

# Leistungsbeschreibung (ToR) für die Beschaffung von Dienstleistungen unterhalb des EU- -Schwellenwertes

CONFIDENTIAL

---

**Lead-Generierung von Unternehmen für Initiative Tech216 in  
Tunesien**

**Projektnummer/  
Kostenstelle:  
G-011459-001**

**Ausschreibungsnr.  
10024755**

---

0.	Abkürzungsverzeichnis .....	2
1.	Kontext.....	3
2.	Aufgabenstellung .....	4
3.	Konzeption .....	5
	Fachlich-methodische Konzeption.....	5
	Weitere Anforderungen (1.7) .....	6
4.	Personalkonzept .....	7
	Teamleitung .....	7
	Schlüsselfachkraft 1 - Business Development & Lead Generation (Deutschland) .....	7
	Schlüsselfachkraft 2 - Projektsteuerung vor Ort (Tunesien).....	8
	Schlüsselfachkraft 3 - Ökosystem & Matchmaking (Tunesien) .....	8
5.	Kalkulatorische Vorgaben.....	9
	Personaleinsatz und Reisekosten .....	9
	Nachhaltigkeitsaspekte für Reisen .....	10
6.	Vorgaben zum Format des Angebots .....	11

## **0. Abkürzungsverzeichnis**

AG	Auftraggeberin
AN	Auftragnehmer
AVB	Allgemeine Vertragsbedingungen für die Erbringung von Dienst- und Werkleistungen
B2B	Business to Business
FK	Fachkraft
FKT	Fachkrafttage
KZFK	Kurzzeitfachkraft
t.b.d.	To be defined (noch zu definieren)
ToR	Terms of Reference

## 1. Kontext

Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH ist ein weltweit tätiges Unternehmen, das in über 120 Ländern Projekte zur internationalen Zusammenarbeit durchführt. Die Projekte werden von den Hauptsitzen in Bonn und Eschborn sowie von mehr als 90 GIZ-Außenbüros in den Partnerländern administrativ und fachlich betreut. Hauptauftraggeber ist das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Weitere Auftraggeber sind internationale Entwicklungsagenturen und Finanzierungsinstitutionen sowie Regierungen der Partnerländer.

Tunesien ist eines der Partnerländer der deutschen Entwicklungszusammenarbeit. Ein Schwerpunkt der Zusammenarbeit liegt auf der Förderung der digitalen Transformation und dabei auch die Unterstützung im Rahmen der Umsetzung der nationalen Strategie zur digitalen Transformation in Tunesien. In diesem Kontext wurde Ende 2019 das Digital Transformation Center (DTC) etabliert, das unter anderem das Vorhaben Digital4Jobs (D4J) umfasst. Ziel von Digital4Jobs ist es, die Beschäftigungsperspektiven insbesondere für junge Menschen im digitalen Sektor zu verbessern und die Wettbewerbsfähigkeit der tunesischen Digitalwirtschaft zu stärken.

Als Teil der Sonderinitiative „Gute Beschäftigung für sozial gerechten Wandel“ unterstützt das Vorhaben gezielt die Mobilisierung von Investitionen und die Schaffung von Arbeitsplätzen im digitalen Sektor. Hierbei spielt die Zusammenarbeit mit internationalen Unternehmen eine zentrale Rolle. Durch die gezielte Ansprache und Begleitung von Investoren sowie die Förderung von Kooperationen zwischen internationalen und lokalen Akteuren sollen nachhaltige Beschäftigungseffekte erzielt werden.

Zur Unterstützung dieser Ziele bietet das Programm umfassende Dienstleistungen für internationale Unternehmen an, insbesondere in den Bereichen Nearshoring und IT-Outsourcing. Ziel ist es, Investitionshemmnisse abzubauen, Tunesien als attraktiven Standort für digitale Dienstleistungen zu positionieren und konkrete Investitionsvorhaben zu realisieren. Vor diesem Hintergrund wurde mit [Tech216](#) eine Initiative entwickelt, die als strukturierter Ansatz zur Ansprache internationaler Unternehmen dient und den Marktzugang nach Tunesien erleichtert („Soft Landing“). Tech216 bündelt relevante Informationen, Unterstützungsangebote und Vernetzungsmöglichkeiten für interessierte Unternehmen und fungiert als zentrale Schnittstelle zwischen internationalen Investoren und dem tunesischen digitalen Ökosystem.

