

Zuschlagskriterien

I Kriterien im Überblick

Der Zuschlag erfolgt auf das wirtschaftlichste Angebot. Das wirtschaftlichste Angebot bestimmt sich nach folgenden Kriterien:

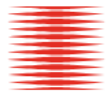
K1 **Angebotsgesamtpreis**

K2 **Funktionalität von Software und Service**

K3 **Umsetzungskonzept**

Die Kriterien fließen mit folgendem Gewicht in die Wertung ein:

			näher beschrieben unter	Gewicht [%]	Gewichtungs- faktor
Zuschlagskriterien	K1	Angebotsgesamtpreis	III.1	40	0,4
	K2	Funktionalität von Software und Service	III.2	20	0,2
	K3	Umsetzungskonzept	III.3	40	0,4



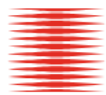
II Wertungsgrundsätze zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots

Für **jedes** Kriterium werden **bis zu 100 Wertungspunkte** vergeben ($WP_{\max}$). Es werden nur volle Wertungspunkte vergeben. Bruchteile, die aufgrund mathematischer Berechnungsregelungen entstehen, werden nach mathematischen Rundungsregelungen auf volle Wertungspunkte auf- oder abgerundet.

Die vergebenen Wertungspunkte (WP) werden mit dem Gewichtungsfaktor des jeweiligen Kriteriums multipliziert und anschließend addiert. Die Summe der gewichteten Wertungspunkte ($\Sigma_{WP_{\text{gewichtet}}}$) bestimmt das wirtschaftlichste Angebot. Der Zuschlag wird auf das Angebot mit der größten Summe erteilt. Bei Gleichstand geben die auf das **Kriterium K3 Umsetzungs- und Servicekonzept** vergebenen Wertungspunkte den Ausschlag.

$$\Sigma_{WP_{\text{gewichtet}}} = WP_{K1} * 0,4 + WP_{K2} * 0,2 + WP_{K3} * 0,4$$

Nach welchen Maßstäben die Wertungspunkte für das jeweilige Kriterium vergeben werden, wird nachfolgend unter III beschrieben.



III Zuschlagskriterien im Einzelnen

Hinweis: Die für die Bewertung der Angebote anhand der Zuschlagskriterien erforderlichen Angaben sind mit den Angeboten vorzulegen (Phase 2). Im Teilnahmewettbewerb (Phase 1) sind keine Angaben dazu erforderlich.

1 K1 – Angebotsgesamtpreis

1.1 Erforderliche Angaben

Die Bewertung des Zuschlagskriteriums K1 erfolgt für jeden Bieter auf Basis des gebotenen Angebotsgesamtpreises für die Leistungen über den gesamten in Aussicht genommenen Vertragszeitraum. Er ist im **Preisblatt** (Anlage 8, DOKNR VU 16) inklusive Umsatzsteuer auszuweisen. Die im Preisblatt ersichtlichen Vorgaben sind zwingend zu beachten.

Daneben haben Bieter den gebotenen Angebotsgesamtpreises im Angebotsanschreiben (wird mit der Aufforderung zur Angebotsabgabe versandt) anzugeben.

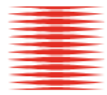
1.2 Vergabe der Wertungspunkte zum Kriterium K1

Die auf das Kriterium „**Angebotsgesamtpreis**“ für ein Angebot entfallenden Wertungspunkte (max. **100 WP**) werden wie folgt bestimmt:

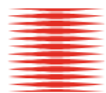
Auf das Angebot mit dem niedrigsten Angebotsgesamtpreis (Bestpreisangebot) werden 100 Wertungspunkte vergeben. Alle übrigen Angebote werden entsprechend ihrem preislichen Abstand zum Bestpreisangebot eingereiht. Der damit verbundene Punktabzug entspricht ihrem linearen Abstand vom Bestpreisangebot. Dabei entfallen auf ein Angebot, das sich auf das Doppelte des Bestpreisangebotes oder mehr beläuft, **0 Wertungspunkte**.

