



Vergabe Software für das Projektcontrolling Gesundheitscampus Köln-Merheim

**Verfahrensbedingungen
Offenes Verfahren**

I. Angaben zum Auftrag

1. Auftraggeber

Kliniken der Stadt Köln gGmbH
Neufelder Str. 34
51067 Köln

– Im Folgenden Auftraggeber –

2. Rechtliche Verfahrensbetreuung und Ansprechpartner

Rechtliche Begleitung und Ansprechpartner:

Zirngibl Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Kurfürstendamm 194
10707 Berlin

Ansprechpartner:

Rechtsanwalt Dr. Benedikt Overbuschmann
Rechtsanwältin Saskia Vahlenkamp
vergabe@zirngibl.de

Hinweis: Die Kommunikation erfolgt ausschließlich über die Vergabepattform.

3. Vorhaben und Auftrag

Nachdem eine Analyse der bestehenden Systeme funktionale Lücken im Zusammenhang mit Berichten, Frühwarnung und Fördermittel-Tracking aufgezeigt hat, hat der Auftraggeber festgestellt, dass die Komplexität des Campus-Projektes Merheim sowie die Anforderungen der Fördermittelgeber ein effektives und transparentes Controllingsystem erforderlich machen.

Zu diesem Zweck möchte der Auftraggeber die Implementierung eines IT-gestützten Systems für das Bau- und Projektcontrolling zur regelkonformen und prüfbaren Steuerung aller Projekte und Teilprojekte des neuen Gesundheitscampus am Standort Merheim beauftragen, wobei insbesondere Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Frühwarnung systemgestützt auf allen Ebenen gewährleistet sein müssen. Dabei ist sicherzustellen, dass die Integration bestehender Systeme und die Anbindung relevanter Schnittstellen reibungslos erfolgt. Dies umfasst die Übergabe und den Austausch von Kosten- und Finanzdaten, die Übermittlung von Vergabeinformationen und Beauftragungsständen. Zudem muss die Innenrevision durch lesebasierte Zugriffsrechte in die Lage versetzt werden, die Nachvollziehbarkeit und Dokumentation interner Prüfungen sicherzustellen.

II. Angaben zum Verfahren

1. Art des Verfahrens

Das vorliegende Verfahren wird unter Beachtung der vergaberechtlichen Vorschriften als Offenes Verfahren gem. § 15 VgV durchgeführt.

2. Elektronische Kommunikation

Die elektronische Vergabe wird in diesem Vergabeverfahren über die Vergabeplattform des „Deutsches Vergabeportal“ (kurz: DTVP) abgewickelt. Dies betrifft die Bereitstellung der Vergabeunterlagen sowie die Kommunikation (z.B. Bieterfragen) zwischen Vergabestelle und Bieter. Fragen- und Antwortkatalog, Änderungen und Ergänzungen (sofern mangels Erheblichkeit keine Berichtigungsbekanntmachung erfolgt) sowie Hinweise zum Vergabeverfahren werden ausschließlich über die Vergabeplattform bekanntgegeben. Auch Angebote können nur elektronisch über die dafür vorgesehene Funktion der Vergabeplattform eingereicht werden.

Der Zugang zur Bieterkommunikation, zur Information über Änderungen im laufenden Verfahren, zur Abgabe elektronischer Angebote und zum Abruf der Vergabeunterlagen erfordern eine Registrierung beim Deutschen Vergabeportal. Die kostenlose Basic-Edition ist ausreichend, um vollumfänglich an dem Vergabeverfahren teilnehmen zu können.

Die Vergabeplattform bietet für Bieter zahlreiche Hilfestellungen sowie einen technischen Support unter <https://www.dtv.de>.

Fragen zum Deutschen Vergabeportal, dem Bieter tool und andere technische Fragen sind an den Support von Cosinex zu richten. Informationen sind unter <https://support.cosinex.de> zu finden.

Der AG stellt den Beteiligten die Vergabeunterlagen nur auf der E-Vergabeplattform DTVP in elektronischer Form zur Verfügung. Die Interessenten / Bieter / Bietergemeinschaften werden aufgefordert, die Auftragsbekanntmachung und die Vergabeunterlagen unverzüglich nach Erhalt auf Vollständigkeit und auf etwaige Unklarheiten und Widersprüche zu überprüfen. Enthalten diese nach der Auffassung des Bieters / der Bietergemeinschaft Unklarheiten, Widersprüche oder Unvollständigkeiten, insbesondere solche, die Inhalt oder Vollständigkeit des Angebots betreffen, so hat der Bieter / die Bietergemeinschaft den AG umgehend darauf hinzuweisen.

Zulässige Fragen oder sonstige Anliegen das Vergabeverfahren bzw. die Vergabeunterlagen betreffend sind **ausschließlich über die genutzte E-Vergabeplattform** an den AG zu richten. Auskünfte auf andere Weise (z.B. telefonisch) werden nicht erteilt.

Interessenten / Bieter / Bietergemeinschaften sind gehalten, Fragen möglichst frühzeitig zu stellen. Die Fragen werden möglichst zeitnah durch den AG beantwortet und die Antworten allen Interessenten in anonymisierte Form zeitgleich über die E-Vergabeplattform zur Verfügung gestellt.

Es wird darauf hingewiesen, dass der Auftraggeber über die Kommunikationsfunktion der Vergabeplattform verfahrenserhebliche Erklärungen abgeben wird.

Angaben, welche die Vergabeunterlagen ergänzen oder berichtigen, **gelten ab dem Zeitpunkt der Bekanntgabe auf der E-Vergabeplattform als verbindliche Bestandteile der Vergabeunterlagen.**

3. Änderungen/Ergänzungen der Vergabeunterlagen

Sofern während des Vergabeverfahrens Änderungen an den Vergabeunterlagen vorgenommen oder zusätzliche Informationen bereitgestellt werden, erfolgt dies ausschließlich auf elektronischem Weg über die Vergabeplattform (sofern mangels Erheblichkeit keine Berichtigungsbekanntmachung erfolgt). Die potenziellen Bieter werden hierüber nur gesondert informiert, wenn sie sich auf der Vergabeplattform registrieren. Anderenfalls obliegt es den potenziellen Bietern selbst, regelmäßig zu prüfen, ob auf der Vergabeplattform neue Informationen zum Verfahren bereitstehen.

4. Losaufteilung und Nebenangebote

Eine Losaufteilung findet nicht statt. Nebenangebote sind nicht zugelassen.