Trotz der vorhandenen Angebote besteht weiterhin ein signifikanter Bedarf, gezielt qualifizierte internationale Unternehmen anzusprechen, deren Interesse an Investitionen in Tunesien zu identifizieren und in konkrete Kooperations- und Investitionsvorhaben zu überführen. Insbesondere im europäischen und afrikanischen Raum gibt es ein erhebliches Potenzial an Unternehmen, die im Zuge von Nearshoring-Strategien oder zur Erweiterung ihrer digitalen Kapazitäten geeignete Standorte suchen.

Ziel der ausgeschriebenen Leistung ist es daher, die Initiative Tech216 bei der systematischen Identifikation, Ansprache und Qualifizierung solcher Unternehmen zu unterstützen. Im Fokus steht die Generierung hochwertiger Leads (potenzielle Investoren), die ein konkretes Interesse an einem Engagement in Tunesien aufweisen und perspektivisch zu Investitionsentscheidungen sowie zur Schaffung von Arbeitsplätzen im digitalen Sektor beitragen können.

Zur weiteren Stärkung der Investorenansprache und zur gezielten Förderung von Kooperationsanbahnungen ist vorgesehen, Tech216 an ein bestehendes internationales Event bzw. Forum mit relevanter Zielgruppe in Tunesien anzubinden (voraussichtlich in

Tunis oder Sousse). Durch dieses „Andocken“ an ein etabliertes Format soll die Sichtbarkeit erhöht und der Zugang zu internationalen Unternehmen effizient genutzt werden.

Im Rahmen dieser Einbettung werden gezielte Programmpunkte sowie strukturierte Austausch- und Matchmaking-Formate entwickelt, um internationale Unternehmen – insbesondere aus Europa und Afrika mit Schwerpunkt Industrie und Künstliche Intelligenz – mit Akteuren des tunesischen digitalen Ökosystems zusammenzubringen. Ziel ist es, über die Teilnahme an der Veranstaltung hinaus konkrete Leads zu generieren und in potenzielle Investitions- und Kooperationsvorhaben zu überführen.

Der Auftragnehmer übernimmt hierbei eine zentrale Rolle in der inhaltlichen Konzeption dieser Formate sowie in der gezielten Aktivierung und Vorbereitung relevanter Unternehmen.

## 2. Aufgabenstellung

Der AN ist für die Erbringung der folgenden Leistungen verantwortlich:

- **Entwicklung und Umsetzung einer Lead-Generation-Strategie, die im Verlauf des Projekts angewendet wird.** Der AN entwickelt eine strukturierte Strategie zur Identifikation, Ansprache und Qualifizierung potenzieller Unternehmen und Investoren. Die Strategie soll geeignete Zielgruppen, Ansprachekanäle, Priorisierungskriterien sowie Prozesse zur Nachverfolgung und Konvertierung von Leads definieren und im Projektverlauf kontinuierlich angewendet und angepasst werden.
- **Identifikation und Ansprache deutscher/europäischer und afrikanischer Unternehmen.** Der AN identifiziert relevante Unternehmen mit Potenzial und Interesse an Nearshoring-, Outsourcing- oder Investitionsvorhaben in Tunesien, insbesondere im digitalen und technologieorientierten Bereich. Hierzu gehören die aktive Ansprache potenzieller Unternehmen, die Vorstellung der Unterstützungsangebote von Tech216 sowie die erste Qualifizierung des Interesses und möglicher Kooperationspotenziale.
- **Konzeption und Unterstützung bei der Durchführung von Tech216-Aktivitäten im Rahmen eines Events/Forums mit internationaler Ausrichtung in Tunesien (Fokus: Programmgestaltung, Matchmaking- und Austauschformate).** Der AN unterstützt die inhaltliche Konzeption und Umsetzung von Tech216-Aktivitäten im Rahmen eines bestehenden internationalen Events oder Forums in Tunesien. Dies umfasst insbesondere die Entwicklung geeigneter Austausch- und Matchmaking-Formate zwischen internationalen Unternehmen und lokalen Start-ups bzw. IT-Unternehmen sowie die Identifikation und Mobilisierung relevanter Teilnehmer.
- **Der Berater identifiziert und stellt dem GIZ-Team mindestens 30 qualifizierte potenzielle Leads aus Deutschland/Europa und Afrika (Technologieunternehmen) vor, die ein konkretes Interesse an Investitionen in Tunesien in Zusammenarbeit mit dem GIZ-Programm zeigen.** Die identifizierten Leads sollen ein nachvollziehbares Interesse an einer Zusammenarbeit oder Investition in Tunesien aufweisen und hinsichtlich ihres Potenzials vorqualifiziert werden. Der AN dokumentiert die relevanten Informationen zu den Unternehmen sowie den Stand der Gespräche und begleitet die Übergabe an das GIZ-Team.
- **Mindestens zehn dieser Unternehmen unterzeichnen Absichtserklärungen (MoUs) mit dem Ziel, Arbeitsplätze in der digitalen Wirtschaft Tunesiens zu schaffen.** Der AN begleitet interessierte Unternehmen im weiteren Austauschprozess

