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 Kriterium „Erzielung von Effizienzgewinnen“ 2
1.3 Nutzerakzeptanz bei den Studierenden 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	10
Erzielung von Effizienzgewinnen	10
Nutzerakzeptanz	10
Umsetzbarkeit	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
- Diese betreiben jeweils eine Mehrzahl von Einrichtungen der Gastronomie; die Struktur ist heterogen

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 Kriterium „Erzielung von Effizienzgewinnen“

Bewertungsgrundlage für dieses Kriterium sind die Angaben, die der Bieter im Bieterkonzept zu den Themen macht, die in der Anlage „Bieterkonzept“ gefordert sind. Zur Vermeidung von Zweifeln: Es werden nur die Angaben zu den geforderten Themen bewertet. Falls der Bieter darüber hinaus weitere, nicht geforderte Angaben gemacht hat, werden diese für die Bewertung nicht berücksichtigt.

In diesem Kriterium bewertet der Auftraggeber, wie hoch die zu erwartenden Effizienzgewinne durch die dargestellten Maßnahmen insgesamt sind. Der Auftraggeber stellt hierzu eine Prognose über einen Zeitraum von 10 Jahren an.

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

- 8-10 Punkte: Es ist mit hohen Effizienzgewinnen zu rechnen.
- 4-7 Punkte: Es ist mit deutlichen Effizienzgewinnen zu rechnen.
- 0-3 Punkte: Es ist nur mit geringen Effizienzgewinnen zu rechnen.

1.3 Nutzerakzeptanz

Bewertungsgrundlage für dieses Kriterium sind die Angaben, die der Bieter im Bieterkonzept zu den Themen macht, die in der Anlage „Bieterkonzept“ gefordert sind. Zur Vermeidung von Zweifeln: Es werden nur die Angaben zu den geforderten Themen bewertet. Falls der Bieter darüber hinaus weitere, nicht geforderte Angaben gemacht hat, werden diese für die Bewertung nicht berücksichtigt.

In diesem Kriterium bewertet der Auftraggeber, wie hoch die zu erwartende Nutzerakzeptanz bei Umsetzung der dargestellten Maßnahmen insgesamt ist. Der Auftraggeber stellt hierzu eine Prognose an.

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

- 8-10 Punkte: Es ist mit hoher Akzeptanz zu rechnen.
- 4-7 Punkte: Es ist mit überwiegender Akzeptanz zu rechnen.
- 0-3 Punkte: Es ist nur mit geringer Akzeptanz zu rechnen.

1.4 Kriterium „Umsetzbarkeit“

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

In diesem Kriterium bewertet der Auftraggeber, wie gut die Aussichten auf eine Umsetzung der Maßnahmen innerhalb von drei Jahren 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 Maßnahmen innerhalb des vorgegebenen Zeitraums umgesetzt werden können.
- 4-7 Punkte: Es ist überwiegend wahrscheinlich, dass Maßnahmen innerhalb des vorgegebenen Zeitraums umgesetzt werden können. Mögliche Zweifel betreffen nur einzelne Punkte oder fallen nicht durchgreifend ins Gewicht.
- 0-3 Punkte: Es bestehen ernsthafte Zweifel daran, ob die Maßnahmen innerhalb des vorgegebenen Zeitraums umgesetzt werden können.

1.5 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 ver-

ständlich 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.

1.6 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.