5. Keine Vergütung der Angebote

Für die Beteiligung an diesem Vergabeverfahren wird von dem Auftraggeber keine Aufwandsentschädigung gewährt. Die von den Unternehmen vorgelegten Unterlagen gehen in das Eigentum des Auftraggebers über, werden jedoch nur im Rahmen des Vergabeverfahrens bzw. für Prüfungen von Aufsichtsbehörden verwendet.

6. Mindestlohn (MiLoG)

Der Auftragnehmer verpflichtet sich mit der Abgabe des Angebots für den Fall der Zuschlagserteilung stets die Vorgaben des Mindestlohngesetzes (MiLoG) einzuhalten, insbesondere seine Beschäftigten rechtzeitig nach dem MiLoG zu entlohnen. Beauftragt der Auftragnehmer zum Zwecke der Durchführung des Vertrages Unterauftragnehmer oder Verleiher, verpflichtet er sich, diese wiederum zur Einhaltung der Vorgaben nach dem MiLoG zu verpflichten. Gleiches gilt für von diesen Unterauftragnehmern beauftragte Unterauftragnehmer oder Verleiher. Die Einhaltung der Vorgaben des MiLoG hat der Auftragnehmer dem AG durch Vorlage geeigneter Unterlagen nachzuweisen. Auf Verlangen des AG hat der Auftragnehmer diese Unterlagen unverzüglich vorzulegen. Der Auftragnehmer stellt den AG von

allen Ansprüchen seiner Beschäftigten, der Beschäftigten der von ihm beauftragten Unterauftragnehmer und Verleiher oder der Beschäftigten der von diesem Unterauftragnehmer beauftragten Unterauftragnehmer oder Verleiher, frei.

Mit Abgabe des Angebots und Vertragsschluss garantiert der Auftragnehmer, dass er nicht gem. §19 Abs. 1 MiLoG von der Vergabe öffentlicher Aufträge ausgeschlossen ist.

7. Vertraulichkeit der Informationen und Verfahrensintegrität

Fragen zum Verfahren oder zum Projekt sind über das Vergabeportal an den Auftraggeber zu richten. Es ist nicht gestattet, zusätzliche oder vertrauliche Informationen über das Verfahren vom Auftraggeber oder dessen Beratern zu erlangen. Ausgenommen sind Informationen, die öffentlich zugänglich sind oder allen interessierten Unternehmen durch den Auftraggeber zugänglich gemacht werden. Sämtliche Vergabeunterlagen sind vertraulich zu behandeln und nur für den eigenen Gebrauch. Sie dürfen nicht an Dritte weitergegeben und für sachfremde Zwecke verwendet werden.

8. Eignungsleihe

Wenn ein Bieter die Kapazitäten eines anderen Unternehmens im Hinblick auf die erforderliche wirtschaftliche und finanzielle oder die technische und berufliche Leistungsfähigkeit in Anspruch nehmen will, gilt § 47 VgV. Der Auftraggeber überprüft in diesem Fall im Rahmen der Eignungsprüfung, ob die Unternehmen, deren Kapazitäten der Bieter für die Erfüllung bestimmter Eignungskriterien in Anspruch nehmen will, die entsprechenden Eignungskriterien erfüllen und ob Ausschlussgründe vorliegen. Sollte diese Prüfung ergeben, dass ein anderes Unternehmen ein entsprechendes Eignungskriterium nicht erfüllt oder dass zwingende oder fakultative Ausschlussgründe nach §§ 123, 124 GWB vorliegen, muss der Bieter dieses innerhalb einer von dem Auftraggeber noch zu bestimmenden Frist ersetzen. Für den Fall, dass ein Bieter die Kapazitäten eines anderen Unternehmens im Hinblick auf die erforderliche wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit in Anspruch nehmen will, verlangt der Auftraggeber zudem eine entsprechende gemeinsame Haftung des Bieters und des anderen Unternehmens für die Auftragsausführung. Im Fall der Eignungsleihe sind die in den Vergabeunterlagen enthaltenen Formblätter „Formular – Erklärung zur Eignungsleihe“ und „Formular – Verpflichtungserklärung des Eignungsverleihers“ zwingend zu verwenden.

9. Unterauftragnehmer

Sollte ein Bieter zum Nachweis der Eignungsanforderungen bestimmte Teilleistungen im Rahmen der ausgeschriebenen Leistungen an einen Unterauftragnehmer weitervergeben, gilt § 36 VgV, sodass der Unterauftragnehmer zu benennen ist und nachzuweisen ist, dass dem Bieter die Mittel des Unterauftragnehmers zur Verfügung stehen. Die Formblätter „Formular – Erklärung zur Unterauftragsvergabe“ und „Formular – Verpflichtungserklärung des Unterauftragnehmers“ sind in den Vergabeunterlagen enthalten und sind zwingend zu verwenden.

10. Voraussichtlicher Zeitplan

Angebotsfrist	20.07.2026
Präsentation des Produktes	1–2 Wochen nach Ende der Angebotsfrist
Geplanter Zuschlag und Vertragsbeginn	August 2026

III. Angebote

1. Einreichung der Angebote

Mit dem Angebot ist die Eignung gemäß den Vorgaben in Ziff. 5.1.9. der Auftragsbekanntmachung nachzuweisen.

Die Einreichung der Angebote ist bis zum

20.07.2026, 12:00 Uhr

ausschließlich elektronisch in Textform über die dafür vorgesehene Funktion der Vergabeplattform „DTVP“ ohne fortgeschrittene/qualifizierte Signatur/Siegel einzureichen.

Auf postalischem Wege, per E-Mail oder die Kommunikationsfunktion des Vergabeportals übermittelte Angebote sind nicht zugelassen. Das Angebot muss vollständig und in all seinen Bestandteilen in deutscher Sprache abgefasst sein.

