

A01-2_Los 2 – Zuschlagskriterien und Verfahrensablauf Angebotsphase Los 2

Leistung: Rahmenvereinbarung über die Erbringung von Beratungsleistungen für
Social Media des Employer Branding des Auftraggebers (Los 2)

Vergabenummer: 25-2000065774

Inhalt

A01-2_Los 2 – Zuschlagskriterien und Verfahrensablauf Angebotsphase Los 2	1
I. Allgemeines.....	2
1. Nebenangebote / mehrere Hauptangebote.....	2
2. Lose	2
3. Bedingungen für den Auftrag.....	2
4. Datenschutz	4
II. Automatisierte Entscheidungsfindung und Einsatz von künstlicher Intelligenz	7
III. Prüfung und Bewertung der Angebote.....	7
1. Formale Prüfung.....	7
2. Ungewöhnlich niedrige Angebote	7
3. Wertung der Angebote	8
4. Zuschlagskriterien	8
5. Beschreibung der Angebotswertung.....	25
6. Weitere Informationen	27
IV. Verfahrensablauf Angebotsphase	28
1. Verhandlungsphase.....	28
2. Verhandlungsvorschläge	29
3. Endgültige Angebote	30
4. Vorabinformation und Zuschlagserteilung.....	30
V. Allgemeine Anforderungen an die Angebote	30
VI. Nutzungsrechte an Angebots- und Vertragsunterlagen.....	30
VII. Checkliste Angebote.....	30
VIII. Anlagenverzeichnis	31

I. Allgemeines

1. Nebenangebote / mehrere Hauptangebote

Nebenangebote sind nicht zugelassen. Die Einreichung mehrerer Hauptangebote ist nicht zulässig.

2. Lose

Angaben zu den Losen:

☐ Der Bieter muss Angebote für alle Lose einreichen

Höchstzahl der Lose, für die ein Bieter Angebote einreichen kann:

2

Höchstzahl der Lose, für die Aufträge an einen Bieter vergeben werden:

2

3. Bedingungen für den Auftrag

3.1 Vertrag

Über die auftragsgegenständlichen Leistungen wird eine **Rahmenvereinbarung Los 2 (Dokument C10 Los 2)** geschlossen.

Der Auftragnehmer hat die Vertragsbestandteile mit der Sachkunde eines erfahrenen **Unternehmens** sorgfältig auf Widersprüche, Lücken, Fehler, Unstimmigkeiten und Unklarheiten zu prüfen und den Auftraggeber auf solche unverzüglich schriftlich hinzuweisen. Dabei stimmen die Vertragsparteien überein, dass diese Verpflichtung auch bereits in dem Stadium der Vertragsanbahnung (also im Vergabeverfahren) für den interessierten Wirtschaftsteilnehmer gegolten hat.

3.2 Mindestanforderungen an die Leistungserbringung

Als Mindestanforderungen an die Leistungserbringung, welche nicht verhandelbar ist, wird festgelegt, dass die Abwicklung des Auftrags in **Deutsch** zu erfolgen hat.

3.3 Erklärung Bezug Russland

Entsprechend der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 des Rates vom 31. Juli 2014 über restriktive Maßnahmen angesichts der Hand-lungen Russlands, die die Lage in der Ukraine

destabilisieren, zuletzt geändert durch die Verordnung (EU) 2025/1494 vom 18. Juli 2025 dürfen öffentliche Aufträge und Konzessionen nach dem 9. April 2022 nicht an Personen oder Unternehmen vergeben werden, die einen Bezug zu Russland im Sinne der Vorschrift aufweisen. Dies umfasst sowohl unmittelbar als Bieter oder Auftragnehmer auftretende Personen oder Unternehmen als auch mittelbar, mit mehr als zehn Prozent, gemessen am Auftragswert, beteiligte Unterauftragnehmer, Lieferanten oder Eignungsverleiher.

Der Bieter / die Bietergemeinschaft hat für diese Eigenerklärung die Anlage C04-4 Eigenerklärung_EU-Verordnung_Russland VgV zu verwenden.

Der Bieter / das vertretungsberechtigte Mitglied der Bietergemeinschaft hat diese Anlage ausgefüllt als Bestandteil des Angebots einzureichen.

3.4 Angaben zu geschützten Beschäftigungsverhältnissen

Die Auftragsausführung muss im Rahmen von Programmen für geschützte Beschäftigungsverhältnisse erfolgen	☐ Ja ☒ Nein ☐ Noch nicht bekannt
---	--

3.5 Angaben zur reservierten Teilnahme

- ☐ Die Teilnahme ist Organisationen vorbehalten, die zur Erfüllung von **Gemeinwohlaufgaben** tätig werden und andere einschlägige Bestimmungen der Rechtsvorschriften erfüllen
- ☐ Die Teilnahme ist geschützten Werkstätten und Wirtschaftsteilnehmern, die auf die soziale und berufliche Integration von Menschen mit Behinderungen oder benachteiligten Personen abzielen, vorbehalten

3.6 Angaben zur beruflichen Qualifikation

Die Namen und beruflichen Qualifikationen des zur Auftragsausführung eingesetzten Personals sind anzugeben	☐ Erforderlich für das Angebot ☐ Erforderlich für den Teilnahmeantrag ☒ Nicht erforderlich ☐ Noch nicht bekannt
--	---

3.7 Angaben zur reservierten Teilnahme

☐ Eine Sicherheitsüberprüfung ist erforderlich

Beschreibung:

--

Frist für die Erlangung der Sicherheitsüberprüfung	____.____.____
--	----------------

4. Datenschutz

4.1 Zwecke und Rechtsgrundlage der Verarbeitung personenbezogener Daten

Die Verarbeitung personenbezogener Daten erfolgt zur Durchführung von Vergabeverfahren, insbesondere

- zum Bereitstellen von Vergabeunterlagen;
- zur Beantwortung von Bieterfragen;
- zur Abfrage und Überprüfung des Vorliegens von Ausschlussgründen;
- zur Abfrage und Überprüfung der Eignung, Fachkunde und Leistungsfähigkeit;
- zum Erfüllen vergaberechtlicher Transparenzverpflichtungen;
- zur Aufnahme und Pflege der Bieterkartei (Fachabteilung);
- zu Dokumentationszwecken;
- zur Durchführung in der Vertrags- bzw. Bestellabwicklung;
- zu Kommunikationszwecken.

Die Datenerhebung ist notwendig zur Durchführung des Vergabeverfahrens sowie für die Abwicklung des Vertragsverhältnisses. Ihre Daten werden auf Grundlage von Art. 6 Abs. 1 lit. b und lit. c DS-GVO erhoben.

4.2 Empfänger oder Kategorien von Empfängern von personenbezogenen Daten

Ihre personenbezogenen Daten werden - soweit dies erforderlich ist - weitergegeben an

- das Bundesamt für Justiz zur Einholung von Gewerbezentralregister-Auskünften gem. § 150a Gewerbeordnung
- Referenzgeber zur Überprüfung von Referenzen
- beauftragte externe Dienstleister (zum Beispiel Projektsteuerer, Planungs- bzw. Ingenieurbüros, Ausschreibungsdienstleister, u. ä.)
- Teilnehmer von Vergabeverfahren zur Information über die Vergabeentscheidung im

Rahmen der gesetzlichen Verpflichtungen

- die Fachabteilung zur Prüfung der eingegangenen Angebote und Erteilung des Zuschlags
- an die zuständige Nachprüfungsstelle, Vergabekammer bzw. Rechtsanwälte/ Gerichte im Falle von Rechtsstreitigkeiten.