mit der GIZ und relevanten lokalen Partnern mit dem Ziel, konkrete Kooperationsabsichten zu formalisieren. Hierzu gehört insbesondere die Unterstützung bei der Vorbereitung, Koordination und Nachverfolgung der Gespräche bis zur Unterzeichnung entsprechender MoUs.

Während der Vertragslaufzeit sollen bestimmte Meilensteine erreicht werden, wie in der folgenden Tabelle dargestellt:

Meilensteine	Termin/Ort/Verantwortlich
Strategie zur Lead-Generierung im Rahmen dieses Projekts ist entwickelt und mit dem AG abgestimmt	Bis 6 Wochen nach Vertragsstart / Remote bzw. hybrid / AN in enger Abstimmung mit AG
Internationalen Event/Forum hat stattgefunden, Tech216 Matchmaking- und Austauschformate erfolgreich integriert	Bis 20 Wochen nach Vertragsstart / Die detaillierte Konzeption des Programms und der Formate erfolgt in Abstimmung mit dem Team von Tech216. Die Dienstleistung wird sowohl remote als während der Veranstaltung vor Ort erbracht. / AN in enger Abstimmung mit AG
Kontaktaufnahme mit mindestens 30 qualifizierten deutschen/europäischen und afrikanischen potenziellen Leads ist erfolgt und als Liste an das Team von Tech216 übermittelt zur weiteren Nachverfolgung	Bis 22 Wochen nach Vertragsstart / Die Dienstleistung wird sowohl remote als auch über die physische Präsenz in Deutschland sowie an mindestens zwei Standorten Subsahara-Afrikas erbracht. / AN
Unterzeichnung von 10 MoUs mit europäischen und afrikanischen IKT-Unternehmen mit dem Ziel der Schaffung von Arbeitsplätzen in Tunesien	Bis Vertragsende / Ort t.b.d.(online oder in Präsenz) / Für die Unterzeichnung ist der AN verantwortlich

Zeitraum des Einsatzes: Von Juli 2026 bis 31.12. 2026.

### 3. Konzeption

Der Bieter soll in seinem Angebot darstellen, *wie* die in Kapitel 2 (Aufgabenstellung) genannten Leistungen, ggf. unter Berücksichtigung weiterer, methodischer Anforderungen, erbracht werden sollen (fachlich-methodische Konzeption).

#### Fachlich-methodische Konzeption

**Strategie (1.1):** Der Bieter soll sich mit der Aufgabenstellung vor dem Hintergrund der Ziele der ausgeschriebenen Leistungen (vgl. Kapitel 1 Kontext) auseinandersetzen (1.1.1). Der Bieter soll im Anschluss darstellen und begründen, mit welcher expliziten Strategie er die von ihm verantworteten Leistungen (vgl. Kapitel 2 Aufgabenstellung) erbringen will (1.1.2).

Der Bieter soll die für die von ihm verantworteten Leistungen relevanten Akteure darstellen und die **Kooperation (1.2)** mit ihnen beschreiben.

Der Bieter soll seinen Ansatz und sein Vorgehen bei der **Steuerung** der Maßnahmen mit den Projektpartnern (1.3.1) und seinen Beitrag zum **Wirkungsmonitoring** (1.3.2) darstellen und erläutern.

