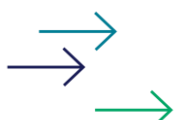


# VERFAHRENSBESCHREIBUNG

## EINFÜHRUNG EINES NEUEN ERP-SYSTEMS

# Inhalt

<b>1</b>	<b>VORBEMERKUNGEN .....</b>	<b>4</b>
1.1	Zielsetzung des Vergabeverfahrens .....	4
1.2	Verfahrensart .....	5
1.3	Zeitplan .....	6
1.4	Gegenstand der ausgeschriebenen Leistungen .....	6
1.5	Zur Verfügung gestellte Unterlagen .....	7
1.6	Zuschlagskriterien .....	8
<b>2</b>	<b>STUFE 1: TEILNAHMEWETTBEWERB.....</b>	<b>9</b>
2.1	Einzureichende Unterlagen .....	9
2.2	Eignungskriterien.....	10
2.2.1	Ausschlussgründe .....	10
2.2.2	Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit.....	10
2.2.3	Technische und fachliche Leistungsfähigkeit.....	11
2.2.4	Anforderungen an Referenzprojekte.....	11
2.3	Differenzierungskriterien zur Reduktion der Anzahl der Bewerber .....	12
2.3.1	Passfähigkeit der Referenzen (80 %) .....	13
2.3.2	Umsatz ERP-Beratung und ERP-Betrieb (20 %) .....	14
<b>3</b>	<b>STUFE 2: ANGEBOTS- UND VERHANDLUNGSVERFAHREN .....</b>	<b>15</b>
3.1	Erstangebote (indikativ) .....	15
3.1.1	Einzureichende Unterlagen .....	16
3.1.2	Form und Frist der Angebote .....	17
3.2	Bewertung der Aufgabenstellungen (L1) .....	17
3.2.1	Aufgabenstellung 1 – Minimierung von Anpassungen und Eigenkonfiguration .	18
3.2.2	Aufgabenstellung 2 – Einführungsvorgehen und Rolloutplanung .....	18
3.2.3	Aufgabenstellung 3 – Darstellung Projektabrechnung und Zeiterfassung.....	19
3.2.4	Aufgabenstellung 4 – Darstellung Support- und Servicekonzept .....	20
3.3	Bewertung des Projektteams (L2) .....	22
3.4	Bewertung des Anforderungskatalogs (L3).....	24
3.5	Bieterpräsentation (L4).....	24



3.5.1	Zielsetzung der Bieterpräsentation.....	24
3.5.2	Organisatorischer Ablauf .....	25
3.5.3	Hauptszenario – End-to-End-Prozess „Beauftragungsabwicklung mit leistungsbezogener Abrechnung“ .....	26
3.5.4	Zusatzszenario Finanzbuchhaltung .....	28
3.5.5	Zusätzliche Bewertungsaspekte.....	30
3.5.6	Bewertung der Bieterpräsentation.....	31
3.6	Verhandlung im Rahmen der Bieterpräsentation (nicht bewertet).....	32
3.7	Finale Angebote (BAFO) .....	33
3.8	Wertungssumme Qualität der Leistung (L) .....	33
3.9	Komponente Preis (P) .....	34
3.9.1	Preisblatt .....	34
3.9.2	Wertungssumme Preis (P).....	36

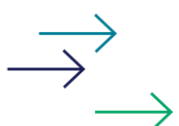


## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Zeitplan .....	6
Tabelle 2: Zuschlagsformel .....	8
Tabelle 3: Bewertung der Projektleitung.....	22
Tabelle 4: Bewertung der stellvertretenden Projektleitung .....	23
Tabelle 5: Bewertung Beratungsteam .....	23
Tabelle 6: Wertungsformel Qualität der Leistung (L) .....	33
Tabelle 7: Wertungsformel Preis (P).....	37

### Genderhinweis

Um den Text besser lesbar zu gestalten, wurde entweder die männliche oder die weibliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern verwendet. Diese Entscheidung soll keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts darstellen. Sowohl Frauen, Männer als auch diverse Geschlechter sollen gleichermaßen durch die Inhalte der Leistungsbeschreibung angesprochen werden.