Die errechneten Wertungspunkte werden auf 2 Stellen nach dem Komma mathematisch gerundet.

Der Angebotsgesamtpreis wird aus der Addition der Einzelpositionen und ihrem im Preisblatt angegebenen Mengenteiler ermittelt. Auf Optionspositionen (A-O Positionen) entfallende Preise werden einbezogen, soweit ihre Inanspruchnahme im Zeitpunkt der Entscheidung



über den Zuschlag überwiegend wahrscheinlich erscheint. Auf die O-Position entfallende Preise werden bei der Angebotswertung nicht berücksichtigt.



2 K2 - Funktionalität von Software und Service

2.1 Erforderliche Angaben

Der Bieter hat für das Zuschlagskriteriums K2 die in **Anlage 5.1 Anforderungskatalog (DOKNR VU 6.1)** zu jedem dort aufgeführten „**B-Kriterium**“ die von ihm dort geforderten Angaben zur Funktionalität von Software und Service machen (Angaben in Spalte 2 und ggfs. erforderliche oder fakultative Angaben in Spalte 3).

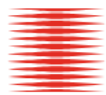
2.2 Vergabe der Wertungspunkte zum Kriterium K2

Die Auftraggeberin bewertet anhand der Angaben des Bieters in der mit „2“ und „3“ überschriebenen den Erfüllungsgrad jedes einzelnen B-Kriteriums aus **Anlage 5.1 Anforderungskatalog (DOKNR VU 6.1)**. Der Erfüllungsgrad wird in einer drei-stufigen Skala gemessen:

- Stufe 1 – nicht oder nur rudimentär, d.h. ohne spürbaren Nutzwert, vorhanden
- Stufe 2 – nur teilweise vorhanden aber noch mit einem spürbaren Nutzwert
- Stufe 3 – vollständig oder mit nur unwesentlichen Einschränkungen vorhanden

Für die Stufe 1 werden keine Punkte vergeben. Für Stufe 2 werden 2,5 Punkte vergeben. Auf Stufe 3 entfallen 5 Punkte. Daraus leiten sich vorläufige Wertungspunkte abhängig vom Gewicht des betreffenden B-Kriteriums ab (WPK2 abgekürzt). Bei B-Kriterien mit dem Gewicht (1) entspricht der Punktwert den erzielten WPK2. Bei B-Kriterien mit dem Gewicht (2) wird der Punktwert mit 2 und bei Kriterien mit dem Gewicht (3) mit 3 multipliziert. Das entstehende Produkt entspricht den auf das B-Kriterium entfallenden WPK2.

Maximal können damit 225 WPK2 erzielt werden. Für die Umrechnung dieser WPK2max auf die zur bekannt gemachten Gewichtung des Kriteriums K2 im Verhältnis zu den anderen beiden Zuschlagskriterien werden die WPK2 in Wertungspunkte (WP) umgerechnet. 225 WPK2 entsprechen dabei 100 Wertungspunkten (WP). 0 WPK2 entsprechen 0 WP. Dazwischen liegende Werte werden linear interpoliert durch Multiplikation der erzielten WPK2 mit dem Faktor 4/9.



3 K3 - Umsetzungskonzept

3.1 Bestandteile des Kriteriums (Unterkriterien)

Das Kriterium setzt sich aus zwei Unterkriterien zusammen. Zum einen die Bewertung einer **schriftlich ausgearbeiteten Konzeption** zur Umsetzung der Einrichtung und Anpassung der Software bis zum Ende der Einführungsphase (Ziff. 3.2). Zum anderen aus der Bewertung der **mündlichen Präsentation** der schriftlich ausgearbeiteten Ansätze durch den Projektleiter (Ziff. 3.3). Beide Unterkriterien haben das gleiche Gewicht; auf sie entfallen jeweils bis zu 50 Wertungspunkte. Die Präsentation erfolgt auf Basis des Angebots, auf das nach Entscheidung der Auftraggeberin der Zuschlag erfolgen soll.