Der Bieter soll die zentralen **Prozesse** der Leistungen in seiner Verantwortung beschreiben und einen **Operationsplan** bzw. Ablaufplan erstellen (1.4.1), der verdeutlicht, wie die Leistungen gemäß Kapitel 2 (Aufgabenstellung für den Auftragnehmer) erbracht werden sollen. Dabei soll er insbesondere die nötigen Arbeitsschritte beschreiben und ggf. Meilensteine und **Beiträge** anderer Akteure (Partnerbeiträge) gemäß Kapitel 2 Aufgabenstellung berücksichtigen (1.4.2).

### **Weitere Anforderungen (1.7)**

Der Auftragnehmer verfügt über nachweisbare Erfahrung, belastbare Netzwerke sowie geeignete organisatorische Strukturen, um die im Rahmen dieser Ausschreibung beschriebenen Leistungen effektiv umzusetzen. Diese Anforderungen sollen in dem Fachkonzept dargelegt werden und eine Verknüpfung zu der ausgeschriebenen Leistung/Implementierung erstellt werden. Insbesondere werden folgende Anforderungen gestellt:

- **Erfahrung in der internationalen Zusammenarbeit mit Unternehmen:**  
Der AN weist fundierte Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Unternehmen in Europa (insbesondere Deutschland) sowie in afrikanischen Märkten nach. Diese umfasst insbesondere die aktive Ansprache, Begleitung und Entwicklung von Geschäftsbeziehungen im B2B-Kontext, idealerweise im Bereich der digitalen Wirtschaft.
- **Etabliertes internationales Netzwerk mit regionaler Verankerung:**  
Der AN verfügt über ein **etabliertes Netzwerk mit physischer Präsenz in Deutschland sowie in mehreren Ländern Subsahara-Afrikas (mindestens zwei)**. Diese Präsenz sollte durch eigene Standorte, langfristige Partnerschaften oder institutionalisierte Programme belegt sein und ermöglicht sowohl fundiertes Kontextwissen als auch die Durchführung von Austauschformaten mit Unternehmen vor Ort.
- **Nachweisbare Aktivitäten im tunesischen digitalen Ökosystem:**  
Der AN ist im tunesischen digitalen Ökosystem aktiv und verfügt über **nachweisbare Kooperationen mit relevanten Akteuren** (z. B. Start-ups, Technologieunternehmen, Innovationshubs oder Branchenverbände). Eine lokale Präsenz oder kontinuierliche Zusammenarbeit mit Partnern vor Ort ist von Vorteil und trägt zu einem vertieften Verständnis der Marktbedingungen bei.
- **Zugang zu wachstumsorientierten und international aktiven Unternehmen:**  
Der AN verfügt über **direkten Zugang zu einem Portfolio von wachstumsorientierten, international ausgerichteten Unternehmen**, insbesondere im digitalen und technologiegetriebenen Bereich. Dies kann beispielsweise durch bestehende Programme, Netzwerke, Inkubatoren, Acceleratoren oder ähnliche Strukturen erfolgen, die eine systematische Ansprache und Aktivierung potenzieller Investoren ermöglichen.
- **Erfahrung in der Initiierung von internationalen Kooperationen:**  
Der AN bringt Erfahrung in der **Anbahnung und Begleitung internationaler Kooperationen oder Investitionsvorhaben** mit, idealerweise mit nachweisbaren

Ergebnissen (z. B. Partnerschaften, Markteintritte, Investitionsprojekte oder ähnliche Formate).

#### **4. Personalkonzept**

Der Bieter soll für die hier genannten und hinsichtlich Aufgabenbereichs und Qualifikationen beschriebenen Positionen anhand entsprechender Lebensläufe (vgl. Kapitel 7) Personal anbieten.

Die im Folgenden genannten Qualifikationen entsprechen den Anforderungen zur Erreichung der Höchstpunktzahl in der fachlichen Bewertung.

