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 „Methoden zur Steuerung “ ... 2
1.3 Kriterium „Nachvollziehbarkeit der mündlichen Darstellung“ ... 3
1.4 Errechnung der Leistungspunktzahl L ... 3
2 Bewertung im Kriterium „Preis“ ... 3
3 Errechnung der Kennzahl Z für das Leistungs-Preis-Verhältnis ... 3
4 Auswahl der Angebote im Schwankungsbereich ... 4
5 Auswahl des zu bezuschlagenden Angebotes ... 4

1 Kein Zuschlag in einem der Lose 1 bis 4

Die Anlage „Leistungsbeschreibung“ fordert, dass der Auftragnehmer seine Beratung frei von Interessenkonflikten erbringt. Hiermit ist es nicht vereinbar, wenn der Auftragnehmer gleichzeitig auch Auftragnehmer in einem oder mehreren der Lose 1 bis 4 ist. Angebote von diesen Unternehmen werden in der Wirtschaftlichkeitswertung von vornherein nicht berücksichtigt und kommen für den Zuschlag nicht in Betracht.

2 Bewertung im Hauptkriterium „Qualität“

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

Kriterium	Gewichtung
Erfahrung des eingesetzten Personals	25
Methoden zur Steuerung	10
Nachvollziehbarkeit der mündlichen Darstellung	15

Zu den Kriterien im Einzelnen:

2.1 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
- Koordination mehrerer unabhängig beauftragter Auftragnehmer bzw. Teilprojekte“
- Es handelt sich um ein IT-Transformations- oder Digitalisierungsprogramm

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.

2.2 Kriterium „Methoden zur Steuerung “

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, mit welchem Grad an Sicherheit bei Einsatz der Methoden aus dem Bieterkonzept zu erwarten ist, dass Konflikte zwischen Teilprojekten (Losen) frühzeitig erkannt werden. Dazu gehört insbesondere die Früherkennung von Konflikten zwischen Teilprojekte sowie die Konsolidierung heterogener Einzelergebnisse. 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 Sicherheit zu erwarten, dass Konflikte zwischen Teilprojekten (Losen) frühzeitig erkannt werden.

- 4-7 Punkte: Es ist mit überwiegender Sicherheit zu erwarten, dass Konflikte zwischen Teilprojekten (Losen) frühzeitig erkannt werden.

- 0-3 Punkte: Es bestehen Zweifel daran, ob Konflikte zwischen Teilprojekten (Losen) frühzeitig erkannt werden.

2.3 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 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.

2.4 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.

3 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.

4 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.

5 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.

6 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.