



Vergabeverfahren
„Vergabe „Workshops zum Kompetenz- & Kapazitätsaufbau“
Anlage „Wirtschaftlichkeitswertung“

Anlage „Wirtschaftlichkeitswertung“

Der Zuschlag wird je Los 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.

Übersicht

Inhalt

1	Bewertung im Hauptkriterium „Qualität“	2
1.1	Bewertung im Kriterium „Erfahrung des eingesetzten Personals“	2
1.2	Effektivität des Programms	3
1.3	Bewertung im Kriterium „Wissenschaftliche Fundierung des Programms“	3
1.4	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	5



1 Bewertung im Hauptkriterium „Qualität“

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

Kriterium	Bewertungsgrundlage	Gewichtung (insgesamt 50)
Erfahrung des eingesetzten Personals	Anlage „Personalprofile“	15
Effektivität des Programms	Anlage „Bieterkonzept“	20
Wissenschaftliche Fundierung des Programms	Anlage „Bieterkonzept“	15

Zu den Qualitätskriterien 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“ zum eingesetzten Personal gemacht hat.

In diesem Kriterium bewertet der Auftraggeber die Erfahrung im Hinblick auf die im betreffenden Los auszuführenden Tätigkeiten. Diese sind in der Anlage „Leistungsbeschreibung“ je Los näher beschrieben.

Je ähnlicher die Beispielsprojekte dem vorliegenden Auftrag in dem betreffenden Los sind und/oder je intensiver die Tätigkeit in den Beispielsprojekten war, desto mehr Bewertungspunkte erhält das Angebot. Positiv wirken sich insbesondere Erfahrungen mit der Erbringung von Leistungen aus dem Bereich Weiterbildung, Workshops und Coachings mit der Zielgruppe des jeweiligen Loses aus. Je konkreter die Angaben zu Auftraggeber und Auftrag erfolgen, desto besser kann die Bewertung ausfallen.

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 bewertet jedes Personalprofil gesondert. Die „Roh-Bewertungspunkte“ werden addiert und durch die Zahl der vorzulegenden bewertungsrelevanten Personalprofile für das jeweilige Los dividiert. Das Ergebnis ist die Bewertungspunktzahl für dieses Kriterium.

1.2 Effektivität des Programms

Bewertungsgrundlage für dieses Kriterium ist die Anlage „Bieterkonzept“.

In diesem Kriterium bewertet der Auftraggeber, mit welchem Grad an Sicherheit zu erwarten ist, dass die Durchführung der vom Bieter vorgeschlagenen Maßnahmen dazu führt, dass die im jeweiligen Los angesprochene Zielgruppe die für das jeweilige Los definierten Lernziele erreicht. In Betracht genommen werden nur die obligatorischen Themen, nicht mögliche zusätzliche Themen des Loses. Hierbei stellt der Auftraggeber eine wertende Gesamtbetrachtung an, in die alle Aspekte eingehen, die auf das Ziel einwirken können. Dazu gehört insbesondere die vom Bieter vorgeschlagene Methodik und die Abfolge und ggfs. das Zusammenwirken der vom Bieter vorgeschlagenen Maßnahmen sowie Art und Umfang der eingesetzten Berater.

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

- 8-10 Punkte: Das obenstehende Ziel wird durch das Bieterkonzept optimal oder fast optimal erreicht.
- 4-7 Punkte: Das obenstehende Ziel wird durch das Bieterkonzept im Wesentlichen erreicht.
- 0-3 Punkte: Das obenstehende Ziel wird durch das Bieterkonzept kaum oder überhaupt nicht erreicht.

1.3 Bewertung im Kriterium „Wissenschaftliche Fundierung des Programms“

Bewertungsgrundlage für dieses Kriterium ist die Anlage „Bieterkonzept“.

In diesem Kriterium bewertet der Auftraggeber die Eignung der vom Bieter verwendeten wissenschaftlichen Grundlagen im Hinblick auf die Durchführung der auftragsgegenständlichen Leistung. Der Auftraggeber wird alle Aspekte bewerten, die auf dieses Ziel einwirken. Dazu gehört insbesondere, dass die wissenschaftliche Grundlage inhaltlich zu der auftragsgegenständlichen Leistung passt und sich in der im Bieterkonzept beschriebenen Methodik wiederfindet.

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



- 8-10 Punkte: Die vom Bieter verwendete wissenschaftliche Grundlage ist in hohem Maße zur Erbringung der vertragsgegenständlichen Leistungen geeignet.
- 4-7 Punkte: Die vom Bieter verwendete wissenschaftliche Grundlage ist im Wesentlichen zur Erbringung der vertragsgegenständlichen Leistungen geeignet.
- 0-3 Punkte: Die vom Bieter verwendete wissenschaftliche Grundlage ist wenig oder überhaupt nicht zur Erbringung der vertragsgegenständlichen Leistungen geeignet.

1.4 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.

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.