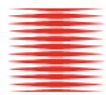
3.2 Schriftliche Ausarbeitung der Umsetzungskonzeption

3.2.1 Zielstellung und Inhalte der Konzeption

Der Bieter muss die wesentlichen Ansätze zur Aufstellung und Umsetzung der auf Basis der in der Leistungsbeschreibung (Anlagen 7.1 bis 7. und dem Anforderungskatalog geforderten Inhalte und Ziele skizzieren, so dass der Auftraggeber eine Vorstellung davon gewinnen kann, welche Leistungsmodalitäten und Qualitäten ihm der Bieter im Auftragsfall zur Erfüllung seines Leistungsprogramms bieten können wird. Dabei sollen voraussichtliche Schlüsselkomponenten zur Erreichung der Beschaffungsziele benannt und Lösungsansätze skizziert werden.

Die Konzeption soll sich im Schwerpunkt mit folgenden Gesichtspunkten auseinandersetzen und die Ansätze und Überlegungen des Bieters zur Umsetzung des Leistungsprogramms umreißen:

- **Konkreter Zeit- und Ablaufplan mit den erforderlichen Einzelschritten**
- **Namentliche Benennung des Projektleiters und Aufstellung des Projektteams**
- **Ausgehend von den Anforderungen in den EVB-IT Vertragsbedingungen: Gestaltung der Kommunikationsprozesse zwischen Auftragnehmer und Hochschule**
- **Eingehen des Bieters auf spezifische Anpassungswünsche der Hochschule zur Gestaltung der Benutzeroberfläche – hier auch unter Beschreibung der Anpassungsgrenzen (was geht/was geht nicht)**
- **Konzeption der Testphasen**



- Einbringung besonderer eigener Erfahrungen des Auftragnehmers bei der Gestaltung des hochschuleigenen Raumbuchungs- und Veranstaltungsmanagementprozesses vor Beginn der Integration der Raumbuchungs- und Veranstaltungsmanagementregelwerke der Hochschule in die Software

Die genannten Punkte können im Konzept um weitere Punkte ergänzt werden, insbesondere wenn die Auftraggeberin bestimmte wichtige Aspekte für eine erfolgreich und funktionsgerecht einsetzbare Software nicht bedacht hat. Die Ausführungen zu den vorstehenden Einzelpunkten signalisieren keine Gewichtung untereinander.

3.2.2 formale Anforderungen an die Konzeption

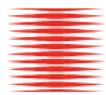
Die Konzeption darf einen Umfang von maximal 10 DIN-A4-Seiten unter Verwendung eines im Geschäftsverkehr üblichen Textbildes nicht überschreiten. Textliche und nichttextliche Inhalte werden in die Überprüfung dieser Anforderung einbezogen, ebenso wie Deckblätter oder Anlagen. Verstößt der Bieter gegen diese Vorgabe, kann die Konzeption nicht bewertet werden. Es steht einer fehlenden Konzeption gleich.

3.2.3 Bewertung der Konzeption und Wertungsgrundsätze

Die Auftraggeberin wird die Konzeption nach dem Prinzip von Schulnoten zwischen 1 und 5 bewerten, deren Vergabe sie in der Dokumentation verbal näher begründen wird. Zwischenstufen werden nicht vergeben. Die Note 1 entspricht **50 Wertungspunkten**. Auf die Note 5 entfallen 0 Wertungspunkte. Die auf die dazwischen liegenden Noten entfallenden Wertungspunkte errechnen sich aus einer linearen Interpolation.

Die Auftraggeberin wird eine optimale Konzeption mit der Note 1 (sehr gut) bewerten. Eine optimale Konzeption erreicht diese Wertungsstufe, wenn der Bieter Ansätze skizziert, deren weitere Ausarbeitung und Umsetzung in ihrer Gesamtheit ein hohes Maß an Sicherheit prognostizieren lässt, dass die mit der Beschaffung der Software verfolgten Anforderungen und Ziele wie sie in der Leistungsbeschreibung (Anlagen 7.1 bis 7.4, DOKNR VU 8 bis 11) niedergelegt sind, bestmöglich und zeitgerecht erreicht werden. Dadurch darf die Auftraggeberin im Auftragsfall ein ausgezeichnetes Leistungsniveau erwarten.