# 1 Vorbemerkungen

Dieses Dokument („Verfahrensbedingungen“) dient als zentraler Leitfaden für alle Bewerber und bietet einen Überblick über die einzureichenden Unterlagen, grundlegenden Anforderungen und Bewertungsmaßstäbe im vorstehenden Vergabeverfahren.

## 1.1 Zielsetzung des Vergabeverfahrens

Die NOW GmbH beabsichtigt die Einführung eines neuen Enterprise-Resource-Planning-Systems (ERP-System) zur Unterstützung ihrer kaufmännischen, administrativen und projektbezogenen Geschäftsprozesse. Ziel ist die Beschaffung einer integrierten, zukunftsfähigen und weitgehend standardnahen ERP-Lösung auf Basis eines Software-as-a-Service-Modells (SaaS), welche die Anforderungen der NOW GmbH nachhaltig unterstützt und eine hohe Wirtschaftlichkeit über den gesamten Lebenszyklus der Lösung gewährleistet.

Die ausgeschriebene Leistung umfasst insbesondere die Bereitstellung, Einführung, Konfiguration, Migration, Inbetriebnahme und den Betrieb eines ERP-Systems einschließlich der erforderlichen Beratungs-, Projektmanagement-, Schulungs- und Unterstützungsleistungen.

Die NOW GmbH verfolgt hierbei einen Greenfield-Ansatz. Gegenstand der Ausschreibung ist somit nicht die technische Migration eines bestehenden ERP-Systems, sondern die fachliche und organisatorische Neueinführung einer ERP-Lösung unter Berücksichtigung bestehender Geschäftsprozesse, Organisationsstrukturen und Integrationsanforderungen.

Die zukünftige Lösung soll insbesondere die folgenden fachlichen Bereiche unterstützen:

- Finanzwesen einschließlich kameraler Überführung,
- Controlling,
- Beschaffung,
- Organisationsmanagement einschließlich Stellenplan,
- Projektzeiterfassung und Reisemanagement sowie
- optional Personalmanagement (auf Basis TVÖD).

Darüber hinaus sind bestehende Drittsysteme und Plattformen angemessen zu berücksichtigen. Hierzu zählt insbesondere die bestehende Nutzung von Personio, dessen Integration in die Zielarchitektur sicherzustellen ist. Alternativ kann durch die Bieter die vollständige Ablösung von Personio durch entsprechende Funktionalitäten der angebotenen ERP-Lösung vorgeschlagen werden.

Die NOW GmbH legt besonderen Wert auf:

- hohe Standardnähe der Lösung,
- geringe Individualisierung,
- langfristige Release- und Upgradefähigkeit,
- transparente Betriebs- und Wartungskosten,
- hohe Benutzerfreundlichkeit,
- revisionssichere Prozesse,



- flexible Auswertungs- und Reportingmöglichkeiten,
- medienbruchfreie End-to-End-Prozesse.

Das Vergabeverfahren dient der Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes unter Berücksichtigung qualitativer, fachlicher und wirtschaftlicher Aspekte.

## 1.2 Verfahrensart

Die Vergabe erfolgt als Verhandlungsverfahren mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb gemäß § 17 VgV. Für die Erfüllung dieses Verfahrens wird die VOL/B als verbindlich erklärt. Das Verfahren gliedert sich in zwei Stufen:

### **Stufe 1 – Teilnahmewettbewerb**

Im Rahmen des Teilnahmewettbewerbs wird die Eignung der Bewerber anhand der in den Vergabeunterlagen definierten wirtschaftlichen, technischen und fachlichen Anforderungen geprüft.

Erfüllen mehr Bewerber die Mindestanforderungen als zur Angebotsphase zugelassen werden sollen, erfolgt eine Auswahl anhand der in Kapitel 2 beschriebenen Differenzierungskriterien.

Die NOW GmbH beabsichtigt, grundsätzlich die vier bestplatzierten geeigneten Bewerber zur zweiten Verfahrensstufe zuzulassen. Bei Punktgleichheit auf dem letzten Rang können weitere Bewerber zur zweiten Verfahrensstufe zugelassen werden.