Es ist nicht geplant, Ihre personenbezogenen Daten an sonstige nichtberechtigte Dritte / ein Drittland / eine internationale Organisation zu übermitteln.

4.3 Dauer der Speicherung

Ihre Daten werden nach der Erhebung so lange gespeichert, wie dies unter Beachtung der gesetzlichen Aufbewahrungsfristen erforderlich ist. Die Aufbewahrungsdauer von Vergabeunterlagen beträgt 10 Jahre.

4.4 Betroffenenrechte

Jede von einer Datenverarbeitung betroffene Person hat nach der Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) insbesondere folgende Rechte:

- a) Auskunftsrecht über die zu ihrer Person gespeicherten Daten und deren Verarbeitung (Artikel 15 DS-GVO).
- b) Recht auf Datenberichtigung, sofern ihre Daten unrichtig oder unvollständig sein sollten (Artikel 16 DS-GVO).
- c) Recht auf Löschung der zu ihrer Person gespeicherten Daten, sofern eine der Voraussetzungen von Artikel 17 DS-GVO zutrifft.

Das Recht zur Löschung personenbezogener Daten besteht ergänzend zu den in Artikel 17 Absatz 3 DS-GVO genannten Ausnahmen nicht, wenn eine Löschung wegen der besonderen Art der Speicherung nicht oder nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand möglich ist. In diesen Fällen tritt an die Stelle einer Löschung die Einschränkung der Verarbeitung gemäß Artikel 18 DS-GVO.

- d) Recht auf Einschränkung der Datenverarbeitung, sofern die Daten unrechtmäßig verarbeitet wurden, die Daten zur Geltendmachung, Ausübung oder Verteidigung von Rechtsansprüchen der betroffenen Person benötigt werden oder bei einem Widerspruch noch nicht feststeht, ob die Interessen des/der Verantwortlichen gegenüber denen der betroffenen Person überwiegen (Artikel 18 Absatz 1 lit. b, c und d DS-GVO).

Wird die Richtigkeit der personenbezogenen Daten bestritten, besteht das Recht auf

Einschränkung der Verarbeitung für die Dauer der Richtigkeitsprüfung.

- e) Widerspruchsrecht gegen die Verarbeitung personenbezogener Daten aus persönlichen Gründen, soweit kein zwingendes öffentliches Interesse an der Verarbeitung besteht das die Interessen, Rechte und Freiheiten der betroffenen Person überwiegt, oder die Verarbeitung der Geltendmachung, Ausübung oder Verteidigung von Rechtsansprüchen dient (Artikel 21 DS-GVO).

Sie sind dazu verpflichtet, Ihre Daten anzugeben. Bei Nichtbereitstellung dieser Daten kann möglicherweise das Vergabeverfahren nicht erfolgreich durchgeführt und / oder der Vertrag nicht abgewickelt werden.

4.5 Beschwerderecht

Jede betroffene Person hat das Recht auf Beschwerde bei der **Aufsichtsbehörde** wenn sie der Ansicht ist, dass ihre personenbezogenen Daten rechtswidrig verarbeitet werden.

Die Bundesbeauftragte für den Datenschutz und die Informationsfreiheit

Prof. Dr. Louisa Specht-Riemenschneider

Graurheindorfer Straße 153

53117 Bonn

Telefon: +49 228-997799-0

E-Mail: poststelle@bfdi.bund.de

Website: https://www.bfdi.bund.de/DE/Home/home_node.html

Verantwortliche Stelle: Deutsche Bundesbank

Wilhelm-Epstein-Straße 14

60431 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 9566-0

Kontakt: <https://www.bundesbank.de/de/startseite/kontakt/757928-757928?ccid=861436>

Behördliche Datenschutzbeauftragte der Deutschen Bundesbank

Wilhelm-Epstein-Straße 14

60431 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 9566-32369

II. Automatisierte Entscheidungsfindung und Einsatz von künstlicher Intelligenz

Im Rahmen des Vergabeverfahrens findet keine automatisierte Entscheidungsfindung im Sinne von Art. 22 DSGVO statt. Sämtliche Vergabeentscheidungen werden ausschließlich durch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Auftraggebers getroffen.

Der Auftraggeber kann zur Unterstützung und Effizienzsteigerung technische Anwendungen, einschließlich Verfahren der künstlichen Intelligenz, einsetzen. Diese Anwendungen dienen ausschließlich der organisatorischen und administrativen Unterstützung und haben keinen Einfluss auf die Entscheidungsfindung.

Eine Verarbeitung personenbezogener Daten durch derartige Anwendungen erfolgt nicht. Der Auftraggeber behält sich vor, personenbezogene Daten mit Sprachmodellen zu verarbeiten, wenn diese ausschließlich durch den Auftraggeber betrieben werden und die geltenden datenschutzrechtlichen Vorschriften diese Verarbeitung gestatten.

Die eingesetzten Anwendungen werden nicht mit Daten aus dem Vergabeverfahren trainiert oder weiterentwickelt.

III. Prüfung und Bewertung der Angebote

1. Formale Prüfung

Die eingegangenen Angebote werden zunächst formal geprüft.

Hinsichtlich der Angebote, die nicht vollständig sind, behält sich der Auftraggeber eine Nachforderung fehlender Unterlagen und/oder Angaben vor.

Hinweis: Es wird darauf hingewiesen, dass eine Nachforderung **leistungsbezogener Unterlagen**, die die Wirtschaftlichkeitsbewertung der Angebote anhand der Zuschlagskriterien betreffen, nicht erfolgen darf (vgl. § 56 Abs. 3 S. 1 VgV).

2. Ungewöhnlich niedrige Angebote

Erscheinen der Preis oder die Kosten eines Angebots im Verhältnis zu der zu erbringenden Leistung ungewöhnlich niedrig, verlangt der öffentliche Auftraggeber vom Bieter Aufklärung, vgl. § 60 VgV.

3. Wertung der Angebote

Nach der formalen Prüfung erfolgt die Wirtschaftlichkeitsbewertung der Angebote anhand der bekanntgegebenen Zuschlagskriterien wie folgt:

4. Zuschlagskriterien

Art des (Zuschlags-)Kriteriums:

- ☒ Qualität(-Kriterium)

Bezeichnung des Kriteriums	Persönliche Erfahrung des Projektteams Los 2
Beschreibung des Kriteriums	Bewertet wird die einschlägige praktische Erfahrung der vorgesehenen Person für die Projektleitung und der vorgesehenen Person für die stellvertretende Projektleitung (gemeinsam Projektteam) in der Durchführung von Projekten, die der Zielsetzung dieses Vergabeverfahrens entsprechen, nämlich der Beratung, Entwicklung und Umsetzung von Employer-Branding-Maßnahmen in Social Media für den Auftraggeber. Die nachgewiesene Erfahrung ist maßgeblich für die Qualität der Projektdurchführung, da der Erfolg von Employer-Branding-Maßnahmen in Social Media in hohem Maße von der Erfahrung der für die Projektleitung und die stellvertretende Projektleitung verantwortlichen Personen mit komplexen Kommunikations- und Umsetzungsstrukturen abhängt. Definitionen: Die für den gegenständlichen Auftrag anzubietende Rolle der Projektleitung und die für den gegenständlichen Auftrag anzubietende Rolle der stellvertretenden Projektleitung werden einzelnen auch nur als „Rolle“ und zusammen als „Rollen“ bezeichnet. Eine „Employer-Branding-Maßnahme in Social Media“ im Sinne dieses Zuschlagskriteriums ist eine zeitlich befristete, strukturiert geplante und kanalspezifisch umgesetzte Kommunikationsmaßnahme, die einen anderen Arbeitgeber als Marke auf verschiedenen Social Media-Kanälen (z. B. LinkedIn und Instagram) positioniert. Kern ist die strategische Konzeption: Ausgehend von der Employer Value Proposition, den genutzten Social Media Kanälen und Zieldefinition werden Kanalstrategie,