Eine durchschnittliche Konzeption wird die Auftraggeberin mit der Note 3 (befriedigend) bewerten. Eine durchschnittliche Konzeption bleibt in Bezug auf die in der



Leistungsbeschreibung erläuterten Ziele und Anforderungen deutlich hinter einer optimalen Konzeption zurück, bietet aber noch ein befriedigendes Niveau.

Auf die Note 5 (ungenügend) entfallen **0 Wertungspunkte**; soweit die Konzeption mit „ungenügend“ zu bewerten ist, muss die Auftraggeberin mit einem Leistungsniveau rechnen, das die in der Leistungsbeschreibung formulierten Anforderungen gerade noch so vertragskonform erfüllen wird und/oder aber deren zeitgerechte Umsetzung mit konkret benennbaren Risiken verbunden sein wird. Auf ein solches Niveau sollen im Hinblick auf die zu erwartende Qualität der angebotenen Leistungen keine Wertungspunkte entfallen.

Fehlt die geforderte Konzeption im Angebot, auf das die Zuschlagsentscheidung gestützt werden soll, wird das Angebot des Bieters ausgeschlossen.

3.3 Mündliche Präsentation der Konzeption

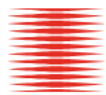
3.3.1 Zielstellung der Präsentation

Die Auftraggeberin möchte anhand der mündlichen Präsentation der Konzeption überprüfen und prognostizieren, ob die im Konzept gebotenen Qualitäten von Anpassung und Einführung der Software tatsächlich auch so mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erwartet werden können.

3.3.2 Ablauf der Präsentation

Die Bieter werden zur Präsentation ihrer eingereichten Konzeption eingeladen (verbindlicher Präsentationstermin). Es handelt sich nach Wahl des Bieters um einen Präsenztermin oder eine Videokonferenz. Die Auftraggeberin lädt dazu mit angemessener Frist ein. Sie wird sich zuvor um eine einvernehmliche Terminfindung bemühen. Sie wird alle Bieter gleich behandeln.

Die Präsentation findet einmalig statt und wird nicht wiederholt. Die Präsentation ist Grundlage für die Bewertung. Die Präsentation erfolgt auf Grundlage desjenigen Angebotes, auf Grund dessen der Auftraggeber über den Zuschlag entscheidet. Das ist das Erstangebot, soweit keine weiteren Verhandlungen stattfinden. Im Falle von Verhandlungen ist es das endgültige Angebot.



Zu Beginn der Präsentation wird der Verhandlungsführer der Auftraggeberin den Termin mit einer Begrüßung und Vorstellung der anwesenden Personen eröffnen. Für den Bieter muss mindestens der von ihm angedachte Projektleiter teilnehmen. Er ist vorab namentlich vom Bieter zu benennen. Im nachzuweisenden Krankheitsfall kann der Bieter vor Terminbeginn in Textform eine Verschiebung des verbindlichen Präsentationstermins vorschlagen; sie wird nur zugelassen werden, wenn ein Ersatztermin ohne Gefährdung des Zeitplans des Vergabeverfahrens möglich ist. Wird der verbindliche Präsentationstermin versäumt, werden für die Präsentation der Konzeption 0 Wertungspunkte vergeben; er ist versäumt, wenn der Projektleiter bei Beginn des Termins nicht anwesend ist oder diesen nicht vollständig bis zum Ende wahrnimmt und eine Terminverschiebung nach den vorstehenden Maßgaben nicht zugebilligt werden kann.