### **Stufe 2 – Angebots- und Verhandlungsverfahren**

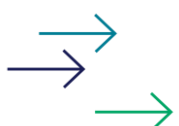
Die ausgewählten Bewerber werden zur Abgabe eines indikativen Erstangebotes aufgefordert.

Im Rahmen der zweiten Verfahrensstufe erfolgen insbesondere:

- Bewertung der schriftlichen Angebote,
- Bewertung der Aufgabenstellungen,
- Bewertung der Projektleitung,
- Bewertung der Anforderungserfüllung,
- Durchführung von Verhandlungsgesprächen,
- Durchführung einer Bieter- und Produktpräsentation,
- gegebenenfalls Durchführung weiterer Verhandlungsrunden,
- gegebenenfalls Aufforderung zur Abgabe eines Best and Final Offer (BAFO),
- Zuschlagsentscheidung.

Die Auftraggeberin behält sich ausdrücklich vor, mehrere Verhandlungsrunden durchzuführen.

Die Auftraggeberin behält sich ferner vor, die Vergabeunterlagen nach Durchführung von Verhandlungsgesprächen in unwesentlichen Punkten anzupassen und die Bieter zur Abgabe eines überarbeiteten Angebotes aufzufordern. Ein Anspruch auf Durchführung einer bestimmten Anzahl von Verhandlungsrunden besteht nicht.



## 1.3 Zeitplan

Die NOW GmbH beabsichtigt folgenden Verfahrensablauf:

Nr.	Verfahrensschritt	Zeitpunkt
1	Veröffentlichung Teilnahmewettbewerb	24.06.2026
2	Frist Bewerberfragen	08.07.2026
3	Beantwortung Bewerberfragen	13.07.2026
4	Frist Teilnahmeanträge	27.07.2026 – 08:00 Uhr
5	Auswertung Teilnahmeanträge	27.07.–31.07.2026
6	Angebotsaufforderung	spätestens 03.08.2026
7	Frist Bieterfragen	17.08.2026
8	Beantwortung Bieterfragen	21.08.2026
9	Frist indikative Angebote	02.09.2026
10	Angebotsauswertung	03.09.–07.09.2026
11	Präsentationen und Verhandlungen	08.09.–18.09.2026
12	Zuschlagsfähige Angebote	23.09.2026
13	Vergabeentscheidung	28.09.2026
14	Geplanter Zuschlag	08.10.2026
15	Bindefristende	30.11.2026

Tabelle 1: Zeitplan

Die NOW GmbH behält sich vor, den Zeitplan aus sachlichen Gründen anzupassen.

Änderungen werden allen Bewerbern bzw. Bietern rechtzeitig über die Vergabeplattform mitgeteilt.

## 1.4 Gegenstand der ausgeschriebenen Leistungen

Der Leistungsumfang umfasst insbesondere:

### ERP-Einführung

- Projektinitialisierung
- Fachkonzeption
- Systemkonfiguration
- Einrichtung der Organisationsstrukturen
- Einrichtung von Rollen und Berechtigungen
- Einrichtung der Finanzbuchhaltung
- Einrichtung des Controllings
- Einrichtung der Beschaffungsprozesse
- Einrichtung der Organisations- und Stellenplanstrukturen
- Testunterstützung
- Schulung der Anwender
- Go-Live-Unterstützung
- Hypercare-Phase



## SaaS-Betrieb

- Bereitstellung der ERP-Lösung
- Hosting
- Wartung
- Support
- Incident-Management
- Release-Management
- Update-Management
- Sicherstellung vereinbarter Service Levels

Neben den fest zu beauftragenden Leistungen sind durch die Bieter, die in den Vergabeunterlagen definierten, aufwandsabhängigen Leistungsbestandteile anzubieten. Diese umfassen insbesondere:

- Leistungen im Bereich Personalmanagement,
- optionale Ablösung der bestehenden Personio-Lösung,
- Beratungsleistungen, soweit diese in den Vergabeunterlagen als variable Leistungsbestandteile ausgewiesen sind,
- sonstige als aufwandsabhängig gekennzeichnete Leistungen gemäß Preisblatt.