Das Angebot besteht aus den folgenden Unterlagen:

- Formular – Allgemeine Unternehmensdarstellung I Firmenprofil
- Formblatt Eignung
- Formular – Erklärung zur Betriebshaftpflichtversicherung
- Formular – Erklärung Russland
- Leistungsbeschreibung (ausgefüllte Spalte „Erfüllt (Ja/Nein)“)
- Zertifizierung gemäß ISO/IEC 27001 oder gleichwertige Zertifizierung
- Kurzdarstellungen der Referenzen (eigene Unterlage)
- Bietererklärung 1 – Preisblatt
- Bietererklärung 2 – Konzept zur Funktionalität des angebotenen Produkts (eigene Unterlage)
- Bietererklärung 3 – Konzept Service Level (eigene Unterlage)
- Bietererklärung 4 – Implementierungskonzept (eigene Unterlage)
- ggf. Formular – Erklärung der Bietergemeinschaft (falls einschlägig)
- ggf. Formular – Erklärung zur Eignungslleihe und Formular – Verpflichtungserklärung des Eignungsverleihers (falls einschlägig)

- ggf. Formular – Erklärung zur Unterauftragsvergabe und Formular – Verpflichtungserklärung des Unterauftragnehmers (falls einschlägig)

Das Angebot muss vollständig sein und die in der Bekanntmachung geforderten Angaben und Erklärungen enthalten.

Eine Unterzeichnung der Unterlagen ist nicht notwendig. Wichtig ist jedoch, dass im Unterzeichnungsfeld der Name des Unternehmens und der Person angegeben werden, die die Erklärung für dieses abgibt.

Bei Bietergemeinschaftserklärungen bzw. Verpflichtungserklärungen von Unterauftragnehmern muss erkennbar sein, dass diese Erklärungen vom Bietergemeinschaftspartner bzw. Unterauftragnehmer abgegeben wurden (z.B. werden diese Erklärungen von den Bietergemeinschaftsmitgliedern bzw. Unterauftragnehmern unter Angabe desjenigen, welcher die Erklärung abgibt, eingescannt mit dem Angebot eingereicht). Erfolgt die Bildung einer Bietergemeinschaft bzw. der Einsatz von Unterauftragnehmern im Zuge der Eignungsleihe, sind diese als Einheit zu betrachten und unterliegen den gleichen Wertungskriterien wie ein einzelner Bieter, d.h. es kommt hinsichtlich der geforderten Leistungsfähigkeit auf die Gesamtkapazität des Angebots an.

Die Angebotsfrist ist eine Ausschlussfrist und endet mit Ablauf der als Einreichungstermin festgesetzten Uhrzeit. Verspätet eingegangene Angebote werden gemäß § 57 Abs. 1 Nr. 1 VgV von der Wertung ausgeschlossen. Das Risiko des fristgerechten Zugangs trägt der Bieter. Bis zum Ablauf der Angebotsfrist können die Angebote über die Vergabeplattform zurückgezogen werden.

2. Bieterfragen

Der Auftraggeber erteilt Auskünfte zu Bieterfragen. Die Bieter haben sich unmittelbar nach Erhalt der Vergabeunterlagen über deren Vollständigkeit zu versichern. Die Bieter werden gebeten, Bieterfragen und -hinweise **spätestens 5 Kalendertage vor Ablauf der Angebotsfrist** ausschließlich über die Kommunikationsfunktion der Vergabeplattform einzureichen. Nicht rechtzeitig eingereichte Bieterfragen und -hinweise behält sich der Auftraggeber vor, nicht zu beachten.

Der Fragen- und Antwortkatalog wird Bestandteil der Vergabeunterlagen.

3. Prüfung der Angebote

Die Prüfung der Angebote erfolgt in einem dreistufigen Verfahren.

a) Formalprüfung

Zunächst wird geprüft, ob die Angebote den formalen Anforderungen des § 53 VgV genügen. Sofern dies nicht der Fall ist, kann das Angebot nicht mehr berücksichtigt werden. Der Auftraggeber

behält sich jedoch vor, den betreffenden Bieter unter Einhaltung der Grundsätze der Transparenz und Gleichbehandlung aufzufordern, fehlende, unvollständige oder fehlerhafte Unterlagen nachzureichen, zu vervollständigen oder zu korrigieren.

b) Eignungsprüfung

Anschließend wird beurteilt, ob der Bieter nach den vorgelegten Erklärungen und Nachweisen grundsätzlich geeignet ist, die in Rede stehenden Leistungen ordnungsgemäß zu erbringen. Hierbei werden die wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit sowie technische und berufliche Leistungsfähigkeit der Bieter geprüft.

Die vorgelegten Nachweise und Erklärungen müssen die folgenden Mindestanforderungen erfüllen:

- Eine Eigenerklärung darüber, dass keine Ausschlussgründe nach §§ 123 und 124 GWB vorliegen. Hierfür ist das „Formblatt Eignung“ zu verwenden.
- Eine Eigenerklärung zum Umsatz des Bieters der letzten drei Geschäftsjahre (2025, 2024 und 2023). Dabei ist Voraussetzung, dass der Bieter mindestens drei Jahre existiert. Weitere Voraussetzung ist, dass der durchschnittliche Unternehmensumsatz der letzten drei Geschäftsjahre (2025, 2024 und 2023) mindestens 1.000.000 € netto (gerundet) beträgt. Für die Angaben ist das „Formblatt Eignung“ zu verwenden.
- Nachweis der Zertifizierung gemäß ISO/IEC 27001 oder einer gleichwertigen Zertifizierung. In Bezug auf die Anforderung der ISO/IEC 27001-Zertifizierung oder einer gleichwertigen Zertifizierung reicht es aus, wenn der Bieter spätestens zum Zeitpunkt der Zuschlagserteilung über eine entsprechende Zertifizierung verfügt. Sollte die Zertifizierung zum Zeitpunkt der Abgabe der Angebote noch nicht vorliegen, ist dies in den Unterlagen zu vermerken und der Zeitpunkt des Erhalts der Zertifizierung zu benennen. Es ist ein Zertifikat einzureichen sowie für die Angaben das „Formblatt Eignung“ zu verwenden.
- Eine Eigenerklärung bezüglich der „Russland-Sanktionen“ (Selfdeclaration – (EU) Nr. 833-2014). Für die Angabe ist das „Formular – Erklärung Russland“ zu verwenden.
- Eine Eigenerklärung über das Vorliegen einer Berufs- bzw. Betriebshaftpflichtversicherung in Höhe von mindestens 2.000.000 EUR für Personenschäden und mindestens 2.000.000 EUR für Sach- und Vermögensschäden je Versicherungsfall oder eine Eigenerklärung, dass im Fall der angekündigten Auftragserteilung eine Betriebshaftpflichtversicherung mindestens mit den entsprechenden Deckungssummen pro Versicherungsfall unverzüglich und noch vor Zuschlagserteilung abgeschlossen wird. Hierzu ist das Formular "Formular – Erklärung zur Betriebshaftpflichtversicherung" zu verwenden.