Zielgruppen, und Formate festgelegt, ein Maßnahmenplan (z. B. Beitragsfrequenz, Paid-Strategie, Kampagnendauer) erstellt, Budgets und Meilensteine definiert sowie messbare Erfolgskennzahlen (z. B. Reichweite, Engagement) bestimmt. Die operative Durchführung einzelner Elemente kann durch den Auftraggeber oder Dritte erfolgen; maßgeblich ist, dass die Strategie, die inhaltliche Planung und die Steuerung der Maßnahme durch den Referenznehmer erbracht wurden und dass die geplante Maßnahme im Erbringungszeitraum tatsächlich umgesetzt wurde. Ziel jeder Employer-Branding-Maßnahme in Social Media ist es, die Wahrnehmung als Arbeitgeber im jeweiligen Kanal zu schärfen, passende Zielgruppen anzusprechen und die Arbeitgeberattraktivität messbar zu steigern.

Eine „**Beratungsleistung zum Employer Branding in Social Media**“ im Sinne dieses Zuschlagskriteriums liegt vor, wenn der Schwerpunkt der Leistung auf der konzeptionellen Entwicklung und strategischen Planung einer zeitlich befristeten, strukturiert angelegten und kanalspezifisch umgesetzten Kommunikationsmaßnahme zur Positionierung eines anderen Arbeitgebers als Marke in Social Media Kanälen liegt. Maßgeblich ist dabei nicht die operative Durchführung einzelner Kommunikationsmaßnahmen, sondern die vorgelagerte strategische Konzeption, Steuerung und inhaltliche Planung.

Entscheidend ist dabei, dass der Referenznehmer die jeweilige Social Media-Kommunikationsmaßnahme konzeptionell geplant und strategisch ausgestaltet hat. Die operative Umsetzung der Maßnahmen kann demgegenüber auch durch den Referenzgeber selbst oder durch Dritte erfolgt sein. Maßgeblich ist allein, dass die strategische Konzeption und Planung der Kommunikationsmaßnahme durch den Referenznehmer erbracht wurde und die Maßnahme anschließend – unabhängig davon durch wen – tatsächlich umgesetzt worden ist. Die Beratungsleistungen dürfen nicht für die eigene Arbeitgebermarke erbracht worden sein.

Dies entspricht auch dem Auftragsgegenstand von Los 2. Gegenstand dieses Loses ist die **Erbringung von Beratungsleistungen zum Employer Branding in Social Media** und deren Entwicklung sowie Umsetzung, nicht die Beratung zu Employer-Branding-Maßnahmen generell.

Die „**Umsetzung einer Employer-Branding-Maßnahme in Social Media**“ muss beinhaltet haben:

1. die operative Umsetzung und kanalbezogene Aussteuerung einer Arbeitgebermarke auf mindestens einer der folgenden Social-Media-Plattformen: Instagram, LinkedIn, Facebook, YouTube einschließlich plattformspezifischer Content-Formate, Veröffentlichungsplanung, Community-Management oder Paid-Social-Maßnahmen; oder
 2. die operative Durchführung einer markengerechten Employer-Branding-Kampagne über **mindestens zwei** verschiedene Formate auf o. g. Social-Media-Kanälen (z. B. Feed-Posts, Stories, Reels, Videoformate, Social Ads, Recruiting-Kampagnen oder kanalübergreifende Content-Serien)
- und kumulativ zu 1. und / oder 2.
3. die Analyse und Auswertung von **mindestens zwei** Key Performance Indicators (KPIs) in Form von messbaren Social-Media- oder Recruiting-Zielen (z. B. Reichweite, Engagement-Rate, Klickzahlen, Interaktionen, Bewerberzahlen oder Conversion-Raten).

Operative Social-Media-Leistungen, die ohne Bezug zu einer Arbeitgebermarke oder ohne erkennbaren Employer-Branding-Bezug erbracht wurden, werden nicht als Umsetzung einer Employer-Branding-Maßnahme in Social Media im Sinne dieses Zuschlagskriteriums anerkannt.

„**Referenznehmer**“ ist die angebotene Person, die das unternehmensbezogene Referenzprojekt im gegenständlichen Vergabeverfahren angibt und die entsprechend die angegebenen Leistungen in dem Referenzauftrag erbracht hat.

„**Referenzgeber**“ ist der öffentliche oder private Auftraggeber für den das angegebene Referenzprojekt erbracht wurde. Ist der Referenznehmer in dem angegebenen Referenzprojekt tätig für den Hauptauftragnehmer, ist Referenzgeber als Auftraggeber der direkte Vertragspartner des Hauptauftragnehmers. Ist der Referenznehmer in dem angegebenen Referenzprojekt für einen

	Unterauftragnehmer tätig, so ist Referenzgeber nicht der Hauptauftragnehmer als direkter Vertragspartner des Unterauftragnehmers, für den der Referenznehmer tätig ist, sondern Referenzgeber ist der öffentliche oder private Auftraggeber, für den der Hauptauftragnehmer das Referenzprojekt (unter Einsatz von Unterauftragnehmern) erbringt. Referenzgeber ist dann der Vertragspartner des Hauptauftragnehmers. Bewertet wird jeweils die einschlägige praktische Erfahrung der vorgesehenen Person für die Projektleitung und der vorgesehenen Person für die stellvertretende Projektleitung anhand von jeweils vergleichbaren persönlichen Referenzprojekten. Der Bieter hat für die vorgesehenen Personen jeweils mindestens ein (1) vergleichbares persönliches Referenzprojekt über die strategische Beratung zum Employer Branding in Social Media sowie die Umsetzung mindestens einer Employer-Branding-Maßnahme in Social Media gemäß der Definition in diesem Zuschlagskriterium für den Referenzgeber mit dem Angebot einzureichen, das die nachfolgenden (Mindest-) Anforderungen jeweils erfüllt. a) Die vorgesehene Person für die Projektleitung muss in dem für sie angegebenen persönlichen Referenzprojekt die Projektleitung innegehabt haben. b) Die vorgesehene Person für die stellvertretende Projektleitung muss in dem für sie angegebenen persönlichen Referenzprojekt die stellvertretende Projektleitung <u>oder</u> die Projektleitung innegehabt haben. c) Die (weiteren) Mindestanforderungen (i.) und die Bewertungssystematik (ii.) an die persönlichen Referenzprojekte der vorgesehenen Personen sind jeweils wie folgt: (i.) Jedes zu bewertende persönliche Referenzprojekt muss mindestens folgende Mindestanforderungen erfüllen:
--	--

- **Erbringung mindestens einer Beratungsleistung für ein Employer Branding in Social Media;**
- Dabei **Umsetzung mindestens einer Employer-Branding-Maßnahme in Social Media** gemäß der Definition in diesem Zuschlagskriterium für den Referenzgeber;
- **Projektlaufzeit:** Unterbrechungsfreie Mindestlaufzeit von sechs (6) Monaten

Erfüllt nicht jeweils mindestens ein (1) persönliches Referenzprojekt der vorgesehenen Person für die Projektleitung und der vorgesehenen Person für die stellvertretende Projektleitung die oben genannten Mindestanforderungen, führt dies zum **Ausschluss des Angebots**.