Die Abrechnung erfolgt auf Basis der angebotenen Tagessätze unter Berücksichtigung der vertraglich vereinbarten Obergrenzen.

## 1.5 Zur Verfügung gestellte Unterlagen

Im Rahmen des **Teilnahmewettbewerbs** werden den Bewerbern folgende Unterlagen zur Verfügung gestellt:

- Anschreiben zur Abgabe TN-Antrag NOW 2026-12 ERP-System
- Dok 01 Verfahrensbedingungen NOW 2026-12
- Dok 02 Leistungsbeschreibung NOW 2026-12 Entwurf (Kurzfassung ohne Anlagen)
- Dok 03 Anforderungskatalog NOW 2026-12
- Dok 04 Eignungsmatrix NOW 2026-12
- Formblatt 1 Antrag auf Teilnahme am Vergabeverfahren NOW 2026-12
- Formblatt 2 Angaben zum Bewerber bzw. zur Bewerbergemeinschaft
- Formblatt 3 Angaben und Verpflichtungserklärung Nachunternehmer und Eignungsleihe
- Formblatt 4 Eigenerklärung über das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen
- Formblatt 5 Angabe der Jahresumsätze
- Formblatt 6 Erklärung zur Haftpflichtversicherung
- Formblatt 7 Referenzen
- Formblatt 8 Eigenerklärung zu EU-Sanktionen gegen Russland
- Formblatt 9 Projektteam deutschsprachig
- Formblatt 10 Angaben zu Beratungskapazitäten





Mit Beginn der **Angebotsphase** erhalten die ausgewählten Bieter zusätzlich die vollständigen Vergabeunterlagen, die aus Datenschutzgründen nicht vorab veröffentlicht werden können.

Hierzu zählen insbesondere:

- Aufforderung zur Angebotsabgabe NOW 2026-12 ERP-System
- Dok 02.1 Leistungsbeschreibung inkl. Anhänge (Vollständig)
- Dok 03 Anforderungskatalog
- Dok 05 Vergütungszusammenstellung
- Dok 06 Bewertungsmatrix Angebotsphase
- Dok 07 Auftragsverarbeitungsvertrag
- Dok 08 EVB-IT Erstellungsvertrag
- Dok 09 EVB-IT Erstellung-AGB
- Dok 10 EVB-IT Cloudvertrag
- Dok 11 EVB-IT Cloud-AGB
- Formblatt 11 Angebotsabgabe NOW 2026-12
- Formblatt 12 Verhandlungsthemen
- Formblatt 13 Rückantwort Bieter
- Formblatt 14 Angaben und Verpflichtungserklärung Nachunternehmer

Die Vergabeunterlagen bilden die alleinige Grundlage für die Angebotserstellung.

## 1.6 Zuschlagskriterien

Der Zuschlag wird auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt. Das wirtschaftlichste Angebot wird mit folgender Gewichtung der beiden Komponenten Leistung und Preis ermittelt:

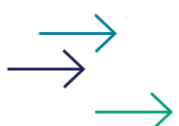
- 65% Qualität der Leistung (L)
- 35% Preis (P)

Der Bemessungswert Z ergibt sich aus:

$$Z = 0,65 \times \frac{L_{Bieter}}{L_{max}} + 0,35 \times \frac{P_{min}}{P_{Bieter}}$$

Tabelle 2: Zuschlagsformel

Der Zuschlag wird auf das am besten bewertete Angebot erteilt.



## 2 Stufe 1: Teilnahmewettbewerb

Im Rahmen der ersten Stufe des Vergabeverfahrens erfolgt die Prüfung der Eignung der Bewerber. Ziel des Teilnahmewettbewerbs ist die Auswahl geeigneter Unternehmen, die aufgrund ihrer wirtschaftlichen, technischen und fachlichen Leistungsfähigkeit in der Lage sind, die ausgeschriebenen Leistungen ordnungsgemäß und erfolgreich zu erbringen.

