

Zum Verbleib beim Bieter bestimmt! Nicht mit dem Angebot zurückgeben!

Wertungsgrundlagen

Leistung:	Schulmanagementsoftware
Az:	90-25 (200) BGK

Im Rahmen der Auftragsvergabe werden die folgenden Zuschlagskriterien zugrunde gelegt:

- Preis (50 %)
- Leistung gemäß Anforderungskatalog (21 %)
- Präsentation (20 %)
- Umsetzungskonzepte (9 %):
 - Betriebs- und Servicekonzept (3 %)
 - Schulungskonzept (3 %)
 - Einführungs- und Migrationskonzept (3 %)

Die Angebote können für diese Zuschlagskriterien folgende Höchstpunktzahlen erreichen:

Bewertungskriterien	Gewichtung (%)
Preis	50
Leistung gemäß Anforderungskatalog	21
Präsentation	20
Umsetzungskonzepte Betriebs- und Servicekonzept (3 %); Schulungskonzept (3%); Einführungs- und Migrationskonzept (3 %)	9

1. Zuschlagskriterium 1 – Preis

Für die Angebotswertung mit Blick auf das Kriterium „Angebotspreis“ wird eine Punkteskala von 0 bis 50 Punkte festgelegt. 50 Punkte erhält das Angebot mit dem niedrigsten Preis. 0 Punkte erhält ein Angebot ab dem 2-fachen des niedrigsten Preises. Alle Angebote darüber erhalten ebenfalls 0 Punkte. Die Punktebewertung für die dazwischen liegenden Preise erfolgt über eine lineare Interpolation mit bis zu zwei Stellen nach dem Komma. Der bewertete Preis ist der netto Angebotspreis inkl. evtl. abgefragter Optionen (siehe „Angebotsschreiben“). Die Interpolation erfolgt nach folgender Formel:

$$\text{Punktwert (Angebot)} = 50 - (50 \times (\text{Angebot} - \text{niedrigstes Angebot}) / \text{niedrigstes Angebot})$$

2. Zuschlagskriterium 2 – Leistung gemäß Anforderungskatalog

Der Bieter hat den Anforderungskatalog auszufüllen. Alle MUSS-Kriterien in Spalte C müssen erfüllt werden können. Die erreichbare Punktzahl je KANN-Kriterium (Spalte E) richtet sich nach der Wichtigkeit des Kriteriums und wird für jedes Kriterium in Spalte E benannt. Der vergebene Punktwert richtet sich nach der Antwort des Bieters, die durch Ankreuzen der Spalten F bis I gegeben wird. Die Punktevergabe wird entsprechend der Beschreibung in Zeile 5 des Anforderungskatalogs vorgenommen. So erhält jedes Kriterium einen Punktwert. Die Punkte werden addiert, gewichtet und im Tab „Inhaltsverzeichnis & Bewertung“ des Anforderungskatalogs wird die erreichte Summe ausgegeben. Dieser Punktwert ist relevant für das Zuschlagskriterium 2.

Für die Angebotswertung wird eine Punkteskala von 0 bis 21 Punkte festgelegt. 21 Punkte erhält der Bieter mit dem höchsten Punktwert (Bestwert). Alle weiteren Bieter erhalten Punkte in Relation zum Bestwert, z.B. Punktwert Bieter B = Anforderungswert Bieter B / Bestwert * 21.

3. Zuschlagskriterium 3 –Präsentation

Die Qualität des Systems wird anhand einer Präsentation, inkl. einer Live-Vorführung mit in dem Dokument 2.12 definierten Use Cases ermittelt. Die Präsentation finden im Rahmen der Bewertung der finalen Angebote statt. Die Bewertung erfolgt entsprechend der Beschreibung in dem Dokument 2.12:

Bewertungsmaßstab

- **0 Punkt:** Kaum nutzbar; wesentliche Mängel, erhebliche Umgehungen erforderlich
- **1 Punkte:** Grundfunktion vorhanden, aber unübersichtlich/ineffizient/instabil
- **2 Punkte:** Solide Umsetzung; praktikabel, kleinere Schwächen
- **3 Punkte:** Sehr gut; durchdacht, effizient, mit sinnvollen Unterstützungen
- **4 Punkte:** Exzellent; vorbildliche Usability/Automatisierung/Transparenz, klare Mehrwerte

Die Bewertung der Präsentation erfolgt durch die Auftraggeberin, die sich von einem Team von Nutzern der Bezugsberechtigten beraten lässt.

4. Zuschlagskriterium 3 – Umsetzungskonzepte

4.1 Formale Anforderungen an die Umsetzungskonzepte

Die Konzepte sollten fünf Seiten pro Konzept nicht überschreiten.

K1: Betriebs- und Servicekonzept

K2: Schulungskonzept

K3: Einführungs- und Migrationskonzept

Alle Konzepte müssen in deutscher Sprache erstellt werden. In den Bereichen sollen detaillierte Ausführungen erfolgen, anhand derer das Angebot im Hinblick auf die Qualität der späteren Leistungserbringung und bzgl. der Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber möglichst breit und fundiert bewertet werden kann. Zudem werden die Ausführungen Vertragsbestandteil (Anlage zum Vertrag) und daher verbindlich sein.

4.1 Betriebs- und Servicekonzept (K1)

Im **Betriebs- und Servicekonzept (K1)** wird in kompakter Form beschrieben, wie der sichere und effiziente Betrieb des Systems sowie die dazugehörigen Support-, Wartungs- und Serviceprozesse organisiert werden und wie die Zusammenarbeit erfolgt.