Bewertet werden ausschließlich diejenigen persönlichen Referenzprojekte, die die oben genannten Mindestanforderungen erfüllen.

Der Bieter hat dabei in Form einer Liste je persönlichen Referenzprojekt Folgendes anzugeben:

- **Name** der vorgesehenen Person für die **Projektleitung** (bzw. der vorgesehenen Person für die **stellvertretende Projektleitung**);
- **Rolle** der als Projektleitung bzw. als stellvertretender Projektleitung vorgesehenen **Person** in dem persönlichen Referenzprojekt (Projektleitung oder stellvertretende Projektleitung).

Anzugeben ist:

- ob die jeweils vorgesehenen Person die Leistungen als Projektleitung geleitet oder als stellvertretende Projektleitung ausgeführt hat; und

	- die konkreten Aufgaben und die dabei getragene Verantwortung der vorgesehenen Person; • Beschreibung des von der jeweils vorgesehenen Person persönlich geleiteten (bzw. als stellvertretende Projektleitung persönlich ausgeführten) Referenzprojekts Darzustellen ist / sind die in dem persönlichen Referenzprojekt von der vorgesehenen Person als Projektleitung bzw. als stellvertretende Projektleitung erbrachten Beratungsleistung für Employer Branding in Social Media sowie die konkret umgesetzte(n) Employer-Branding-Maßnahme(n) in Social Media gemäß der Definition im Sinne dieses Zuschlagskriteriums. Darzustellen sind je umgesetzter Employer-Branding-Maßnahme in Social Media dabei: - die operative Umsetzung und kanalbezogene Aussteuerung einer Arbeitgebermarke auf mindestens einer der benannten Social-Media-Plattformen (Instagram, LinkedIn, Facebook, YouTube) einschließlich plattformspezifischer Content-Formate, Veröffentlichungsplanung, Community-Management oder Paid-Social-Maßnahmen; oder - die operative Durchführung einer markengerechten Employer-Branding-Kampagne über mindestens zwei verschiedene Formate auf o. g. Social-Media-Kanälen (z. B. Feed-Posts, Stories, Reels, Videoformate, Social Ads, Recruiting-Kampagnen oder kanalübergreifende Content-Serien) und kumulativ zu 1. und / oder 2. - die Analyse und Auswertung von mindestens zwei Key Performance Indicators (KPIs) in Form von messbaren Social-Media- oder Recruiting-Zielen (z. B.
--	---

	Reichweite, Engagement-Rate, Klickzahlen, Interaktionen, Bewerberzahlen oder Conversion-Raten). Darzustellen ist / sind weiter die im Rahmen des persönlichen Referenzprojekts erbrachten unterschiedlichen Inhalte. Namentlich: - LinkedIn - Instagram - Facebook - Youtube - Corporate Influencing - Gewinnspiele - Videoformate - Erfolgsmessung - Performance-Management - Community-Management - Internes Employer Branding - Kampagnen-Management • Name und Art des Referenzgebers (öffentlicher oder privater Auftraggeber), für den das persönliche Referenzprojekt erbracht wurde • Projektlaufzeit Mindestanforderung: Unterbrechungsfreie Mindestlaufzeit von sechs (6) Monaten Anzugeben ist das Anfangsdatum (TT.MM.JJJJ) und das Enddatum (TT.MM.JJJJ) der unterbrechungsfreien Projektlaufzeit. Die Projektlaufzeit darf auch noch weiterhin andauern. In diesem Fall ist anzugeben „noch andauernd“. Die angebotene Person muss in dieser Zeit in ihrer entsprechenden Rolle das Projekt betraut haben. Achtung: Ein Bieter darf für beide Rollen nicht dieselbe Person anbieten. Bietet ein Bieter dennoch für beide Rollen dieselbe
--	--

Person an, wird nur die alphabetisch erstkommende Rolle der Projektleitung bewertet. Die weitere Rolle der stellvertretenden Projektleitung, die durch dieselbe Person besetzt wird, wird mit 0 Punkten bewertet.

Achtung: Ein Bieter darf für eine Rolle **nicht mehr als eine Person anbieten**. Bietet ein Bieter dennoch für eine Rolle mehr als eine Person an, wird nur die zuerst benannte Person gewertet. Die weiteren genannten Personen für dieselbe Rolle bleiben bei der Bewertung dieser Rolle unberücksichtigt und gelten insoweit als nicht angeboten.

(ii.) Die **Bewertungssystematik** ist für die persönlichen Referenzprojekte der vorgesehenen Person für die Projektleitung und der vorgesehenen Person für die stellvertretende Projektleitung wie folgt:

Es dürfen für die vorgesehene Person für die Projektleitung und für die vorgesehene Person für die stellvertretende Projektleitung jeweils höchstens drei (3) persönliche Referenzprojekte eingereicht werden, die die oben genannten Mindestanforderungen erfüllen. Darüberhinausgehende Referenzprojekte werden nicht berücksichtigt.

Kommt ein Bieter dieser Obliegenheit nicht nach und reicht dennoch mehr als drei (3) persönliche Referenzprojekte für eine vorgesehene Person ein, trägt er das Risiko, dass der Auftraggeber nach eigenem Ermessen persönliche Referenzprojekte auswählt und bewertet. In diesem Fall kann die erreichte Punktzahl von derjenigen abweichen, die erzielt worden wäre, wenn der Bieter selbst eine Auswahl der persönlichen Referenzprojekten getroffen hätte.

1. Unterbrechungsfreie Projektlaufzeit je Referenzprojekt	Punkte
Maximal erreichbare Punkte	Je Rolle: Maximal 12 Punkte für (maximal) 3

		wertbare persönliche Referenzprojekte Maximal 24 Punkte für beide Rollen zusammen.
	Unterbrechungsfreie Projektlaufzeit von mehr als dreißig (30) Monaten	4 Punkte
	Unterbrechungsfreie Projektlaufzeit von mehr als achtzehn (18) Monaten bis zu dreißig (30) Monaten	3 Punkte
	Unterbrechungsfreie Projektlaufzeit von mehr als zwölf (12) Monaten bis zu achtzehn (18) Monaten	2 Punkte
	Unterbrechungsfreie Projektlaufzeit von mehr als sechs (6) Monaten bis zu zwölf (12) Monaten	1 Punkt
	Unterbrechungsfreie Projektlaufzeit von sechs (6) Monaten	0 Punkte
	Unterbrechungsfreie Projektlaufzeit von weniger als sechs (6) Monaten	Kein geeignetes Referenzprojekt; die Referenz wird nicht bewertet.
2. Vielseitigkeit der Beratung innerhalb eines Referenzprojekts		
Je unterschiedlichem Inhalt (gem. nachfolgender Liste)		
Punkt(e)		