Zur zweiten Verfahrensstufe werden grundsätzlich die vier bestplatzierten geeigneten Bewerber zugelassen.

Die Auswahl erfolgt auf Grundlage der in diesem Kapitel beschriebenen Eignungs- und Differenzierungskriterien.

Bewerber, die die Mindestanforderungen nicht erfüllen, werden vom weiteren Verfahren ausgeschlossen.

### 2.1 Einzureichende Unterlagen

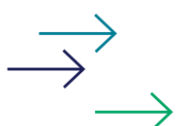
Nachfolgende Unterlagen sind im Rahmen des Teilnahmewettbewerbs von allen Bewerbern einzureichen (bitte in den angegebenen Formaten):

- Dok 04 Eignungsmatrix TNW 2026-12
- Formblatt 1 Antrag auf Teilnahme am Vergabeverfahren NOW 2026-12
- Formblatt 2 Angaben zum Bewerber bzw. zur Bewerbergemeinschaft
- Formblatt 3 Angaben und Verpflichtungserklärung Nachunternehmer Eignungsleihe
- Formblatt 4 Eigenerklärung über das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen
- Formblatt 5 Angabe der Jahresumsätze
- Formblatt 6 Erklärung zur Haftpflichtversicherung
- Formblatt 7 Referenzen
- Formblatt 8 Eigenerklärung zu EU-Sanktionen gegen Russland
- Formblatt 9 Projektteam deutschsprachig
- Formblatt 10 Angaben zu Beratungskapazitäten

Soweit in den Vergabeunterlagen weitere Formblätter oder Eigenerklärungen vorgegeben werden, sind diese vollständig auszufüllen und einzureichen.

Unvollständige Teilnahmeanträge können gemäß den vergaberechtlichen Regelungen vom Verfahren ausgeschlossen werden.

Bei Angeboten einer Bewerber-/ Bietergemeinschaft gilt: Jedes Mitglied für sich muss alle Zuverlässigkeitskriterien erfüllen. Alle Mitglieder einer Bewerber-/ Bietergemeinschaft sind im Angebot aufzuführen. Alle Mitglieder bestimmen einen bevollmächtigten Vertreter. Alle Mitglieder haften gesamtschuldnerisch.



## 2.2 Eignungskriterien

Die Eignung der Bewerber wird anhand der wirtschaftlichen und finanziellen Leistungsfähigkeit sowie der technischen und fachlichen Leistungsfähigkeit geprüft.

Die nachfolgend beschriebenen Anforderungen stellen Mindestanforderungen dar.

Bewerber, die eine oder mehrere Mindestanforderungen nicht erfüllen, werden vom weiteren Verfahren ausgeschlossen.

### 2.2.1 Ausschlussgründe

#### **Muss-Kriterium 1 – Nachweis des Nichtvorliegens von Ausschlussgründen**

Der Bieter hat das Nichtvorliegen von zwingenden und fakultativen Ausschlussgründen gemäß §§ 123 und 124 GWB durch entsprechende Eigenerklärungen nachzuweisen. Die Nachweise sind von allen Wirtschaftsteilnehmern vorzulegen, insbesondere auch von Mitgliedern einer Bewerber- oder Bietergemeinschaft sowie von benannten Unterauftragnehmern.

Der Nachweis ist mittels des hierfür vorgesehenen Formblatts einzureichen.

#### **Muss-Kriterium 2 – EU-Russlandsanktionen**

Darüber hinaus ist eine Eigenerklärung zur Einhaltung der geltenden EU-Russlandsanktionen vorzulegen.

Der Nachweis ist mittels des hierfür vorgesehenen Formblatts einzureichen.

### 2.2.2 Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit

#### **Muss-Kriterium 3 – Berufshaftpflichtversicherung**

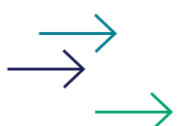
Eine Haftpflichtversicherung für Vermögensschäden mit einer versicherten Summe in Höhe von 1.500.000,00 EUR pro Vermögensschaden und Jahr ist mit Abgabe des Teilnahmeantrags vorzulegen.