- Eine Eigenerklärung über das Vorliegen von mindestens 2 Referenzen, die folgende Mindestanforderungen erfüllen:
 - Referenz über die Lieferung und den Betrieb einer Software,
 - mit Gesamtkosten von mindestens 50.000 Euro netto,
 - Abschluss der Referenzleistung während der letzten fünf Jahre, gerechnet vom Zeitpunkt des Ablaufs der Frist zur Einreichung der Angebote (vollständig erbracht).

Für jede Referenz ist eine aussagekräftige Kurzdarstellung auf eigener Unterlage (jeweils maximal 1 DIN A4-Seiten, Schriftgröße 12, Zeilenabstand 1,5) einzureichen. Die Kurzdarstellung muss mindestens folgende Angaben enthalten:

- Name und Gegenstand der Referenzleistung,
- Angabe des Auftraggebers unter namentlicher Nennung eines Ansprechpartners mit Telefonnummer und/oder E-Mail-Adresse,
- Kurzbeschreibung der vom Bieter erbrachten Leistungen,
- Angabe der Kosten (gerundet auf volle 10.000 EUR),
- Zeitraum der Leistungserbringung,
- Angabe, ob es sich bei dem Auftraggeber der Referenz um einen öffentlichen Auftraggeber i. S. d. § 99 GWB handelt,
- Angabe, ob mit der angegebenen Referenzsoftware Fördermittel verwaltet wurden.

Es ist zu beachten, dass Referenzen verifizierbar sein müssen und aus diesem Grund eine Benennung mit den o.g. Angaben vom Auftraggeber gefordert ist. Sofern diese Referenzen nicht öffentlich zugänglich sind, ist ggf. die Zustimmung des jeweiligen Auftraggebers einzuholen. Der Auftraggeber wird diese Referenzunterlagen ausschließlich für dieses Verfahren verwenden.

- Sofern sich Bietergemeinschaften beteiligen, ist zusätzlich eine Bietergemeinschaftserklärung mit dem Angebot vorzulegen. Dafür ist zwingend das in den Vergabeunterlagen enthaltene Formblatt „Formular – Erklärung der Bietergemeinschaft“ zu verwenden. Bei Beteiligung einer Bietergemeinschaft ist von allen Mitgliedern der Bietergemeinschaft eine unterschriebene Erklärung über die gesamtschuldnerische Haftung im Auftragsfall unter Benennung eines bevollmächtigten Vertreters einzureichen. Die bisher genannten Nachweise sind in diesem Fall von jedem Mitglied der Bietergemeinschaft vorzulegen.

c) Angebotsprüfung

Die Erstangebote werden sodann anhand der unten dargestellten und erläuterten Bewertungskriterien durch ein Gremium des Auftraggebers bewertet. Bei Erstellung der verlangten Bietererklärungen sind die Vorgaben des Vertrages zu beachten. Die Angaben in den Bietererklärungen dürfen den vertraglichen Regelungen nicht widersprechen. **Es wird ausdrücklich darauf hingewie-**

sen, dass ein Abweichen des einzureichenden Angebotes von den beigelegten Vertragsunterlagen oder diesen Verfahrensbedingungen zum Ausschluss aus dem Verfahren führt. Die Angebote müssen verbindlich und zuschlagsfähig sein.

Auf dieser Grundlage wird sodann eine Gesamtwertung erstellt.

d) Benachrichtigung und Zuschlagserteilung

Nach Prüfung und Wertung der Angebote wird der Auftraggeber die nicht berücksichtigten Bieter über die geplante Zuschlagserteilung informieren. Nach Ablauf einer Stillhaltefrist wird der Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt.

IV. Wertung der Angebote

Das wirtschaftlichste Angebot des Vergabeverfahrens wird nach den folgenden Kriterien ermittelt:

	Punkte gem. Bewertungsschlüssel	Gewichtungsfaktor	Maximalpunktzahl (max. Punkte x Faktor)
Preis (Gewichtung: 30%)			
Bietererklärung 1:			
a) Lizenzpauschale pro Jahr	10	15	150
b) Preis für jede zusätzliche Lizenz (optionale Leistung)	10	5	50
c) Preis für initiale Leistungen	10	3	30
d) Preis für sonstige Leistungen	10	3	30
e) Stundenverrechnungssätze (optionale Leistung)	10	2	20
f) Preis für zusätzliche Schulungsmaßnahmen (optionale Leistung)	10	2	20
<i>Zwischensumme Bietererklärung 1</i>		<i>30</i>	<i>300</i>
Qualität (Gewichtung: 70%)			
Bietererklärung 2: Funktionalität des angebotenen Produkts			
a) Konzept zur Funktionalität des angebotenen Produkts	10	20	200
b) Präsentation des angebotenen Produkts	10	10	100
<i>Zwischensumme Bietererklärung 2</i>		<i>30</i>	<i>300</i>
Bietererklärung 3: Konzept Service Level	10	20	200
Bietererklärung 4: Implementierungskonzept	10	20	200
Zwischensumme Qualität		70	700
Gesamtergebnis		100	1000

Das Angebot mit der höchsten Gesamtpunktzahl der gewichteten Punkte stellt das wirtschaftlichste Angebot dar.

Die Punktzahlen der einzelnen Wertungskriterien werden wie folgt ermittelt:

1. Wertung der preislichen Kriterien (Bietererklärung 1 – Preisblatt)

(Wertungsgewichtung 30 %)

Sämtliche im Preisblatt anzugebende Teilpauschalen werden verbindlicher Vertragsbestandteil und Grundlage der Vergütung. Die Preise sind ausschließlich in vollen Eurobeträgen (ohne Cent) anzugeben. Die angebotenen Preise sind Grundlage der Wertung der Angebote.

a) Wertung der Lizenzpauschale pro Jahr

(Wertungsgewichtung 15 %)

Im Preisblatt ist im Feld E11 der Preis für die Softwarelizenz als Software as a Service **pro einzelne Lizenz pro Jahr** als Nettowert (ohne Umsatzsteuer) inklusive Nebenkosten anzugeben.

