Anlage „Wirtschaftlichkeitswertung“

Der Zuschlag wird auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt. Der Auftraggeber geht bei der Wirtschaftlichkeitswertung nach der so genannten „Erweiterten Richtwertmethode“ gemäß UFAB 2018 vor. In dieser Bewertungsmethode sind Preis und Qualität gleich gewichtet.

Zur Bewertung der Wirtschaftlichkeit im Einzelnen:

Übersicht

1 Bewertung im Hauptkriterium „Qualität“ 1
1.1 Bewertung im Kriterium „Erfahrung des eingesetzten Personals“ 1
1.2 Nachvollziehbarkeit der positiven Effekte der prioritären Maßnahmen 2
1.3 Kurzfristige Umsetzbarkeit der ad-hoc-Maßnahme 3
1.4 Kriterium „Nachvollziehbarkeit der mündlichen Darstellung“ 3
1.5 Errechnung der Leistungspunktzahl L 4
2 Bewertung im Kriterium „Preis“ 4
3 Errechnung der Kennzahl Z für das Leistungs-Preis-Verhältnis 4
4 Auswahl der Angebote im Schwankungsbereich 4
5 Auswahl des zu bezuschlagenden Angebotes 4

1 Bewertung im Hauptkriterium „Qualität“

Die Wertung im Hauptkriterium „Qualität“ erfolgt anhand der folgenden Kriterien:

Kriterium	Gewichtung
Erfahrung des eingesetzten Personals	20
Nachvollziehbarkeit der positiven Effekte der vorgeschlagenen Maßnahmen	10
Kurzfristige Umsetzbarkeit der ad-hoc-Maßnahme	10
Nachvollziehbarkeit der mündlichen Darstellung	10

Zu den Kriterien im Einzelnen:

1.1 Bewertung im Kriterium „Erfahrung des eingesetzten Personals“

Bewertungsgrundlage für dieses Kriterium sind die Angaben, die der Bieter in der Anlage „Personalprofile“ gemacht hat.

In diesem Kriterium bewertet der Auftraggeber die Erfahrung des vom Bieter angebotenen Personals im Hinblick auf die hier auszuführenden Tätigkeiten. Je ähnlicher die Beispielsprojekte dem vorliegenden Projekt sind und je intensiver die Tätigkeit hier war, desto höher fällt die Wertung aus.

Positiv wirken sich vor allem Erfahrungen in Beratungsaufträgen aus, welche die folgenden Merkmale aufweisen:

- Die Auftraggeber gehören dem öffentlichen Sektor an
- Es handelt sich um eine Mehrzahl von Auftraggebern
- Die bestehende Infrastruktur ist heterogen
- Der Auftrag hat Bezug zu den Themen Netzwerk und Netzwerkinfrastruktur
- Es ist eine vollständige Bestandsaufnahme zu erstellen

Die hier genannten Aspekte sind nicht abschließend. Besonders tiefgreifende Erfahrungen in einem Aspekt können Defizite in einem anderen Aspekt ausgleichen.

Der Auftraggeber vergibt Bewertungspunkte auf einer Skala von 0 bis 10. Es gelten die folgenden Zielerfüllungsgrade:

- 8 bis 10 Punkte: Das Personalprofil weist einen hohen Grad an einschlägiger Erfahrung aus.
- 4 bis 7 Punkte: Das Personalprofil weist hinreichende einschlägigen Erfahrungen aus.
- 0 bis 3 Punkte: Das Personalprofil weist nur geringe oder überhaupt keine einschlägigen Erfahrungen aus.

Der Auftraggeber vergibt für jedes Personalprofil Bewertungspunkte. Die einzelnen Bewertungspunkte werden addiert und durch die Zahl der vorzulegenden Personalprofile geteilt.

1.2 Nachvollziehbarkeit der positiven Effekte der prioritären Maßnahmen

Bewertungsgrundlage für dieses Kriterium sind die Angaben, die der Bieter in seinem Bieterkonzept zu den von ihm vorgeschlagenen drei prioritären Maßnahmen gemacht hat. Macht der Bieter Angaben zu weiteren Maßnahmen, so werden die ersten drei in seinem Konzept genannten Maßnahmen für die Bewertung herangezogen und die weiteren Ausführungen nicht berücksichtigt.

In diesem Kriterium bewertet der Auftraggeber, ob und inwieweit die Begründungen für den Effekt der Maßnahmen nachvollziehbar sind. Negativ wirken sich z.B. Ausführungen aus, die nicht aus sich selbst heraus verständlich sind oder die inhaltlich lückenhaft oder so vage sind, dass Fragen offenbleiben. Für die Nachvollziehbarkeit wird die Perspektive einer Person auf Leitungsebene angelegt, die sich mit grundlegenden Digitalisierungsthemen auskennt, aber nicht über technische Expertise in diesem Bereich verfügt.

Der Auftraggeber vergibt Bewertungspunkte auf einer Skala von 0 bis 10. Es gelten die folgenden Zielerfüllungsgrade:

- 8-10 Punkte: Die Darstellung ist sehr gut nachvollziehbar.