##### **Teamleitung**

###### Aufgaben der Teamleitung

- Gesamtverantwortung für die Konzeption und Umsetzung der Lead-Generation-Strategie (Qualität, Zielerreichung und Termine)
- Steuerung und Koordination des Gesamtprojekts sowie Sicherstellung der Kommunikation mit dem Auftraggeber (AG), internen Ländereinheiten des AN sowie externen Partnern
- Personalsteuerung inkl. Planung und Koordination von Kurzzeiteinsätzen sowie Betreuung internationaler und lokaler Fachkräfte
- Monitoring der Zielerreichung (Leads, MoUs etc.) sowie regelmäßige Berichterstattung (z. B. Jour Fixes)

###### Qualifikationen der Teamleitung

- Ausbildung (2.1.1): Universitätsabschluss (Diplom/Master) in International Business, International Development, oder vergleichbarer Studiengang mit internationaler Ausrichtung
- Sprache (2.1.2): Sprachkenntnisse auf C1-Level in Deutsch und Englisch
- Allgemeine Berufserfahrung (2.1.3): 7 Jahre in der internationalen Zusammenarbeit oder im internationalen Geschäftsumfeld
- Spezifische Berufserfahrung (2.1.4): 5 Jahre Erfahrung in Lead Generation, Business Development oder Investorenansprache
- Führungserfahrung/Management (2.1.5): 5 Jahre fachliche oder disziplinarische Führungserfahrung in Projekten oder Organisationen
- Regionalerfahrung (2.1.6): 5 Jahre Erfahrung in Projekten der Region Nordafrika und in Deutschland
- EZ-Erfahrung (2.1.7): 5 Jahre Erfahrung in der Entwicklungszusammenarbeit
- 

##### **Schlüsselfachkraft 1 - Business Development & Lead Generation (Deutschland)**

###### Aufgaben der Schlüsselfachkraft 1

- Operative Umsetzung der Lead-Generation-Aktivitäten in Europa (insb. Deutschland)
- Identifikation, Ansprache und Qualifizierung potenzieller Unternehmen
- Nutzung bestehender Netzwerke, Programme oder Plattformen zur Lead-Generierung

- Unterstützung bei der Vorbereitung von Unternehmenskontakten, Delegationen und Eventformaten
- Enge Abstimmung mit dem Projekt Lead sowie den Teams in Tunesien und Afrika

#### Qualifikationen der Schlüsselfachkraft 1

- Ausbildung (2.2.1): Universitätsabschluss (Diplom/Master) mit Schwerpunkt auf Wirtschaft, Marketing, Entwicklungszusammenarbeit, Entrepreneurship oder vergleichbar
- Sprache (2.2.2): Sprachkenntnisse auf B2-Level in Deutsch und C1-Level in Englisch
- Allgemeine Berufserfahrung (2.2.3): 5 Jahre im Bereich Business Development, Start-up-Ökosystem oder B2B-Marketing
- Spezifische Berufserfahrung (2.2.4): 3 Jahre Erfahrung in Lead Generation, Investorenansprache oder vergleichbare Erfahrung
- Regionalerfahrung (2.2.6): 3 Jahre Erfahrung im deutschen bzw. europäischen Markt
- EZ-Erfahrung (2.2.7): 3 Jahre Erfahrung in der Entwicklungszusammenarbeit

### **Schlüsselfachkraft 2 - Projektsteuerung vor Ort (Tunesien)**

#### Aufgaben der Schlüsselfachkraft 2

- Operative Steuerung und Koordination der Aktivitäten in Tunesien
- Schnittstelle zwischen internationalen Unternehmen und lokalen Akteuren (Start-ups, IT-Unternehmen etc.)
- Unterstützung bei der Organisation und Durchführung von Austauschformaten und Events (inkl. Tech216-Anbindung)
- Sicherstellung der lokalen Verankerung und Kontextualisierung der Aktivitäten
- Unterstützung bei der Vorbereitung und Nachverfolgung von Leads und MoUs

#### Qualifikationen der Schlüsselfachkraft 2

- Ausbildung (2.3.1): Universitätsabschluss (Diplom/Master) in Wirtschaft, Marketing, Entrepreneurship, Digitalisierung oder vergleichbar
- Sprache (2.3.2): Sprachkenntnisse auf C1-Level in Englisch und Französisch
- Allgemeine Berufserfahrung (2.3.3): 7 Jahre im Bereich Business Development, Projektsteuerung, Start-up-Ökosystem oder B2B-Marketing
- Spezifische Berufserfahrung (2.3.4): 5 Jahre Erfahrung im tunesischen digitalen Ökosystem sowie in der Zusammenarbeit mit Unternehmen
- Regionalerfahrung (2.3.6): 5 Jahre Erfahrung in Tunesien
- EZ-Erfahrung (2.3.7): 3 Jahre Erfahrung in der Entwicklungszusammenarbeit
- 