	Für jeden nachstehend genannten unterschiedlichen Inhalt in dem jeweiligen Referenzprojekt wird jeweils nur maximal ein Punkt vergeben.	
	Maximal erreichbare Punkte	Je Rolle: Maximal 36 Punkte für (maximal) 3 wertbare persönliche Referenzprojekte Maximal 72 Punkte für beide Rollen zusammen.
	LinkedIn	(ja = 1 Punkt / nein = 0 Punkte)
	Instagram	(ja = 1 Punkt / nein = 0 Punkte)
	Facebook	(ja = 1 Punkt / nein = 0 Punkte)
	Youtube	(ja = 1 Punkt / nein = 0 Punkte)
	Corporate Influencing	(ja = 1 Punkt / nein = 0 Punkte)
	Gewinnspiele	(ja = 1 Punkt / nein = 0 Punkte)
	Videoformate	(ja = 1 Punkt / nein = 0 Punkte)
	Erfolgsmessung	(ja = 1 Punkt / nein = 0 Punkte)
	Performance-Management	(ja = 1 Punkt / nein = 0 Punkte)
	Community-Management	(ja = 1 Punkt / nein = 0 Punkte)
	Internes Employer Branding	(ja = 1 Punkt / nein = 0 Punkte)
	Kampagnen-Management	(ja = 1 Punkt / nein = 0 Punkte)

3. Öffentlicher Auftraggeber im Sinne des § 99 GWB als Referenzgeber	Punkte
Maximal erreichbare Punkte	Je Rolle: Maximal 3 Punkte für (maximal) 1 wertbares persönliches Referenzprojekt Maximal 6 Punkte für beide Rollen zusammen.
Unter den für eine Rolle angegebenen Referenzprojekten ist ein wertbares persönliches Referenzprojekt, das für einen öffentlichen Auftraggeber im Sinne des § 99 GWB als Referenzgeber erbracht wurde	(ja = 3 Punkte / nein = 0 Punkte)

Die Bewertung der persönlichen Referenzprojekte erfolgt nach folgendem Schema:

Für jedes persönliche Referenzprojekt werden die unter Ziffer 1., 2. und 3. erzielten Punkte addiert.

Ein Bieter kann somit in seinem Angebot für die vorgesehenen Personen maximal folgende Punktzahlen erreichen:

Bei maximal 3 wertbaren persönlichen Referenzprojekten in der Ziffer 1. und 2. Und maximal einem wertbaren persönlichen Referenzprojekt in der Ziffer 3. können je Rolle maximal 51 Punkte erzielt werden.

Für die beiden Rollen zusammen können somit maximal 102 Punkte (2 x 51) erzielt werden.

	HINWEIS: Die erreichten (addierten) Punkte für beide vorgesehenen Personen werden multipliziert mit dem Gewichtungsfaktor 10/51. Maximal können für das Zuschlagskriterium „Persönliche Erfahrung des Projektteams“ 20,00 qualitative Leistungspunkte erzielt werden. Zur Bewertung hat der Bieter die gelb markierten Felder in der C08_Los 2 „Erfahrung des Projektteams_Los 2“ vollständig auszufüllen und als Teil des Angebots ausschließlich in elektronischer Form einzureichen. Je persönlichem Referenzprojekt ist ein (1) zusätzliches Projektblatt (einseitig, DIN-A4) zulässig. Im Falle der Auftragserteilung verpflichtet sich der Auftragnehmer, die Leistungen durch die benannten Personen für die Projektleitung und die stellvertretende Projektleitung zu erbringen. Der Auftragnehmer darf die im Vergabeverfahren angebotene Projektleitung und stellvertretende Projektleitung sowie eine in einem Einzelauftrag eingesetzte Person während der Laufzeit dieses Einzelauftrags nur aus wichtigem Grund und nur bei Zustimmung durch den Auftraggeber in Textform austauschen. Der Auftraggeber kann seine Zustimmung nicht unbillig verweigern. Die Zustimmung zu verweigern wäre unbillig, wenn ein sachlicher Grund für den Austausch der betreffenden Person vorliegt und der Auftragnehmer zuvor in Textform den sachlichen Grund und die ausreichende Erfahrung der als Ersatz angebotenen neuen Person hinreichend und nachvollziehbar dargelegt hat. Ein sachlicher Grund ist beispielsweise Krankheit, Auflösung des Arbeitsverhältnisses, Mutterschutz, Elternzeit, Tod oder Gefängnis. Im Falle des Austauschs muss die jeweils neue Person mindestens genauso erfahren sein wie die zu ersetzende Person. Im Falle der im Vergabeverfahren angebotenen Projektleitung und stellvertretenden Projektleitung bedeutet dies, die neue Person hätte im Vergabeverfahren mindestens genauso viele Punkte erreichen müssen wie die zu ersetzende Projektleitung bzw. stellvertretende Projektleitung. Der Auftragnehmer schlägt dem Auftraggeber die neue Person unter Nachweis der entsprechenden Erfahrung vor.
Art der Gewichtung	☐ Fester Wert (insgesamt)

(durch den Auftraggeber kann nur ein Kästchen angekreuzt werden)	☐ Fester Wert (pro Einheit) ☒ Gewichtung ☐ Höchstanzahl erfolgreicher Angebote ☐ Mindestpunktzahl
Gewichtung (bspw. in Prozent)	20,0 %

Art des (Zuschlags-)Kriteriums:

☒ Qualität(-Kriterium)

Bezeichnung des Kriteriums	Ausführungskonzept für die Umsetzung der Anforderungen aus der Leistungsbeschreibung und Rahmenvertragsvereinbarung Los 2
Beschreibung des Kriteriums	Das Ausführungskonzept wird anhand der nachfolgenden beiden Unterkriterien bewertet. Unterkriterium 1 zum Ausführungskonzept - Vertragsmanagement - (Gewichtung 40 %, Bewertung 0 bis 5 Punkte) Der Bieter hat in seinem Ausführungskonzept darzustellen, mit welchen organisatorischen Maßnahmen er im Falle der Auftragserteilung die Abwicklung der Einzelaufträge dauerhaft in gleichbleibender hoher Qualität bestmöglich sicherstellt. Das Ausführungskonzept soll insbesondere erkennen lassen, • wie der hierfür erforderliche kontinuierliche Einsatz von geeignetem Personal sichergestellt wird (und zwar durch Aufgabenverteilung, Wissensmanagement, Personalgewinnung und -bindung sowie Vertretungsregelungen); und

