



Zuschlagskriterien für das Verhandlungsverfahren

Hinweis

Im Verhandlungsverfahren bestehen die Zuschlagskriterien aus der Präsentation (A.1 bis A.3) und der Honorarhöhe (B.1). Der Ablauf und Inhalt der Präsentation sind in den Punkten C.1 bis C.3 und D.1 bis D.3 beschrieben.

A. Wertung Qualität

			Wertungspunkte (maximal)	Punkte mit Gewichtung
A.1	Organisation des Projektteams	→ Gewichtung 15%	5,0 Punkte	0,75 Punkte
A.2	Erfahrung und berufliche Qualifikation des Projektteams	→ Gewichtung 15%	5,0 Punkte	0,75 Punkte
A.3	Projektabwicklung	→ Gewichtung 30%	5,0 Punkte	1,50 Punkte

B. Wertung Honorar

B.1	Honorarhöhe	→ Gewichtung 40%	5,0 Punkte	2,00 Punkte
-----	-------------	------------------	------------	-------------

Gesamtsumme (A. + B.)

5,00 Punkte

Bewertung Zuschlagskriterien (A.1 bis A.3)

Die Bewertung der qualitativen Zuschlagskriterien erfolgt im Vergleich der verschiedenen wertbaren Angebote untereinander unter Abwägung der jeweiligen guten und weniger guten Aspekte (sogen. diskursive Wertung). Dabei werden ganze, halbe und viertel Punkte vergeben. Sie erfolgt wie folgt:

5 Punkte	Die Angaben des Bieters zu dem jeweiligen qualitativen Zuschlagskriterium lassen in der prognostischen Bewertung durch den Auftraggeber im Vergleich zu den anderen wertbaren Angeboten im Hinblick auf die zu dem jeweiligen qualitativen Zuschlagskriterium genannten Zielvorstellungen des Auftraggebers eine sehr gute Leistung erwarten.
4 Punkte	Die Angaben des Bieters zu dem jeweiligen qualitativen Zuschlagskriterium lassen in der prognostischen Bewertung durch den Auftraggeber im Vergleich zu den anderen wertbaren Angeboten im Hinblick auf die zu dem jeweiligen qualitativen Zuschlagskriterium genannten Zielvorstellungen des Auftraggebers eine gute Leistung erwarten.
3 Punkte	Die Angaben des Bieters zu dem jeweiligen qualitativen Zuschlagskriterium lassen in der prognostischen Bewertung durch den Auftraggeber im Vergleich zu den anderen wertbaren Angeboten im Hinblick auf die zu dem jeweiligen qualitativen Zuschlagskriterium genannten Zielvorstellungen des Auftraggebers eine befriedigende Leistung erwarten.
2 Punkte	Die Angaben des Bieters zu dem jeweiligen qualitativen Zuschlagskriterium lassen in der prognostischen Bewertung durch den Auftraggeber im Vergleich zu den anderen wertbaren Angeboten im Hinblick auf die zu dem jeweiligen qualitativen Zuschlagskriterium genannten Zielvorstellungen des Auftraggebers eine ausreichende Leistung erwarten.



Zuschlagskriterien für das Verhandlungsverfahren

- 1 Punkt Die Angaben des Bieters zu dem jeweiligen qualitativen Zuschlagskriterium lassen in der prognostischen Bewertung durch den Auftraggeber im Vergleich zu den anderen wertbaren Angeboten im Hinblick auf die zu dem jeweiligen qualitativen Zuschlagskriterium genannten Zielvorstellungen des Auftraggebers eine mangelhafte oder gar ungenügende Leistung erwarten.

In Verbindung mit der jeweiligen Gewichtung ergibt sich daraus die Gesamtpunktzahl.

Bewertung Zuschlagskriterien (B.1)

Die volle Punktzahl erhält das günstigste Honorarangebot.

Die weiteren Honorarangebote werden zum niedrigsten Honorarangebot ins Verhältnis gesetzt und mit der Maximalpunktzahl multipliziert.

Die Wertungspunkte des Honorar (WP_{Honorar}) errechnen sich gemäß folgender Formel:

$$WP_{\text{Honorar}} = 5 \cdot \text{Honorar}_{\text{Bestangebot}} / \text{Honorar}_{\text{Angebot}}$$

C. Ablauf der Präsentation

	Dauer	zuständig
C.1 Begrüßung, Vorstellung der Anwesenden	→ 5 Minuten	Auftraggeber / Bieter
C.2 Präsentation (Inhaltliche Struktur gemäß D.1 bis D.3)	→ 35 Minuten	Bieter
C.3 Fragen des Auftraggebers / Vertrags- bzw. Honorarverhandlung	→ 20 Minuten	Auftraggeber / Bieter

Gesamtdauer → 60 Minuten

D. Qualitative Zuschlagskriterien

Bewertet wird, inwieweit die konzeptionelle Darstellung eine hohe Qualität der Leistungserbringung erwarten lässt. Je schlüssiger und nachvollziehbarer, bezogen auf den Ausschreibungsgegenstand, die konzeptionelle Darstellung eine möglichst hochwertige und reibungslose Leistungserbringung erwarten lässt, desto besser ist die Bepunktung.

D.1 Organisation des Projektteams

- Vorstellung des Projektteams anhand eines projektspezifischen Organigramms inkl. Vertretungsregel
- Zuständigkeiten innerhalb des Projektteams abhängig von der Leistungsphase darstellen

D.2 Erfahrung und berufliche Qualifikation des Projektteams

- Darstellung der beruflichen Qualifikation der einzelnen Teammitglieder und des Projektleiters
- Erfahrung der einzelnen Teammitglieder mit Holzbauweise
- Erfahrung der einzelnen Teammitglieder mit öffentlichen AGs

D.3 Projektabwicklung

- Vorstellung der Kapazitäten des Projektteams
- Vorgehensweise zur Erreichung eines wirtschaftlichen Planungsergebnisses (über alle LPHs)
- Vorstellung der "Planung der Planung" bei Referenzobjekten, der Einbindung des AGs und der Planungsbeteiligten sowie des praktizierten Entscheidungsmanagements
- Vorstellung der Projektabwicklung mit BIM
- Herangehensweise zur Kosteneinhaltung, Termineinhaltung sowie Sicherstellung der Einhaltung der baurechtlichen und bautechnischen Anforderungen in der Planung und Umsetzung
- Vorstellung der geplanten Durchführung der Objektüberwachung (LPH 8) inklusive der Vor-Ort-Präsenz, Reaktionszeiten und digitaler Dokumentation
- Herangehensweise und Instrumente zur erfolgreichen Umsetzung der Inbetriebnahme-, Abnahme- und Übergabeprozesse