Der niedrigste Lizenzkostenwert erhält 10 Punkte. Für die preislich nachfolgenden Lizenzkosten wird die Punktzahl wie folgt bestimmt:

$$\text{Punktzahl Bieter XY} = \frac{\text{niedrigste Lizenzkosten} * 10}{\text{Lizenzkosten Bieter XY}}$$

Die Ergebnisse werden auf zwei Nachkommastellen gerundet. Die errechnete Punktzahl wird mit der Gewichtungszahl multipliziert. Die gewichteten Punkte gehen in die Gesamtwertung ein.

b) Wertung Preis für jede zusätzliche Lizenz (optionale Leistung)

(Wertungsgewichtung 5 %)

Im Preisblatt ist im Feld E12 der Preis **für jede zusätzliche Lizenz pro Jahr** als Nettowert (ohne Umsatzsteuer) inklusive Nebenkosten anzugeben. Es handelt sich hierbei um eine optionale Leistung, für die keine Abnahmeverpflichtung besteht.

Der niedrigste Wert für jede zusätzliche Lizenz erhält 10 Punkte. Für die preislich nachfolgenden Werte für jede zusätzliche Lizenz wird die Punktzahl wie folgt bestimmt:

$$\text{Punktzahl Bieter XY} = \frac{\text{niedrigster Wert für jede zusätzliche Lizenz} * 10}{\text{Wert für jede zusätzliche Lizenz Bieter XY}}$$

Die Ergebnisse werden auf zwei Nachkommastellen gerundet. Die errechnete Punktzahl wird mit der Gewichtungszahl multipliziert. Die gewichteten Punkte gehen in die Gesamtwertung ein.

c) Wertung Preis für initiale Leistungen

(Wertungsgewichtung 3 %)

Im Preisblatt ist im Feld E14 der Preis **für die initialen Leistungen** als Nettowert (ohne Umsatzsteuer) inklusive Nebenkosten anzugeben.

Der niedrigste Preis erhält 10 Punkte. Für die preislich nachfolgenden Teilpauschalen wird die Punktzahl wie folgt bestimmt:

$$\text{Punktzahl Bieter XY} = \frac{\text{Niedrigster Preis} * 10}{\text{Preis Bieter XY}}$$

Die Ergebnisse werden auf zwei Nachkommastellen gerundet. Die errechnete Punktzahl wird mit der Gewichtungszahl multipliziert. Die gewichteten Punkte gehen in die Gesamtwertung ein.

d) Wertung Preis für sonstige Leistungen

(Wertungsgewichtung 3 %)

Im Preisblatt ist im Feld E16 der Preis für **sonstige Leistungen und deren Kosten pro Jahr** als Nettowert (ohne Umsatzsteuer) inklusive Nebenkosten anzugeben.

Der niedrigste Preis erhält 10 Punkte. Für die preislich nachfolgenden Teilpauschalen wird die Punktzahl wie folgt bestimmt:

$$\text{Punktzahl Bieter XY} = \frac{\text{Niedrigster Preis} * 10}{\text{Preis Bieter XY}}$$

Die Ergebnisse werden auf zwei Nachkommastellen gerundet. Die errechnete Punktzahl wird mit der Gewichtungszahl multipliziert. Die gewichteten Punkte gehen in die Gesamtwertung ein.

e) Wertung Stundenverrechnungssätze (optionale Leistung)

(Wertungsgewichtung 2 %)

Im Preisblatt ist im Feld E22 der Preis **für Stundenverrechnungssätze** als Nettowert (ohne Umsatzsteuer) inklusive Nebenkosten anzugeben. Es handelt sich hierbei um eine optionale Leistung, für die keine Abnahmeverpflichtung besteht.

Der niedrigste Stundenverrechnungssatz erhält 10 Punkte. Für die preislich nachfolgenden Stundenverrechnungssatz wird die Punktzahl wie folgt bestimmt:

$$\text{Punktzahl Bieter XY} = \frac{\text{niedrigster Stundenverrechnungssatz} * 10}{\text{Stundenverrechnungssatz Bieter XY}}$$

Die Ergebnisse werden auf zwei Nachkommastellen gerundet. Die errechnete Punktzahl wird mit der Gewichtungszahl multipliziert. Die gewichteten Punkte gehen in die Gesamtwertung ein.

f) Wertung Preis für zusätzliche Schulungsmaßnahmen (optionale Leistung)

(Wertungsgewichtung 2 %)

Im Preisblatt ist im Feld E23 der Preis **für zusätzliche Schulungsmaßnahmen** als Nettowert (ohne Umsatzsteuer) inklusive Nebenkosten anzugeben. Es handelt sich hierbei um eine optionale Leistung, für die keine Abnahmeverpflichtung besteht.

Der niedrigste Preis für zusätzliche Schulungsmaßnahmen erhält 10 Punkte. Für die preislich nachfolgenden Preise für zusätzliche Schulungsmaßnahmen wird die Punktzahl wie folgt bestimmt:

$$\text{Punktzahl Bieter XY} = \frac{\text{niedrigster Preis für zusätzliche Schulungsmaßnahmen} * 10}{\text{Preis für zusätzliche Schulungsmaßnahmen Bieter XY}}$$

Die Ergebnisse werden auf zwei Nachkommastellen gerundet. Die errechnete Punktzahl wird mit der Gewichtungszahl multipliziert. Die gewichteten Punkte gehen in die Gesamtwertung ein.

2. Wertung der qualitätsbezogenen Kriterien

(Wertungsgewichtung 70 %)

Bei der Wertung der qualitätsbezogenen Kriterien der Ziffern 2) a) aa), 2) b) und 2) c) übt der Auftraggeber seinen Beurteilungsspielraum aus und nimmt eine entsprechende Bewertung der eingereichten Unterlagen vor.

Der Auftraggeber wird dabei jeweils folgende Methodik der Punktevergabe anwenden:

- **0 Punkte:** Ungenügende Leistungserwartung. Auf Grundlage der Darstellung ist von einem sehr geringen Erfüllungsgrad in Bezug auf die Leistungserwartung auszugehen. Durch die Angaben konnte nicht nachgewiesen werden, dass mit einer Leistungserbringung gemäß Vertrag und Leistungsbeschreibung zu rechnen ist. (Ausführungen fehlen vollständig oder sind gänzlich unbrauchbar und erfüllen somit die geforderten Anforderungen nicht)
- **2 Punkte:** Mangelbehaftete Leistungserwartung. Auf Grundlage der Darstellung ist von einem geringen Erfüllungsgrad in Bezug auf die Leistungserwartung auszugehen. Durch die Angaben konnte nur sehr eingeschränkt nachgewiesen werden, dass mit einer Leistungserbringung gemäß Vertrag und Leistungsbeschreibung zu rechnen ist. (Ausführungen weisen in mehreren Punkten gewichtige Schwächen auf und erfüllen somit die geforderten Anforderungen nur unzureichend).
- **4 Punkte:** Mittelmäßige Leistungserwartung. Auf Grundlage der Darstellung ist von einem befriedigenden Erfüllungsgrad in Bezug auf die Leistungserwartung auszugehen. Durch die Angaben konnte nur sehr eingeschränkt nachgewiesen werden, dass mit einer Leistungserbringung gemäß Vertrag und Leistungsbeschreibung zu rechnen ist. (Ausführungen weisen in mehr als 4 Punkten

kleinere und/oder in einem Punkt gewichtige Schwächen auf und erfüllen somit die geforderten Anforderungen nur teilweise).

