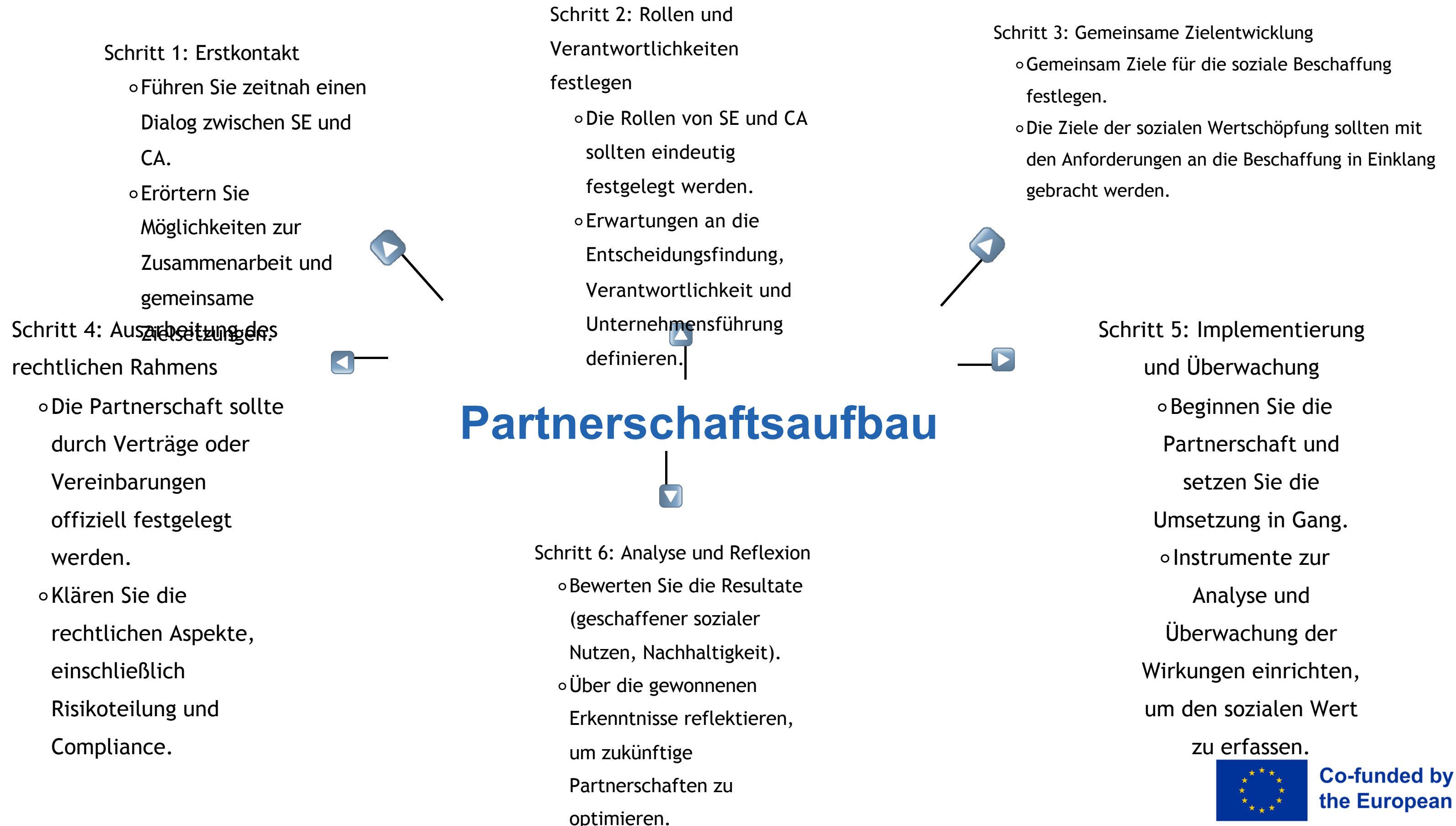
- Der Schwerpunkt liegt auf der Verwaltung von Verträgen und der Überwachung der sozialen Auswirkungen, die durch die Beschaffung entstehen.

Modul 8: Interessenvertretung und politischer Einfluss

- Erfahren Sie, wie Sie sich für soziale Beschaffungsrichtlinien engagieren und Einfluss auf die öffentliche Beschaffung auf politischer Ebene ausüben können.



Mindmaps



Sozialer Wert

- **Beschäftigung:** Schaffung von Arbeitsplätzen, insbesondere für benachteiligte Gruppen.
- **Soziale Inklusion:** Unterstützung von Vielfalt und Gleichheit.
- **Stärkung der Gemeinschaft:** Förderung lokaler Gemeinschaften durch gezielte Initiativen.



Soziale öffentliche Beschaffung (SPP)



Beschaffungsziele

- **Effizienz:** Ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis.
- **Nachhaltigkeit:** Gewährleistung einer umwelt- und sozialverträglichen Beschaffung.
- **Qualitätssicherung:** Die Anforderungen der Öffentlichkeit erfüllen und gleichzeitig erstklassige Standards sicherstellen.



Zusammenarbeit

- **Co-Creation:** Gemeinsam Lösungen erarbeiten, die sowohl soziale als auch Beschaffungsziele erreichen.
- **Governance:** Gewährleistung klarer Rollen und Entscheidungsprozesse.
- **Vertrauen und Kommunikation:** Gegenseitiges Verständnis und Kooperation stärken, um Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen.

Video



Video: Einführung in die soziale Beschaffung



Dieses Video gibt einen Überblick darüber, wie die öffentliche Beschaffung eingesetzt werden kann, um sozialen Mehrwert zu generieren und durch kooperative Prozesse inklusives Wachstum und Beschäftigung zu fördern.

Quelle: „Einführung in die Beschaffung - Modul 10 - Was versteht man unter sozialer Beschaffung?“ Verfügbar auf YouTube:

<https://www.youtube.com/watch?v=8unRezJa9y0>

Video: Wie wird soziale Wirkung gemessen?



Dieses Video gibt einen umfassenden Überblick darüber, wie soziale Auswirkungen gemessen werden, und hebt die Bedeutung hervor, die Messbemühungen an der Veränderungstheorie Ihrer Organisation auszurichten sowie geeignete Datenerhebungsmethoden anzuwenden.

Quelle: „Wie werden soziale Auswirkungen gemessen?“

Verfügbar auf YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=KDCYc_0h13



1. Wesentliche Erkenntnisse:

- ✓ ◦ Partnerschaften im Bereich der sozialen öffentlichen Beschaffung (SPP) generieren einen sozialen Mehrwert und erzielen greifbare Ergebnisse.
- ✓ ◦ Erworbene Kompetenzen:
 - Partnerschaftsbildung: Etablierung robuster Beziehungen zwischen Sozialunternehmen und Auftraggebern.
 - Governance: Deutliche Rollenverteilung, Entscheidungsprozesse und gemeinsame Verantwortlichkeiten.
 - Wirkungsmanagement: Erfassung und Überwachung des sozialen Werts.



ENDE DES MODULS 6

Glückwunsch!

Sie haben das Modul 6 „Partnerschaften zwischen Sozialunternehmen und Auftraggebern“ erfolgreich abgeschlossen.



**Co-funded by
the European Union**



EUROPEAN CENTER
FOR SOCIAL FINANCE



EXEOLAB
CREATING SYNERGIES



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



MALTAVOCATIONAL®



iB Institutul
Bucovina



CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY VRATSA



TPCT
Consulting & Events