Dazu erwarten wir insbesondere Ausführungen zu den folgenden Punkten:

1. Mitwirkungspflichten des AG
2. Funktionale Parameter (z.B. Speicherumfang, Skalierung, etc.)
3. Incident Management (Störungsmanagement)
4. Lizenzmodell

Das Konzept wird umso besser bewertet, je mehr daraus hervorgeht, dass, der Betrieb der Schulmanagementsoftware sichergestellt ist und der vom Auftragnehmer angebotene Service die reibungslose Nutzung der Software ermöglicht. Dabei sollten dem Auftraggeber möglichst geringe Aufwände entstehen.

4.2 Schulungskonzept (K2)

Das **Schulungskonzept (K2)** konkretisiert alle Schulungen, die im Leistungsumfang enthalten sind, um die Schulmanagementsoftware in Betrieb zu nehmen, Administratoren zu qualifizieren und die Nutzer zu schulen. Es differenziert insbesondere zwischen der Ausbildung von:

- Administratoren (z. B. zentrale Stammdaten und Einstellungen wie Benutzer oder Rollen, Datenbanküberwachung, Sicherung, Updateverfahren oder weitere administrative Tätigkeiten auf Systemebene
- Nutzern, die alle weiteren Teilnehmergruppen laut Mengengerüst qualifizieren.

Der Bieter beschreibt, in welcher Form und in welchem Umfang er für die Anwender differenzierte Schulungsunterlagen bereitstellt. Das Schulungskonzept gibt zu jeder Schulung an, welche Themen in der jeweiligen Zielgruppe geschult werden und welcher zeitliche Rahmen für die Schulungen jeweils erforderlich ist.

Der Bieter beschreibt, welcher Bestandteil der Schulungsdokumentation vorgesehen sind, z. B. Kurzanleitungen, Tutorials oder kurze Videos, mit deren Hilfe der geschulte Anwender spezifische Funktionen oder Abläufe im Nachhinein eigenständig vertiefen kann.

Das Konzept wird umso besser bewertet, desto qualifizierter die Administratoren und Nutzer geschult werden und davon auszugehen ist, dass sie über das erforderliche Wissen der Software verfügen, um deren täglichen Aufgaben und Prozesse damit abbilden zu können.

4.3 Einführungs- und Migrationskonzept (K3)

Das **Einführungs- und Migrationskonzept (K3)** beschreibt die Projektorganisation sowie die Methodik des Projektmanagements und enthält einen Projekt- und Meilensteinplan, mit Angabe sowohl der Arbeitspakete/ Aufgaben auf Seiten des AN, als auch die Mitwirkungen ggf. in Form von Arbeitspaketen auf Seiten der Auftraggeber.

Der AN stellt detailliert dar, welche Vorarbeiten des Auftraggebers notwendig sind. Hier werden die Ressourcen geschätzt, die die Auftraggeberin einbringen muss.

Außerdem wird beschrieben, wie vorhandene Daten aus der aktuellen Schulmanagement Software, in die neue Schulmanagementsoftware migriert werden können und welche Voraussetzungen vom AG dafür erfüllt werden müssen.

Das Konzept wird umso besser bewertet, je geringer die Aufwände bei der Auftraggeberin und den Bezugsberechtigten sind, je realistischer der Projekt- und Meilensteinplan die Anforderungen der Auftraggeberin sowie der Bezugsberechtigten erfüllen kann und je professioneller die Methodik der Datenmigration beschrieben wird.

4.4 Bewertung der Umsetzungskonzepte

Die Konzepte werden im Hinblick darauf bewertet, ob die Angaben eine ordnungsgemäße Auftragsausführung in Bezug auf die in dem Vertrag und seinen Anlagen aufgestellten Leistungsanforderungen erwarten lassen. Die Konzepte werden nach Maßgabe der folgenden Skala bewertet:

- | | |
|------------|---|
| 3 Punkte | sehr guter Erfüllungsgrad (ein Konzept, das die Anforderungen und Ziele des Auftraggebers in hervorragender Art und Weise umsetzt) |
| 2,5 Punkte | guter Erfüllungsgrad (ein Konzept, das die Anforderungen und Ziele des Auftraggebers umsetzt) |
| 2 Punkte | voll befriedigender Erfüllungsgrad (ein gutes Konzept, das teilweise Schwächen aufweist, die Anforderungen und Ziele des Auftraggebers aber insgesamt weitgehend umsetzt) |
| 1,5 Punkte | befriedigender Erfüllungsgrad (ein gutes Konzept, das jedoch teilweise deutliche Schwächen aufweist, die Anforderungen und Ziele des Auftraggebers aber insgesamt weitgehend umsetzt) |
| 1 Punkte | ausreichender Erfüllungsgrad (ein Konzept, das deutliche Mängel bei der Umsetzung der Anforderungen und Ziele des Auftraggebers aufweist, aber gerade noch eine bezogen auf die Ziele erfolgreiche Zusammenarbeit erwarten lässt) |
| 0,5 Punkte | mangelhafter Erfüllungsgrad (ein Konzept, das zwar teilweise positive Ansätze zeigt, die Anforderungen und Ziele des Auftraggebers insgesamt aber nicht umsetzt und keine erfolgreiche Zusammenarbeit erwarten lässt) |
| 0 Punkte | ungenügender Erfüllungsgrad (ein Konzept, das die Anforderungen und Ziele des Auftraggebers nicht umsetzt und keine ordnungsgemäße Zusammenarbeit erwarten lässt; nicht vorhandenes Konzept). |

5. Ergebnis

Die Punkte aus den vier Kriterien werden zusammengerechnet. Das Angebot mit der höchsten Punktzahl erhält den Zuschlag. Im Falle der Punktgleichheit entscheidet der Preis, sollte auch dieser identisch sein, entscheidet das Los.