### **Schlüsselfachkraft 3 - Ökosystem & Matchmaking (Tunesien)**

#### Aufgaben der Schlüsselfachkraft 3

- Identifikation und Mobilisierung relevanter Akteure des tunesischen digitalen Ökosystems
- Konzeption und Umsetzung von Matchmaking-Formaten zwischen internationalen Unternehmen und lokalen Partnern



- Unterstützung bei der Organisation von Tech216-Aktivitäten im Rahmen internationaler Events
- Vorbereitung von Unternehmensprofilen und Kooperationsmöglichkeiten
- Unterstützung bei der Qualifizierung von Leads aus lokaler Perspektive

### Qualifikationen der Schlüsselfachkraft 3

- Ausbildung (2.4.1): Universitätsabschluss (Diplom/Master) in Wirtschaft, Marketing, Entrepreneurship, Digitalisierung oder vergleichbar
- Sprache (2.4.2): Sprachkenntnisse auf B2-Level in Englisch und Französisch
- Allgemeine Berufserfahrung (2.4.3): 5 Jahre im Bereich Projektmanagement, Business Development, Start-up-Ökosystem, Marketing oder vergleichbar
- Spezifische Berufserfahrung (2.4.4): 3 Jahre Erfahrung in Start-up-, Innovations- oder Tech-Ökosystemen
- Regionalerfahrung (2.4.6): 3 Jahre Erfahrung in Tunesien
- EZ-Erfahrung (2.4.7): 3 Jahre Erfahrung in der Entwicklungszusammenarbeit

### Soft Skills der Teammitglieder

Über ihre fachlichen Qualifikationen hinaus sollen die Teammitglieder auch folgende Qualifikationen aufweisen:

- Teamfähigkeit
- Eigeninitiative
- Kommunikationsfähigkeit
- Soziokulturelle Kompetenz
- Partner- und kundenorientiertes, effizientes Handeln
- interdisziplinäres Denken

## **5. Kalkulatorische Vorgaben**

### **Personaleinsatz und Reisekosten**

Die Erstattung von Tagegeldern erfolgt pauschal maximal bis zu den in der Ländertabelle des BMF-Rundschreibens zu Reisekostenvergütung angegebenen steuerlichen Höchstsätzen für das jeweilige Land (abrufbar unter: [Bundesfinanzministerium - Steuerliche Behandlung von Reisekosten und Reisekostenvergütungen bei betrieblich und beruflich veranlassten Auslandsreisen ab 1. Januar 2026](#)).

Die Erstattung von Übernachtungsgeldern erfolgt gemäß den Hinweisen im unten stehenden Mengengerüst.

Mit einer besonderen Begründung können gegen Nachweis darüberhinausgehende Übernachtungskosten in angemessener Höhe, erstattet werden.

Sämtliche Reisetätigkeiten sind vorher mit dem Verantwortlichen des Vorhabens abzustimmen.

## Nachhaltigkeitsaspekte für Reisen

Die AG ist verpflichtet Treibhausgasemissionen (CO<sub>2</sub>-Emissionen), die durch Reisen verursacht werden, zu reduzieren. Bitte beziehen Sie bei der Erstellung Ihres Angebots Möglichkeiten zur Reduktion von Emissionen mit ein, z.B. Wahl der emissionsärmsten Buchungsklasse (Economy), Nutzung von Transportmitteln, Airlines und Flugrouten mit einer besseren CO<sub>2</sub>-Effizienz. Bei Kurzstrecken ist bevorzugt die Bahn (2. Klasse) oder E-Mobilität zu benutzen.

CO<sub>2</sub>-Emissionen, die durch Flugreisen entstehen, müssen kompensiert werden. Hierfür gibt die AG ein Budget vor, nach dem die CO<sub>2</sub>-Kompensation gegen Nachweis abgerechnet werden können.

Am Markt für Emissionszertifikate gibt es eine Vielzahl von Anbietern mit unterschiedlichen Ansprüchen an Klimawirksamkeit. Die [Stiftung Allianz für Entwicklung und Klima](#) hat eine [Liste von Standards](#) veröffentlicht. Die AG empfiehlt die Nutzung der genannten Standards.