Die Präsentation darf insgesamt 45 Minuten nicht überschreiten. Bei Zeitüberschreitung wird die Präsentation abgebrochen. Die Bieter sollen einplanen, dass für anschließende Rückfragen der Auftraggeberin und ein Eingehen hierauf ca. 20 Minuten in Anspruch genommen werden.

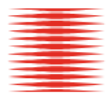
Der Bieter hat die Präsentation durch eine digitale Präsentationsunterlage visuell zu begleiten, die er in elektronischer Fassung vorab über die Vergabeplattform zu übermitteln hat. Die Präsentationsfolien sind mit einer Seitennummerierung zu versehen. Ein Bildschirm/Beamer mit HDMI-Anschluss wird gestellt. Weitere Präsentationstechnik, wie z.B. Laptop, ist vom Bieter beizustellen.

3.3.3 Bewertung der Präsentation und Wertungsgrundsätze

Der Auftraggeber wird die Präsentation nach dem Prinzip von Schulnoten zwischen 1 und 5 bewerten, deren Vergabe er in der Dokumentation verbal näher begründen wird. Zwischenstufen werden nicht vergeben. Die Note 1 entspricht **50 Wertungspunkten**. Auf die Note 5 entfallen **0 Wertungspunkte**. Die auf die dazwischen liegenden Noten entfallenden Wertungspunkte errechnen sich aus einer linearen Interpolation.

Leitlinien für die Beurteilung der mündlichen Präsentation sind (keine Unter-Unter-Kriterien):

- vom Aufbau her stimmig strukturierte Präsentation,
- Fähigkeit, die Inhalte der schriftlichen Konzeption akzentuiert auf den Punkt zu bringen, ohne von den schriftlichen Darstellungen abzuweichen,



- Fähigkeit, die ergänzenden Fragen des Auftraggebers schlüssig, verständlich auf den Punkt gebracht zu beantworten,
- die präsentierende Person wirkt klar und kann an der Sache orientiert überzeugen
- Einhaltung des vorgegebenen Zeitrahmens für die Präsentation,
- verständlicher Ausdruck und Wortwahl und Auftreten der präsentierenden Person.

Die Auftraggeberin wird eine optimale Präsentation mit der Note 1 (sehr gut) bewerten. Eine Präsentation ist aus Sicht des Auftraggebers optimal, wenn die präsentierende Person auf Basis der vorstehenden Maßstäbe hervorragende Kompetenz, Kommunikationsfähigkeiten, Reaktion- und Anpassungsfähigkeiten unter Beweis stellt, die für die Auftragsdurchführung erwarten lassen, dass die Software ausgehend von den in der Leistungsbeschreibung genannten Zielen und Anforderungen sorgfältig, in enger Abstimmung mit der Auftraggeberin, teamorientiert und sachkundig angepasst und implementiert wird und bei Fehlern zügig nachgebessert wird, so dass der Zeitplan eingehalten werden kann.

Eine durchschnittliche Präsentation wird die Auftraggeberin mit der Note 3 (befriedigend) bewerten. Eine durchschnittliche Präsentation bleibt deutlich hinter einer optimalen zurück, bietet aber noch ein befriedigendes Niveau in Bezug auf die hier genannten Aspekte.

Die Qualität der Präsentation wird mit der Note 5 „mangelhaft“ bewertet, wenn der präsentierende Projektleiter auf Basis der oben genannten Maßstäbe keine ausreichenden Fähigkeiten zeigt, die eine qualitätsgerechte Umsetzung der Anforderungen an die Software und ihre anwendungsbereite Einführung versprechen lassen.

Im Übrigen dürfen wir auf die allgemeinen Grundsätze zur Bewertung von Präsentationen in den Bewerbungsbedingungen verweisen, in denen insbesondere auch Fragen der Versäumung des Präsentationstermins behandelt werden.

3.4 Ermittlung der auf das Kriterium K3 entfallenden Wertungspunkte

Die auf das Kriterium K3 entfallenden Wertungspunkte ergeben sich aus einer Addition der für die beiden Unterkriterien vergebenen Wertungspunkte.