- 4-7 Punkte: Die Darstellung ist gut nachvollziehbar. Soweit einzelne Punkte nicht verständlich sind, fallen diese nicht spürbar ins Gewicht.

- 0-3 Punkte: Die Darstellung ist in wesentlichen Punkten nicht nachvollziehbar.

1.3 Kurzfristige Umsetzbarkeit der ad-hoc-Maßnahme

Bewertungsgrundlage für dieses Kriterium sind die Angaben, die der Bieter in seinem Bieterkonzept zur Umsetzung der von ihm vorgeschlagenen ad-hoc Maßnahme gemacht hat.

In diesem Kriterium bewertet der Auftraggeber, gut die Aussichten auf eine Umsetzung der ad-hoc-Maßnahme innerhalb von drei Monaten ist. Hierfür stellt der Auftraggeber eine Prognose an. In diese Prognose gehen alle Aspekte ein, die auf dieses Ziel einwirken, insbesondere aber technische und organisatorische Aspekte.

Der Auftraggeber vergibt Bewertungspunkte auf einer Skala von 0 bis 10. Es gelten die folgenden Zielerfüllungsgrade:

- 8-10 Punkte: Es ist mit hoher Sicherheit zu erwarten, dass die ad-hoc-Maßnahme innerhalb des vorgegebenen Zeitraums umgesetzt werden kann.

- 4-7 Punkte: Es ist überwiegend wahrscheinlich, dass die ad-hoc-Maßnahme innerhalb des vorgegebenen Zeitraums umgesetzt werden kann. Mögliche Zweifel betreffen nur einzelne Punkte oder fallen nicht durchgreifend ins Gewicht.

- 0-3 Punkte: Es bestehen ernsthafte Zweifel daran, ob die ad-hoc-Maßnahme innerhalb des vorgegebenen Zeitraums umgesetzt werden kann.

1.4 Kriterium „Nachvollziehbarkeit der mündlichen Darstellung“

Bewertungsgrundlage für dieses Kriterium ist die mündliche Bieterpräsentation einschließlich möglicher Rückfragen.

In diesem Kriterium bewertet der Auftraggeber, ob und inwieweit die mündlich dargestellten Inhalte nachvollziehbar sind. Negativ wirken sich z.B. Ausführungen aus, die nicht aus sich selbst heraus verständlich sind oder die inhaltlich lückenhaft oder so vage sind, dass Fragen offenbleiben. Für die Nachvollziehbarkeit wird die Perspektive einer Person auf Leitungsebene angelegt, die sich mit grundlegenden Digitalisierungsthemen auskennt, aber nicht über technische Expertise in diesem Bereich verfügt.

Der Auftraggeber vergibt Bewertungspunkte auf einer Skala von 0 bis 10. Es gelten die folgenden Zielerfüllungsgrade:

- 8-10 Punkte: Die mündliche Darstellung ist sehr gut nachvollziehbar.

- 4-7 Punkte: Die mündliche Darstellung ist gut nachvollziehbar. Soweit einzelne Punkte nicht verständlich sind, fallen diese nicht spürbar ins Gewicht.

- 0-3 Punkte: Die mündliche Darstellung ist in wesentlichen Punkten nicht nachvollziehbar.

1.5 Errechnung der Leistungspunktzahl L

Die erreichten Bewertungspunkte in jedem einzelnen Kriterium werden mit dem Gewichtungsfaktor multipliziert, der für das jeweilige Kriterium in der obenstehenden Übersicht der Bewertungskriterien angegeben ist. Die Ergebnisse dieser Multiplikationen werden addiert und ergeben die Leistungspunktzahl L.

2 Bewertung im Kriterium „Preis“

Für die Bewertung des Preises ist der Wert ausschlaggebend, der in der Anlage „Preisblatt“ in der Zeile „Angebotsgesamtpreis“ angegeben ist. Dies ist die Kennzahl P.

3 Errechnung der Kennzahl Z für das Leistungs-Preis-Verhältnis

Nach Errechnung der Leistungspunktzahl L wird die Kennzahl Z für das Leistungs-Preis-Verhältnis errechnet. Dies erfolgt mit folgender Formel:

$$Z = \frac{L}{P}$$

Anhand der Kennzahl Z wird eine Rangfolge der Angebote erstellt, in welcher das Angebot mit der höchsten Kennzahl Z führt.

4 Auswahl der Angebote im Schwankungsbereich

In einem weiteren Schritt wählt der Auftraggeber die Angebote aus, die innerhalb des so genannten Schwankungsbereichs liegen. Im Schwankungsbereich befinden sich das führende Angebot sowie alle weiteren Angebote, deren Kennzahl Z bis zu 15 % unter der Kennzahl Z des führenden Angebots liegt.

5 Auswahl des zu bezuschlagenden Angebotes

Unter den Angeboten im Schwankungsbereich wird im letzten Schritt das Angebot ausgewählt, welches die höchste Leistungspunktzahl L erhalten hat.

Dieses Angebot erhält den Zuschlag.