#### **Muss-Kriterium 4 – Bestätigung über die Mitgliedschaft in einer Berufsgenossenschaft**

Mit dem Teilnahmeantrag ist eine Bestätigung über die Mitgliedschaft in einer Berufsgenossenschaft oder, im Falle eines ausländischen Bieters, eine Kopie der Mitgliedschaft/Versicherung in/bei einer vergleichbaren Einrichtung des Landes bzw. in dem Land der Ansässigkeit, beizufügen.

#### **Muss-Kriterium 5 – Handelsregisterauszug**

Der Bewerber fügt einen aktuellen Handelsregisterauszug bei bzw. – sofern es sich um einen ausländischen Bieter handelt – eine Kopie der Mitgliedschaft oder des Versicherungsnachweises bei einer vergleichbaren Einrichtung des Landes, in dem er ansässig ist. Der Auszug darf zum Zeitpunkt der Einreichung nicht älter als sechs Monate sein.



### **Muss-Kriterium 6 – Mindestumsatz**

Mit dem Teilnahmeantrag sind die Umsätze der letzten drei abgeschlossenen Geschäftsjahre im Bereich ERP-Beratung und Betrieb (mindestens 3 Mio. Euro jährlich) sowie der Gesamtumsatz über diesen Zeitraum vorzulegen.

### **Muss-Kriterium 7 – Projektteam deutschsprachig**

Der Bewerber bestätigt, dass die für die Leistungserbringung vorgesehenen Schlüsselpersonen sowie die zentralen Ansprechpartner gegenüber der NOW über Deutschkenntnisse verfügen, die eine verhandlungssichere mündliche und schriftliche Kommunikation im Projektkontext ermöglichen (Niveau C2). Die Kommunikation mit der NOW erfolgt in deutscher Sprache.

Die Bestätigung ist durch Eigenerklärung zu erbringen.

## **2.2.3 Technische und fachliche Leistungsfähigkeit**

### **Muss-Kriterium 8 – ERP-Beratungskapazitäten**

Der Bewerber muss nachweisen, dass mindestens 20 Mitarbeiter im Bereich ERP-Beratung und ERP-Einführung beschäftigt werden.

Maßgeblich sind Mitarbeiter, die regelmäßig Leistungen in den Bereichen:

- ERP-Beratung,
- ERP-Einführung,
- ERP-Konfiguration,
- ERP-Projektmanagement,
- ERP-Entwicklung

erbringen.

Die Anzahl der Mitarbeiter ist durch Eigenerklärung nachzuweisen.

### **Muss-Kriterium 9 – Projekterfahrung im öffentlichen Umfeld**

Der Bewerber muss nachweisen, dass er über Erfahrungen bei ERP-Einführungen im öffentlichen Umfeld verfügt.

Hierzu sind Referenzprojekte gemäß Abschnitt 2.2.4 einzureichen.

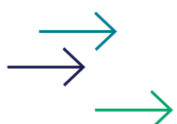
## **2.2.4 Anforderungen an Referenzprojekte**

Es sind insgesamt drei Referenzprojekte einzureichen.

Die Referenzprojekte müssen die nachfolgenden Mindestanforderungen erfüllen:

### **Referenz 1**

ERP-Neueinführung einer SaaS-basierten ERP-Lösung bei einem öffentlichen Auftraggeber auf Landes- oder Bundesebene inkl. Beteiligungsunternehmen.



Die Referenz muss mindestens die folgenden Themenbereiche umfassen:

- Finanzwesen einschließlich kameraler Überführung,
- Controlling,
- Beschaffung,
- Organisationsmanagement einschließlich Stellenplan,
- Projektzeiterfassung und Reisemanagement sowie
- optional Personalmanagement (auf Basis TVöD).

### **Referenz 2**

ERP-Neueinführung im öffentlichen Umfeld mindestens mit vergleichbarer organisatorischer Komplexität und projektorientierter Arbeitsweise.

### **Referenz 3**

ERP-Neueinführung mit nachweisbarer Projektverantwortung des Bewerbers.