	• welche Prozesse zur Steuerung von Einzelaufträgen genutzt werden, insbesondere für eine effiziente, transparente, ressourcenschonende und termingerechte Umsetzung (und zwar zur Auftragsklärung, Bearbeitung der Einzelaufträge, Qualitätssicherung, Prozessoptimierung sowie Reporting). Ziel des Auftraggebers ist es, die spezifische Leistungserbringung in gleichbleibend guter Qualität entsprechend den Regelungen dieses Vertrags dauerhaft sicherzustellen sowie weiterzuentwickeln. Bewertet wird, inwieweit die genannten Maßnahmen geeignet sind, dieses Ziel nachvollziehbar und effektiv zu erreichen. Maßgeblich ist dabei insbesondere, wie die vorgeschlagenen Maßnahmen im Vergleich zu den Angaben der anderen Bieter in deren jeweiligem Ausführungskonzept eine bezüglich der Anforderungen aus Leistungsbeschreibung und Rahmenvereinbarung wirkungsvollere Herangehensweise erkennen lassen. Unterkriterium 2 zum Ausführungskonzept - Strategische Beratung - (Gewichtung 60 %, Bewertung 0 bis 5 Punkte) Der Bieter hat in seinem Ausführungskonzept darzustellen, wie er im Falle der Auftragserteilung methodisch vorgehen wird, um eine belastbare strategische Grundlage für die Arbeitgeberkommunikation in Social Media zu schaffen. Das Ausführungskonzept soll insbesondere erkennen lassen, • wie die Wahrnehmung der Arbeitgebermarke in Social Media regelmäßig und wirtschaftlich evaluiert wird (und zwar durch Analyse sowie Monitoring); und • wie die jeweilige Kanalstrategie weiterentwickelt wird (und zwar durch Methodik, Ableitung der Ziele sowie Berücksichtigung experimenteller Ansätze) Ziel des Auftraggebers ist es, die bestmögliche Sicherstellung der Fortentwicklung einer klaren, authentischen und langfristig tragfähigen wirkungsorientierten Positionierung als Arbeitgeber in Social Media, die sowohl externe Zielgruppen (insbesondere
--	---

	potenzielle Bewerberinnen und Bewerber) als auch interne Zielgruppen (insbesondere Beschäftigte) adressiert. Bewertet wird, inwieweit die Angaben in dem Ausführungskonzept im Vergleich zu den Angaben der anderen Bieter in deren jeweiligem Ausführungskonzept geeignet ist, dieses Ziel bestmöglich zu erreichen. Maßgeblich ist insbesondere, ob das vorgeschlagene Vorgehen zu einer besseren, wirkungsorientierten Arbeitgeberpositionierung führen wird. Das Ausführungskonzept darf insgesamt einen Umfang (Text, Grafiken, Bilder) von maximal acht (8) DIN A4-Seiten nicht überschreiten. Angaben ab Seite 9 bleiben bei der Bewertung unberücksichtigt. Eine reine Titelseite und ein Inhaltsverzeichnis, jeweils ohne inhaltliche Angaben werden bei der Seitenzählung nicht mitgerechnet. Sollte das Ausführungskonzept fehlen, führt dies zwingend zum Ausschluss des Angebots. Eine Nachforderung wird insoweit nicht erfolgen. Im Falle der Auftragserteilung ist der Auftragnehmer verpflichtet, die Leistungen entsprechend seines Ausführungskonzepts zu erbringen, soweit der Auftraggeber nicht ein davon abweichendes Vorgehen gegenüber dem Auftragnehmer geltend macht. Die in dem Ausführungskonzept enthaltenen Angaben gelten als vereinbarte Beschaffenheit. Das Ausführungskonzept wird in jedem Unterkriterium inhaltlich daraufhin bewertet, inwieweit es das von dem Auftraggeber in diesem Unterkriterium vorgegebene Ziel im Vergleich zu den entsprechenden Ausführungen in den Ausführungskonzepten der anderen Bieter erreicht. Die Punkte werden jeweils wie folgt vergeben: Es werden Punkte von 0 bis 5 vergeben, wobei 5 Punkte die bestmögliche Bewertung darstellt. Es wird beurteilt, inwieweit die vom Auftraggeber angegebenen Ziele im Falle der
--	---

	Ausführung des jeweiligen Konzepts im Vergleich bestmöglich umgesetzt werden. Die Punkteverteilung erfolgt im Rahmen einer vergleichenden Bewertung der Inhalte der verschiedenen Konzepte jeweils wie folgt: 5 Punkte: Die Angaben des Bieters zu dem jeweiligen Kriterium lassen in der prognostischen Bewertung durch den Auftraggeber im Vergleich zu den anderen noch wertbaren Angeboten zu demselben jeweiligen Kriterium eine sehr gute Leistung erwarten. 4 Punkte: Die Angaben des Bieters zu dem jeweiligen Kriterium lassen in der prognostischen Bewertung durch den Auftraggeber im Vergleich zu den anderen noch wertbaren Angeboten eine gute Leistung erwarten. 3 Punkte: Die Angaben des Bieters zu dem jeweiligen Kriterium lassen in der prognostischen Bewertung durch den Auftraggeber im Vergleich zu den anderen noch wertbaren Angeboten eine befriedigende Leistung erwarten. 2 Punkte: Die Angaben des Bieters zu dem jeweiligen Kriterium lassen in der prognostischen Bewertung durch den Auftraggeber im Vergleich zu den anderen noch wertbaren Angeboten eine ausreichende Leistung erwarten. 1 Punkt: Die Angaben des Bieters zu dem jeweiligen Kriterium lassen in der prognostischen Bewertung durch den Auftraggeber im Vergleich zu den anderen noch wertbaren
--	---

	Angeboten eine mangelhafte Leistung erwarten. 0 Punkte: Die Angaben des Bieters zu dem jeweiligen Kriterium lassen in der prognostischen Bewertung durch den Auftraggeber im Vergleich zu den anderen noch wertbaren Angeboten eine ungenügende Leistung erwarten. Die Bewertung erfolgt für jedes Unterkriterium gesondert. Die erreichten Punkte werden anschließend addiert und fließen mit der für das Zuschlagskriterium vorgesehenen Gewichtung in die Gesamtwertung ein. Soweit bei einem Unterkriterien Unter-Unterkriterien genannt sind, erfolgt eine Wertung aller Unter-Unterkriterien in dem jeweiligen Unterkriterium in der Gesamtschau. Je Unterkriterium können maximal 5 Punkte erzielt werden. Die erreichten Punkte (maximal 5 Punkte) in dem Unterkriterium 1 zum Ausführungskonzept werden multipliziert mit dem Gewichtungsfaktor 4. Insgesamt können in diesem Unterkriterium maximal 20 Punkte erreicht werden. Die erreichten Punkte (maximal 5 Punkte) in dem Unterkriterium 2 zum Ausführungskonzept werden multipliziert mit dem Gewichtungsfaktor 6. Insgesamt können in diesem Unterkriterium maximal 30 Punkte erreicht werden. Maximal können für das Zuschlagskriterium „Ausführungskonzept“ 50,00 qualitative Leistungspunkte erzielt werden. Ein Angebot muss in diesem Zuschlagskriterium mindestens 20 qualitative Leistungspunkte erzielen. Angebote, die in diesem Zuschlagskriterium nicht mindestens 20 qualitative Leistungspunkte erzielen, werden ausgeschlossen.
--	---

Art der Gewichtung (durch den Auftraggeber kann nur ein Kästchen angekreuzt werden)	☐ Fester Wert (insgesamt) ☐ Fester Wert (pro Einheit) ☒ Gewichtung ☐ Höchstanzahl erfolgreicher Angebote ☐ Mindestpunktzahl
Gewichtung (bspw. in Prozent)	50,0 %

☒ Preis(-Kriterium)

Bezeichnung des Kriteriums	Gesamtpreis (brutto)
Beschreibung des Kriteriums	Der wertungsrelevante Preis (P) ist der kalkulatorische Angebotspreis (brutto) gemäß Anlage C13 „Preisblatt_Los 2“
Art der Gewichtung (durch den Auftraggeber kann nur ein Kästchen angekreuzt werden)	☐ Fester Wert (insgesamt) ☐ Fester Wert (pro Einheit) ☒ Gewichtung ☐ Höchstanzahl erfolgreicher Angebote ☐ Mindestpunktzahl
Gewichtung (bspw. in Prozent)	30 %

5. Beschreibung der Angebotswertung

Die Wertung der Angebote erfolgt anhand nachfolgend dargestellter Bewertungsmethode nach dem besten Preis-Leistungsverhältnis:

Es hat derjenige Bieter das wirtschaftlichste Angebot abgegeben, dessen Angebot die größte **Wirtschaftlichkeitskennzahl (Z)** im Vergleich zu den anderen Angeboten aufweist.