- **6 Punkte:** Gute Leistungserwartung. Auf Grundlage der Darstellung ist von einem überdurchschnittlichen Erfüllungsgrad in Bezug auf die Leistungserwartung auszugehen. Durch die Angaben konnte überwiegend nachgewiesen werden, dass mit einer Leistungserbringung gemäß Vertrag und Leistungsbeschreibung zu rechnen ist. (Ausführungen weisen in 3-4 Punkten kleinere Schwächen auf und erfüllen somit die geforderten Anforderungen mit Abstrichen).
- **8 Punkte:** Sehr gute Leistungserwartung. Auf Grundlage der Darstellung ist von einem sehr hohen Erfüllungsgrad in Bezug auf die Leistungserwartung auszugehen. Durch die Angaben konnte weitestgehend nachgewiesen werden, dass mit einer Leistungserbringung gemäß Vertrag und Leistungsbeschreibung zu rechnen ist. (Ausführungen weisen in 1-2 Punkten kleinere Schwächen auf und erfüllen somit die geforderten Anforderungen zum ganz überwiegenden Teil).
- **10 Punkte:** Hervorragende Leistungserwartung. Auf Grundlage der Darstellung ist von einem optimalen Erfüllungsgrad in Bezug auf die Leistungserwartung auszugehen. Durch die Angaben konnte einwandfrei nachgewiesen werden, dass mit einer Leistungserbringung gemäß Vertrag und Leistungsbeschreibung zu rechnen ist. (Ausführungen weisen keine Schwächen auf und erfüllen die geforderten Anforderungen vollumfassend und uneingeschränkt).

Der Auftraggeber schließt Angebote aus, bei denen mindestens eines der qualitätsbezogenen Wertungskriterien mit 0 Punkten bewertet wurde.

a) Wertung Funktionalität des angebotenen Produkts (Bietererklärung 2)

(Wertungsgewichtung 30 %)

aa) Konzept zur Funktionalität des angebotenen Produkts

(Wertungsgewichtung 20 %)

Vorzulegen ist ein Konzept zur Funktionalität des angebotenen Produkts, auf maximal 15 Seiten DIN A4 (Schriftgröße 12, Zeilenabstand 1,5). In dem Konzept ist die Funktionalität des angebotenen Systems im Bereich Kosten- und Projektcontrolling bei Großprojekten zu beschreiben. Darzustellen sind insbesondere:

- **Projektverständnis:**
 - Darstellung der Funktionsweise des Systems
 - Beschreibung der Verwaltung von (Teil-)Projekten, Gewerken und deren Kennzahlen
 - Möglichkeiten zur Differenzierung nach Finanzierungsarten (Eigen-, Förder-, Drittmittel)
- **Systematische Erfassung / Methodik:**
 - Abbildung der Kostenstruktur gemäß DIN 276 (nach Gewerken, Eigen-/Fördermitteln)
 - Prognosemethoden (z.B. Hochrechnungen, Szenarien, Forecasts)
 - Steuerungsinstrumente wie Soll-Ist-Vergleiche und Frühwarnsysteme

- **Berichtswesen und Auswertungen:**

- Abbildung verschiedener Rechnungsarten, Zuordnung zu Projekten/Teilprojekten und Finanzierungsarten
- Bereitstellung von Reports für unterschiedliche Zielgruppen (strategisch, taktisch, operativ)
- Integration mit externen Systemen (z. B. SAP) und Import/Export-Funktionen

- **Transparenz:**

- Darstellung der Funktionen zur Verwaltung von Aufträgen, Nachträgen und deren Auswirkungen auf Kosten und Budgets
- Nachvollziehbarkeit von Änderungen und Protokollierung aller relevanten Änderungen

Sofern der Bieter mehr Seiten einreicht, werden nur die ersten 15 Seiten bei der Wertung berücksichtigt.

Die Punkte werden zunächst für jedes Unterkriterium wie unter Ziffer IV. 2. dargestellt vergeben, sodass für jedes Unterkriterium maximal 10 Punkte erzielt werden können. Sodann wird die für jedes Unterkriterium erreichte Punktzahl mit der Gewichtung von je 25 % pro Unterkriterium multipliziert. Anschließend werden die vier so errechneten Punktzahlen addiert und schließlich mit der Gewichtungszahl multipliziert. Die gewichteten Punkte gehen in die Gesamtwertung ein.

bb) Präsentation des angebotenen Produkts

(Wertungsgewichtung 10 %)

Nach Ablauf der Angebotsfrist werden die Bieter, die ein wertbares, fristgerechtes und formal ordnungsgemäßes Angebot eingereicht haben und nach den übrigen Bewertungskriterien in der Rangfolge auf Platz 1 bis 5 liegen, auf Grundlage der eingereichten Angebotsunterlagen aufgefordert, dem Auftraggeber das jeweils angebotene System vorzustellen. Diese Präsentation kann nach dem Ermessen des Auftraggebers per Videokonferenz oder im Rahmen einer Präsenzveranstaltung durchgeführt werden. Als Videokonferenz würde der Dienst „MS-Teams“ verwendet werden. Für die Präsentation wird je Bieter ca. 1 Stunde vorgesehen.

Nimmt ein Bieter die Aufforderung zur Präsentation des angebotenen Produkts nicht an, wird sein Angebot vom weiteren Verfahren ausgeschlossen.