Für jede Referenz sind mindestens folgende Informationen bereitzustellen:

- Auftraggeber,
- Projektlaufzeit,
- Projektumfang,
- Anzahl Anwender,
- eingesetzte ERP-Lösung,
- SaaS- oder Cloudmodell,
- eingeführte Module,
- Rolle des Bewerbers,
- Ansprechpartner des Auftraggebers.

Die Referenzprojekte sollen innerhalb der letzten fünf Jahre erfolgreich abgeschlossen worden sein. Die Aktualität der angegebenen Kontaktdaten der Referenzgeber ist vom Bewerber sicherzustellen. Die NOW behält sich vor sich bei den Referenzkunden über deren Zufriedenheit mit Ihren Leistungen zu erkundigen.

## **2.3 Differenzierungskriterien zur Reduktion der Anzahl der Bewerber**

Sofern mehr geeignete Bewerber vorhanden sind als zur Angebotsphase zugelassen werden sollen, erfolgt eine Rangbildung. Auswahl und Rangbildung richten sich nach der Höhe der erreichten Punkte wie in der Eignungsmatrix sowie unten beschrieben.

Erläuterung: Sechs von acht Bewerbern erfüllen die Mindestanforderungen und sind geeignet. Die Vergabestelle bildet nach Punkten nun eine Rangfolge und lässt die nach Rangfolge ersten vier Bewerber zum Bieterwettbewerb zu, zwei Bewerber erhalten dagegen ein Absageschreiben.

Bei Ranggleichheit werden entsprechend mehr Bieter aufgefordert, ein Angebot abzugeben.



Sofern die Zahl geeigneter Bewerber unter der Mindestzahl liegt, wird die Vergabestelle das Vergabeverfahren fortführen, indem er den oder die Bewerber einlädt, die über die geforderte Eignung verfügen. Andere Unternehmen, die sich nicht um die Teilnahme beworben haben, oder Bewerber, die nicht über die geforderte Eignung verfügen, dürfen dann nicht zu demselben Verfahren zugelassen werden, § 51 Abs. 3 Satz 3 VgV.

Zur Bildung einer Rangfolge wird auf folgende Differenzierungskriterien zurückgegriffen.

### 2.3.1 Passfähigkeit der Referenzen (80 %)

Die Punktergabe erfolgt auf Grundlage der fachlichen und organisatorischen Vergleichbarkeit der eingereichten Referenzprojekte mit der Zielorganisation der NOW. Bewertet wird, inwieweit die Referenz hinsichtlich Aufgabenprofil, Organisationsstruktur und Rahmenbedingungen mit den Anforderungen des vorliegenden Vorhabens vergleichbar ist.

Für jede Referenz wird bewertet, wie viele der nachfolgenden Vergleichsmerkmale nachgewiesen werden:

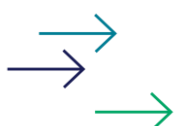
- Organisation mit Schwerpunkt in projektorientierter Arbeitsweise,
- Organisation im öffentlichen oder öffentlich finanzierten Umfeld,
- Organisation mit Fördermittel-, Programm- oder Projektmanagementbezug,
- Organisation mit 100 bis 500 Mitarbeitenden,
- Einführung einer SaaS- bzw. Cloud-basierten ERP-Lösung,
- Integration von Dokumentenmanagement- oder Workflow-Systemen,
- Einführung von Berichtswesen-, Controlling- oder Steuerungsfunktionen,
- Einführung bei einer Organisation mit überwiegend wissens- und verwaltungsorientierten Tätigkeiten.

#### **Bewertung**

- 5 Punkte: Die Referenz erfüllt sieben bis acht Vergleichsmerkmale.
- 4 Punkte: Die Referenz erfüllt fünf bis sechs Vergleichsmerkmale.
- 3 Punkte: Die Referenz erfüllt drei bis vier Vergleichsmerkmale.
- 2 Punkte: Die Referenz erfüllt zwei Vergleichsmerkmale.
- 1 Punkt: Die Referenz erfüllt weniger als zwei Vergleichsmerkmale.