Die Bewertung erfolgt in folgenden Schritten:

1. Ermittlung der **qualitativen Leistungspunkte (L)** des Angebots;
2. Ermittlung der **preislichen Leistungspunkte** über den **wertungsrelevanten Preis (P)** des Angebots;
3. Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots.

a) Ermittlung der qualitativen Leistungspunkte (L) des Angebots

Ermittlung der **qualitativen Leistungspunkte (L)** des Angebots (**maximal 70 qualitative Leistungspunkte**):

Erlangte Punkte für das qualitative Zuschlagskriterium „Persönliche Erfahrung des Projektteams“ multipliziert mit dem dort genannten Gewichtungsfaktor (maximal 20 qualitative Leistungspunkte) addiert mit den Punkten für das qualitative Zuschlagskriterium „Ausführungskonzept für die Umsetzung der Anforderungen aus der Leistungsbeschreibung und Rahmenvertragsvereinbarung Los 2“ multipliziert mit dem dort genannten Gewichtungsfaktor (maximal 50 qualitative Leistungspunkte).

b) Ermittlung der preislichen Leistungspunkte über den wertungsrelevanten Preis (P)

Der wertungsrelevante Preis (P) ist der **kalkulatorische Angebotspreis (brutto) gemäß Anlage 13 „Preisblatt_Los 2“**.

Maximal kann ein Bieter 30 preisliche Leistungspunkte erzielen.

Für den **kalkulatorischen Angebotspreis (brutto)** werden folgende preisliche Leistungspunkte vergeben:

Preisliche Leistungspunkte des Bieters **XY** =

30 preisliche Leistungspunkte **x**

(kalkulatorischer Angebotspreis (brutto) des günstigsten Angebots in EUR /

kalkulatorischer Angebotspreis (brutto) des Bieters **XY** in EUR)

x steht für Multiplikation

/ steht für Division

XY ist die Variable für den jeweiligen Bieter

c) Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots

Der Auftraggeber schließt den Vertrag mit dem Bieter, dessen endgültiges Angebot das wirtschaftlichste Angebot ist.

Das wirtschaftlichste Angebot ist das Angebot, das die **höchste Anzahl an Leistungspunkten** erreicht.

Insgesamt sind **maximal 100 Leistungspunkte** zu erreichen (**70 qualitative Leistungspunkte + 30 preisliche Leistungspunkte**).

Bei endgültigen Angeboten, bei denen die erreichte Anzahl an Leistungspunkten identisch ist, erhält den Zuschlag das endgültige Angebot, mit der höheren Anzahl an qualitativen Leistungspunkten. Ist auch die Anzahl der qualitativen Leistungspunkte identisch, entscheidet das Los darüber, welches endgültige Angebot den Zuschlag erhält.

6. Weitere Informationen

a) Angaben zu Mitteln der Europäischen Union

- ☐ Die Auftragsvergabe wird zumindest teilweise aus Mitteln der Europäischen Union finanziert

b) Angaben zu KMU

(Der Auftraggeber kreuzt hier nur dann an, wenn der gegenständliche Auftrag auch für Freiberufler, Selbständige, Start-Ups oder sonstige KMU besonders geeignet ist. Durch den Auftraggeber muss in diesem Fall nur eines der drei Kästchen angekreuzt werden)

- ☐ Diese Auftragsvergabe ist besonders auch geeignet für kleinste, kleine und mittlere Unternehmen (KMU)
- ☐ Freiberufler
- ☐ Selbständige
- ☐ Start-Ups
- ☐ Sonstige KMU

c) Angaben zu Optionen

Der Erwerber (Auftraggeber) behält sich das Recht vor, zusätzliche Käufe vom Auftragnehmer zu tätigen, wie hier beschrieben:

Ja, unter Beachtung von § 132 GWB.

d) Zusätzliche Angaben

--

IV. Verfahrensablauf Angebotsphase

1. Verhandlungsphase

Nach Abschluss der Wertung der Erstangebote plant der Auftraggeber eine Verhandlung.

☒ Der öffentliche Auftraggeber behält sich das Recht vor, den Auftrag auf der Grundlage der Erstangebote zu vergeben, ohne in Verhandlungen einzutreten, wenn er sich in der Auftragsbekanntmachung diese Möglichkeit vorbehalten hat.

☒ Der öffentliche Auftraggeber behält sich das Recht vor, die Verhandlungen in verschiedenen aufeinanderfolgenden Phasen abzuwickeln, um so die Zahl der Angebote, über die verhandelt wird, anhand der vorgegebenen Zuschlagskriterien zu verringern.

Grundlage der Verhandlungen mit den Bietern bilden die Erstangebote (und ggf. etwaige Folgeangebote).

Im Verhandlungsgespräch erhalten die Bieter Gelegenheit, ihr Angebot zu verbalisieren und insbesondere die erarbeiteten Herausforderungen des Projekts sowie etwaige Vertragsaspekte vorzustellen (geplant: 30 Minuten Präsentation, 30 Minuten Rückfragen / Diskussion und 30 Minuten Vertragsgespräch). In der Präsentation ist auf das Ausführungskonzept mit allen Unterkriterien einzugehen. Die genaue Zeitplanung und Ablauf der Verhandlungsgespräche werden den Bietern in der Einladung zu den Verhandlungsgesprächen mitgeteilt.

Der Bieter / die Bietergemeinschaft reicht mit dem Erstangebot die Unterlagen der Präsentation mit ein. Mit dem endgültigen Angebot sind keine Präsentationsunterlagen mehr einzureichen.

Der Auftraggeber verhandelt mit den Bietern über die von ihnen eingereichten Erstangebote mit dem Ziel, die Angebote inhaltlich zu verbessern. Dabei darf über den gesamten Angebotsinhalt verhandelt werden mit Ausnahme der vom Auftraggeber in den Vergabeunterlagen festgelegten Mindestanforderungen an die Leistungserbringung und Zuschlagskriterien (vgl. § 17 Abs. 10 VgV).

Datum und Ort der Angebotspräsentationen werden in der Angebotsaufforderung mitgeteilt. Voraussichtlich wird der Auftraggeber die Verhandlungsgespräche online abhalten.

Der Auftraggeber erwartet, dass der vom Bieter vorgesehene Projektleitung sowie die stellvertretende Projektleitung an der Angebotspräsentation und Verhandlung teilnehmen, die Präsentation mit ausgeglichen Redeanteil vortragen und zur Klärung von Fragen zur Verfügung stehen.