Im Rahmen der Präsentation gibt der Bieter dem Auftraggeber die Möglichkeit, die vom Bieter angebotene Leistung in der Anwendung kennenzulernen, indem der Bieter dem Auftraggeber das angebotene System voll funktionsfähig vorführt. Die Präsentation wird seitens des Auftraggebers als Grundlage für die Wertungsentscheidung dokumentiert bzw. im Falle einer Videokonferenz aufgezeichnet.

Die Präsentation erfolgt in einer Schulungs-, Demo- oder anonymisierten Referenzumgebung.
Die Datenwahl ist frei; reale Daten sind zu anonymisieren.

Folgende Test-Cases müssen im Rahmen der Präsentation zwingend vorgestellt werden:

- **Test-Case 1: Projektstruktur, Budgetierung, Forecast & Cockpit**
 - Projekt- und Teilprojektstruktur
 - Kostenstruktur (z. B. DIN 276, Gewerke, Eigen-/Fördermittel)
 - Budgetierung, Forecast / Prognose, Soll-Ist-Vergleiche
 - Mittelabfluss und Frühwarnmechanismen
 - Projekt-Cockpit / Dashboards und Berichte
- **Test-Case 2: Auftrag & Schnittstelle Vergabe***
 - Anlage eines Auftrags mit Projekt- und Kostenbezug
 - Übernahme von Vergabeinformationen in das Auftragsmanagement
 - Änderungen (z. B. Nachträge) und Auswirkungen auf Forecast
 - Rollenbasierte Workflows und lückenlose Historie
- **Test-Case 3: Rechnung, ERP-Schnittstelle & Berichtswesen***
 - Erfassung / Import einer Rechnung
 - Splittung (Teilprojekte, Finanzierungsarten)
 - Rechnungsprüfung und Freigabe
 - Übergabe der Rechnungsdaten an das Finanzsystem (ERP)
 - Rückmeldung von Zahlungsstatus und -datum*
 - Fortschreibung des Forecasts sowie Berichte und Exporte

** Da im Testsystem keine produktiven Schnittstellen (ERP sowie Einkauf/Aufträge) verfügbar sind, sind die Funktionen „ERP-Übergabe“, „Zahlungsstatus“ sowie die Schnittstelle aus Einkauf/Aufträgen anhand einer systemseitigen Simulation oder Konfigurationsdarstellung nachzuweisen; reine Präsentationen ohne Systembezug werden nicht berücksichtigt.*

Die Bewertung der Präsentation erfolgt durch ein Gremium des Auftraggebers, das für den gesamten Zeitraum der Präsentationen unverändert bleibt. Die Präsentation dient ausschließlich der wertenden Überprüfung der Leistungsfähigkeit der angebotenen Software im Hinblick auf die in der Leistungsbeschreibung geforderten Funktionen und die praktische Nutzbarkeit für den Auftraggeber. Die Bewertung erfolgt jeweils nach den folgenden Kriterien:

- **Benutzerfreundlichkeit der Oberfläche:** (Bedienbarkeit, Übersichtlichkeit, Modernität und Konsistenz): Bewertet wird, wie intuitiv sich typische Use Cases bedienen lassen (z. B. Anlage eines Projekts mit Teilprojekten, Anlage eines Auftrags, Nachtragsbearbeitung, Rechnungsprüfung)? Wie übersichtlich sind Masken, Navigation und Such-/Filterfunktionen? (Gewichtung des Unterkriteriums 30 %)

- **Passgenauigkeit zu definierten „MUSS“-Kriterien gemäß Leistungsbeschreibung:** Bewertet wird, ob die in der Leistungsbeschreibung genannten MUSS-Anforderungen erkennbar im System gezeigt und plausibel nachgewiesen wurden (inkl. kritischer Themen wie DIN 276, Mittelabflussplanung sowie rollenbasierte Prozesse (z. B. Freigaben). (Gewichtung des Unterkriteriums 20 %)
- **Qualität und Aussagekraft der bereitgestellten Berichte und Auswertungen:** Wie gut unterstützt die Lösung das Projektcontrolling (Statusberichte, Bauausgabebuch, Mittelabflusspläne, Soll-Ist-Vergleiche, KPI-Auswertungen)? Sind Auswertungen verständlich, ausreichend detailliert und für den AG plausibel konfigurierbar? (Gewichtung des Unterkriteriums 10 %)
- **Integration und technische Passfähigkeit:** Wie konkret und nachvollziehbar werden die geforderten Schnittstellen (insb. zu Vergabe-/Rechnungssystemen und SAP) dargestellt? Erscheint der Integrationsaufwand realistisch beherrschbar? (Gewichtung des Unterkriteriums 20 %)
- **Qualität der Anleitung während der Präsentation** (Verständnis der Fachprozesse und Präsentationsqualität): Zeigt der Bieter, dass er die spezifischen Prozesse des Projektcontrollings (insb. im Bau-/Gesundheitscampus-Kontext) versteht und Funktionen anhand realitätsnaher Abläufe erklärt? Ist die Präsentation klar strukturiert und insgesamt verständlich? (Gewichtung des Unterkriteriums 20 %)

Die Punkte werden zunächst von jedem Teil des Gremiums (Wertender) für jedes Unterkriterium wie unter Ziffer IV. 2. dargestellt vergeben. Von diesen Punkten wird der Mittelwert gebildet, indem die vergeben Punkte jedes Wertenden für jedes Unterkriterium addiert und anschließend durch die Anzahl an Wertenden geteilt werden, sodass für jedes Unterkriterium maximal 10 Punkte erzielt werden können. Sodann wird die für jedes Unterkriterium erreichte Punktzahl mit der jeweiligen Gewichtung des Unterkriteriums multipliziert. Anschließend werden die fünf so errechneten Punktzahlen addiert und schließlich mit der Gewichtungszahl multipliziert. Die gewichteten Punkte gehen in die Gesamtwertung ein.

b) Wertung Konzept Service Level (Bietererklärung 3)

(Wertungsgewichtung 20 %)

Vorzulegen ist ein Konzept zum angebotenen Service Level, auf maximal 20 Seiten DIN A4 (Schriftgröße 12, Zeilenabstand 1,5). Das Service Level-Konzept dient der Bewertung, wie verbindlich, transparent und praxistauglich der Bieter die zugesicherten Serviceleistungen und deren Überwachung ausgestaltet. In dem Konzept ist der angebotene Service zu beschreiben. Darzustellen sind insbesondere:

- **Supportstruktur (z. B. 1st / 2nd Level)** (Gewichtung des Unterkriteriums 20 %)
 - Darstellung der Supportorganisation, einschließlich der Abgrenzung und Aufgaben von 1st, 2nd und ggf. 3rd Level Support
 - Beschreibung der Kommunikationswege und Zuständigkeiten

- Bewertet werden die Klarheit, Struktur und Angemessenheit der dargestellten Supportorganisation
- **Betriebssicherheit / Hochverfügbarkeit** (Gewichtung des Unterkriteriums 20 %)
 - Bewertet wird die Qualität des vom Bieter dargestellten Konzeptes unter Berücksichtigung insbesondere folgender Aspekte:
 - Hochverfügbarkeitslösung der angebotenen Cloud-Infrastruktur
 - Redundanz der eingesetzten System- und Infrastrukturkomponenten
 - Failover- bzw. Wiederherstellungskonzept anhand praxisnaher Beispielszenarien
 - Wiederherstellungsziele (RTO/RPO) im Störungs- bzw. Ausfallfall
 - Backup- und Datensicherungskonzept
- **Reaktions- und Lösungszeiten (SLA)** (Gewichtung des Unterkriteriums 20 %)
 - Konkrete und verbindliche Angaben zu Reaktions- und Lösungszeiten für verschiedene Störungskategorien
 - Nachvollziehbare Definition der Störungsklassen und deren Zuordnung
 - Bewertet werden die Verbindlichkeit, Angemessenheit und Nachvollziehbarkeit der angebotenen Reaktions- und Lösungszeiten
- **Ticket- und Eskalationsprozess** (Gewichtung des Unterkriteriums 20 %)
 - Beschreibung des Prozesses zur Störungsannahme, Bearbeitung und Eskalation
 - Darstellung der Nachverfolgung und Dokumentation von Tickets sowie der Eskalationsstufen
 - Bewertet werden die Struktur, Nachvollziehbarkeit und Praxistauglichkeit des dargestellten Ticket- und Eskalationsprozesses
- **Servicezeiten / Verfügbarkeit** (Gewichtung des Unterkriteriums 10 %)
 - Angabe der Service- und Supportzeiten (z. B. Werktage, Wochenenden, Feiertage)
 - Erreichbarkeit des Supports (Telefon, E-Mail, Ticketsystem, ggf. Vor-Ort-Service)
 - Bewertet werden die Bedarfsorientierung der angebotenen Servicezeiten und Verfügbarkeiten
- **Organisation und Ansprechpartner** (Gewichtung des Unterkriteriums 10 %)
 - Transparente Darstellung der Organisationsstruktur im Service und Support
 - Benennung und Erreichbarkeit der zentralen Ansprechpartner für den Auftraggeber
 - Bewertet werden die Transparenz und Klarheit der dargestellten Organisationsstruktur

Sofern der Bieter mehr Seiten einreicht, werden nur die ersten 20 Seiten bei der Wertung berücksichtigt.

Die Punkte werden zunächst für jedes Unterkriterium wie unter Ziffer IV. 2. dargestellt vergeben, sodass für jedes Unterkriterium maximal 10 Punkte erzielt werden können. Sodann wird die für jedes Unterkriterium erreichte Punktzahl mit der Gewichtung für das entsprechende Unterkriterium multipliziert. Anschließend werden die sechs so errechneten Punktzahlen addiert und schließlich mit der Gewichtungszahl multipliziert. Die gewichteten Punkte gehen in die Gesamtwertung ein.

c) Wertung Implementierungskonzept (Bietererklärung 4)

(Wertungsgewichtung 20 %)

Vorzulegen ist ein Implementierungskonzept, auf maximal 15 Seiten DIN A4 (Schriftgröße 12, Zeilenabstand 1,5). Das Implementierungskonzept dient der Bewertung der Umsetzungsstrategie, der Projektsicherheit und der Praxistauglichkeit des Angebots.

In dem Konzept sind mindestens folgende Aspekte darzustellen:

- **Projektvorgehen und Methodik** (Gewichtung des Unterkriteriums 20 %)
 - Darstellung der Projektstruktur, Methodik und Reporting
 - Bewertet werden die Struktur, Nachvollziehbarkeit und Eignung des dargestellten Vorgehens für eine erfolgreiche und effiziente Umsetzung
- **Zeitplanung / Meilensteine** (Gewichtung des Unterkriteriums 20 %)
 - Bewertet werden die Plausibilität, Vollständigkeit und Realisierbarkeit der dargestellten Zeitplanung einschließlich der definierten Meilensteine
- **Ressourcen und Rollen** (Gewichtung des Unterkriteriums 20 %)
 - Bewertet werden die Angemessenheit, Transparenz und klare Zuordnung der vorgesehenen personellen Ressourcen und Rollen
- **Vorgehen bei Systemeinrichtung und ggf. Datenmigration und** (Gewichtung des Unterkriteriums 20 %)
 - Strategie für Datenübertragung, Schnittstellen-Tests, Rollback-Plan
 - Maßnahmen zur Sicherstellung der Datenintegrität
 - Nachvollziehbarkeit, Struktur und Praxistauglichkeit des beschriebenen Vorgehens zur Systemeinrichtung und Datenübernahme
- **Schulungs- und Change-Management** (Gewichtung des Unterkriteriums 10 %)
 - Geplante Schulungsmaßnahmen für verschiedene Nutzergruppen
 - Bereitstellung von Schulungsunterlagen und ggf. E-Learning-Angeboten
 - Maßnahmen zur Unterstützung der Nutzerakzeptanz und zur Begleitung des Veränderungsprozesses
 - Kommunikationswege und -instrumente während der Implementierung
- **Risikomanagement** (Gewichtung des Unterkriteriums 10 %)
 - Identifikation und Bewertung möglicher Projektrisiken
 - Darstellung von Gegenmaßnahmen und Eskalationspfaden

Sofern der Bieter mehr Seiten einreicht, werden nur die ersten 15 Seiten bei der Wertung berücksichtigt.

Die Punkte werden zunächst für jedes Unterkriterium wie unter Ziffer IV. 2. dargestellt vergeben, sodass für jedes Unterkriterium maximal 10 Punkte erzielt werden können. Sodann wird die für jedes Unterkriterium erreichte Punktzahl mit der Gewichtung für das entsprechende Unterkriterium multipliziert. Anschließend werden die sechs so errechneten Punktzahlen addiert und schließlich mit der Gewichtungszahl multipliziert. Die gewichteten Punkte gehen in die Gesamtwertung ein.