### Mengengerüst

Honorartage	Anzahl Fachkräfte	Anzahl Tage pro Fachkraft	Summe	Bemerkungen
<b>Teamleitung (Deutschland)</b>	1	10	10	
<b>Schlüsselfachkraft 1:</b> Business Development & Lead Generation (Deutschland)	1	20	20	
<b>Schlüsselfachkraft 2:</b> Projektsteuerung vor Ort (Tunesien)	1	15	15	
<b>Schlüsselfachkraft 3:</b> Ökosystem & Matchmaking (Tunesien)	1	20	20	
Reisekosten	Menge	Budget/Preis	Summe	Bemerkungen
<b>Tagegeld Tunesien</b>	16		16	Tunesien
<b>Tagegeld Deutschland</b>	12		12	Deutschland
<b>Übernachtungsgeld Tunesien</b>	16		16	<b>Übernachtungen Ausland:</b> <b>Hinweis: Übernachtungsgelder können gegen Nachweis bis zu 100% der Pauschbeträge gemäß RK-Richtlinie des BMF abgerechnet werden. Pauschal können bis zu 75% in der Rk</b>

				<b>Richtlinie angegebenen Höchstsätze abgerechnet werden.</b>  <b>Bitte geben Sie im Preisblatt an, ob Sie pauschal oder gegen Nachweis anbieten.</b>
Übernachtungsgeld Deutschland	12		12	<b>Übernachtungen Deutschland (Abweichung der RK Richtlinie):</b>  <b>Hinweis: Übernachtungsgelder können gegen Nachweis bis zu 130 EUR abgerechnet werden. Pauschal können bis zu 80 EUR abgerechnet werden.</b>  <b>Bitte geben Sie im Preisblatt an, ob Sie pauschal oder gegen Nachweis anbieten.</b>
<b>Transport</b>	<b>Menge</b>	<b>Budget/Preis</b>	<b>Summe</b>	<b>Bemerkungen</b>
Internationale Flüge	2		2	Reise (Round trips) an den Ort der Leistungserbringung: Tunesien
CO <sub>2</sub> -Kompensationen von Flugreisen	4 x One Way Flug	50 EUR	200 EUR	Für die CO <sub>2</sub> -Kompensation ist ein fixes Budget von 200 EUR zur Abrechnung gegen Nachweis vorgesehen.
Fahrtkosten (Bahn, PKW)	1		1	Reisen innerhalb Deutschlands und Tunesien, Flughafentransfer, etc.
Flexible Vergütung	1	5.000 Euro	5.000 Euro	Für die flexible Vergütung ist ein Budget von 5.000 EUR vorgesehen. Bitte nehmen Sie dieses Budget im Preisblatt auf.  Die Inanspruchnahme der flexiblen Vergütungsposition bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung der GIZ.

## 6. Vorgaben zum Format des Angebots

Die Gliederung des Angebots des Bieters muss der Gliederung der ToR entsprechen. Das Angebot muss gut lesbar (Schriftgröße 11 und größer) und verständlich geschrieben sein. Die Sprache des Angebots ist deutsch.

Das gesamte Angebot darf nicht mehr als 8 Seiten umfassen (exkl. CVs). Wird eine der gegebenen maximalen Seitenzahlen überschritten, werden die Inhalte der überzähligen Seiten bei der Auswertung nicht berücksichtigt. Ebenso nicht berücksichtigt werden externe Inhalte (z.B. Links auf Webseiten).

Die Lebensläufe (CV) des gemäß Kapitel 4 der ToR angebotenen Personals müssen in dem Format verfasst werden, das in den Bewerbungsbedingungen angegeben ist. Jeder CV muss auf je 4 Seiten beschränkt sein. Die CVs müssen erkennen lassen, welche Position und Funktion die vorgeschlagene Person in den benannten relevanten Projekten eingenommen hat und wie lange sie dort tätig war. Die CV können auch in der Sprache Englisch verfasst sein.

Bitte kalkulieren Sie exakt auf Basis der unter 5. Kalkulatorische Vorgaben genannten Parameter Ihr preisliches Angebot. Vertraglich besteht kein Anspruch auf Ausschöpfung der vollen Tage, Reisen, Workshops oder Budgets. Die Anzahl der Tage, Reisen, Workshops und die Höhe der Budgets werden vertraglich als „bis zu“-Regelung vereinbart. Die Vorgaben zur Preisgestaltung sind im Preisblatt hinterlegt.