2. Verhandlungsvorschläge

Die Bieter werden angehalten, mit der Einreichung ihrer Erstangebote (und ggf. mit etwaigen Folgeangeboten) in dem Dokument C16 Verhandlungsvorschläge Anregungen zu machen, über welche einzelnen Teile der Leistungsbeschreibung Los 2 (B01_Los 2) und der vertraglichen Regelungen eine Verhandlung aus ihrer Sicht sinnvoll erscheint (Verhandlungsvorschläge). Hierbei sollen die Bieter ihre Anregungen jeweils wie folgt gliedern:

1. Zitat der Regelung, über die eine Verhandlung erwünscht ist;
2. konkreter alternativer Formulierungsvorschlag für diese Regelung; und
3. Begründung, warum diese Regelung in diesem Sinne verhandelt werden soll und welche Vorteile durch eine etwaige Änderung für den Auftraggeber und den Auftragnehmer entstehen würden.

Soweit ein Bieter Verhandlungsvorschläge nicht mit diesen Angaben wie dargestellt gegliedert mit seinem Erstangebot (und mit den Folgeangeboten) einreicht, hat der Bieter keinen Anspruch darauf, dass solche Verhandlungsvorschläge im Rahmen des Verhandlungstermins behandelt werden.

Soweit ein Verhandlungstermin stattfindet, wird insbesondere über die Leistungserbringung und über die Bedingungen des Vertrags verhandelt.

Die Verhandlungsgegenstände ergeben sich im Übrigen aus den Einladungsschreiben zu den Verhandlungsgesprächen. Wenn ein Bieter in beiden Losen zu Verhandlungsgesprächen eingeladen werden sollte, wird der Auftraggeber die Verhandlungstermine so festlegen, dass beide Verhandlungstermine zu beiden Losen hintereinander stattfinden.

Bei der Abgabe der (verbindlichen) **endgültigen Angebote** sind **keine Verhandlungsvorschläge** mehr einzureichen. Mit dem endgültigen Angebot sind auch **keine Präsentationsunterlagen** mehr einzureichen. Solche Verhandlungsvorschläge und / oder Präsentationsunterlagen haben für die endgültigen Angebote keine Relevanz und werden daher nicht berücksichtigt.

3. Endgültige Angebote

Im Anschluss an die Verhandlungstermine fordert der Auftraggeber die Bieter zur Abgabe der endgültigen Angebote auf.

Ausschließlich die Bieter, die an den Verhandlungsterminen teilgenommen haben, werden zur Abgabe eines endgültigen Angebots aufgefordert

Anschließend wertet der Auftraggeber die eingegangenen endgültigen Angebote auf Basis der bekanntgegebenen Zuschlagskriterien und Wertungsmethode.

4. Vorabinformation und Zuschlagserteilung

Auf der Basis des Wertungsergebnisses erfolgt die Auswahl des besten Angebotes und die (interne) Zuschlagsentscheidung. Sodann erfolgen die Vorabinformationen und der Zuschlag/Vertragsschluss nach Ablauf der Stillhaltefrist / Wartefrist.

V. Allgemeine Anforderungen an die Angebote

Die Angebote haben die geforderten Angaben, Erklärungen und Preise vollständig zu enthalten und sind rechtzeitig ausschließlich über die E-Vergabeplattform einzureichen (vgl. § 53 Abs. 7 Satz 2 VgV).

VI. Nutzungsrechte an Angebots- und Vertragsunterlagen

Der Auftraggeber erhält an sämtlichen von den Bietern im Rahmen des Vergabeverfahrens eingereichten Unterlagen (einschließlich Angebots- und Vertragsunterlagen sowie sonstigen Dokumentationen) ein einfaches, nicht ausschließliches, nicht übertragbares Recht, diese Unterlagen zu nutzen. Die Nutzung umfasst insbesondere das Recht zur Vervielfältigung, elektronischen Speicherung, analogen wie digitalen Auswertung (einschließlich automatisierter technischer Verfahren) sowie zur Weitergabe an mit dem Vergabeverfahren oder der Vertragsdurchführung befasste Personen oder Stellen (einschließlich externer Berater und Prüfinstanzen).

Das Nutzungsrecht gilt für die Dauer des Vergabeverfahrens, wenn es zu einem Vertragsschluss kommt, der anschließenden Vertragsdurchführung einschließlich etwaiger Beendigungs- und Abwicklungsmaßnahmen sowie für die Dauer gesetzlicher Dokumentations- und Aufbewahrungsrechte und -pflichten.

Eine Nutzung zu anderen Zwecken, insbesondere zur eigenständigen wirtschaftlichen Verwertung oder Veröffentlichung, ist ausgeschlossen.

VII. Checkliste Angebote

Mit dem Angebot übermitteln die Bieter / Bietergemeinschaften die vom Auftraggeber geforderten Informationen für die Prüfung und Wertung ihrer Angebote. Als **Dokument C17**

Checkliste Angebot ist eine Checkliste zur Angebotsabgabe beigelegt, die der Bieter / die Bietergemeinschaft entsprechend für sich abhaken kann, um sicherzustellen, dass sein / ihr Angebot vollständig ist. Ein nicht vollständiges Angebot kann zum Ausschluss des Angebots führen.

VIII. Anlagenverzeichnis

Datei-Nr.	Dokument
A00	Bewerbungsbedingungen
A01-1_Los 2	Verfahrensablauf Teilnahmewettbewerb Los 2
A01-2_Los 2	Zuschlagskriterien und Verfahrensablauf (Angebotsphase)_Los 2
A02	Datenschutzhinweis
A03	Verfahrensbeschreibung DTVP
B01_Los 2	Leistungsbeschreibung_Los 2
B01-1	Arbeitgebermarke
B01-2	Kampagnen-Guideline
C02	Erklärung Bewerber-_Bietergemeinschaft
C03	Checkliste Teilnahmeantrag
C04-1	Eigenerklärung zur Eignung – Ausschlussgründe
C04-2_Los 2	Eigenerklärung zur Eignung – Berufs-/Betriebshaftpflichtversicherung Los 2
C04-3_Los 2	Eigenerklärung zur Eignung – Unternehmens-Referenzen Los 2
C04-4	Eigenerklärung_EU-Verordnung_Russland VgV
C06	Verzeichnis Eignungsverleiher
C07	Verzeichnis Leistungen anderer Unternehmen

C08_Los 2	Erfahrung des Projektteams_Los 2
C10_Los 2	Rahmenvereinbarung Los 2
C10-1	Verpflichtung nach dem Verpflichtungsgesetz
C10-3	Verpflichtungserklärung IT-Ressourcen Remote
C10-4	Nutzungsbedingungen IT-Ressourcen Remote
C10-5	Verpflichtungserklärung IT-Ressourcen (vor Ort)
C10-6	Nutzungsbedingungen IT-Ressourcen (vor Ort)
C10-7	Zusätzliche Vertragsbedingungen
C10-8	Allgemeinen Vertragsbedingungen für die Ausführung von Leistungen (VOL/B) - Fassung 2003
C11_Los 2	Vereinbarung zur Auftragsverarbeitung Los 2 samt Anlagen
C12	Fragen-Antworten-Katalog
C13_Los 2	Preisblatt Los 2
C14	Informatorischer Abfragebogen
C15	Unterauftragsvergabe
C16	Verhandlungsvorschläge
C17	Checkliste Angebot
C18_Los 2	Verpflichtungserklärung anderer Unternehmen_Los 2