#### Hinweis:

Jede Referenz wird einzeln anhand der oben genannten Vergleichsmerkmale bewertet. Die Gesamtpunktzahl des Bewerbers ergibt sich aus dem arithmetischen Mittel der Bewertungen aller eingereichten Referenzen. Bei Punktgleichheit auf dem vierten Rang werden punktgleiche Bewerber zur Angebotsphase zugelassen.



### 2.3.2 Umsatz ERP-Beratung und ERP-Betrieb (20 %)

Die Bewertung erfolgt relativ im Vergleich aller zugelassenen und wertbaren Angebote.

Zur Differenzierung geeigneter Bewerber wird der durchschnittliche Jahresumsatz der letzten drei abgeschlossenen Geschäftsjahre im Bereich ERP-Beratung und ERP-Betrieb herangezogen.

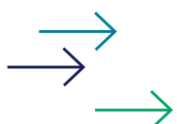
Der Bewerber mit dem höchsten durchschnittlichen Jahresumsatz erhält die maximale Punktzahl von 5 Punkten. Die weiteren Bewerber werden entsprechend ihrer Platzierung bewertet.

#### **Bewertung:**

- 5 Punkte: Höchster durchschnittlicher Jahresumsatz
- 4 Punkte: Zweithöchster durchschnittlicher Jahresumsatz
- 3 Punkte: Dritthöchster durchschnittlicher Jahresumsatz
- 2 Punkte: Vierthöchster durchschnittlicher Jahresumsatz
- 1 Punkt: Alle weiteren Bieter, die die Mindestanforderungen erfüllen

#### **Hinweis:**

Die Umsatzangaben sind vom Bewerber im Formblatt 5 Angabe der Jahresumsätze zu bestätigen. Erforderliche Nachweise (z. B. Jahresabschlüsse, testierte Bilanzen oder Bestätigungen nach § 45 Abs. 4 VgV) sind beizulegen. Die Gesamtpunktzahl des Bewerbers ergibt sich aus dem arithmetischen Mittel der Bewertungen aller eingereichten Referenzen. Bei Punktgleichheit auf dem vierten Rang werden punktgleiche Bewerber zur Angebotsphase zugelassen.



### 3 Stufe 2: Angebots- und Verhandlungsverfahren

Die vier bestplatzierten geeigneten Bewerber aus dem Teilnahmewettbewerb (erste Stufe) werden zur zweiten Stufe des Angebots- und Verhandlungsverfahren zugelassen.

Mit Versand der Angebotsaufforderung erhalten die ausgewählten Bewerber (jetzt Bieter) die vollständigen Vergabeunterlagen und werden zur Abgabe eines indikativen Erstangebotes aufgefordert.

Die zweite Verfahrensstufe dient der fachlichen, funktionalen, wirtschaftlichen und organisatorischen Bewertung der angebotenen ERP-Lösungen sowie der Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots.

Die zweite Verfahrensstufe gliedert sich in:

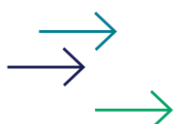
- Abgabe eines indikativen Angebots,
- Bewertung der schriftlichen Angebotsbestandteile,
- Bewertung des Projektteams,
- Bewertung der Anforderungserfüllung,
- Durchführung von Verhandlungsgesprächen,
- Durchführung der Bieterpräsentation,
- gegebenenfalls weitere Verhandlungsrunden,
- gegebenenfalls Abgabe eines Best and Final Offer (BAFO),
- Zuschlagsentscheidung.

#### 3.1 Erstangebote (indikativ)

Die Bieter werden aufgefordert, auf Grundlage der bereitgestellten Vergabeunterlagen ein indikatives Angebot einzureichen.

Das indikative Angebot dient der Bewertung der fachlichen Leistungsfähigkeit der angebotenen Lösung, der Projektvorgehensweise sowie der wirtschaftlichen Angebotsstruktur.

Die NOW GmbH behält sich vor, auf Basis der eingereichten Angebote Verhandlungen durchzuführen und die Vergabeunterlagen in unwesentlichen Punkten anzupassen.





### 3.1.1 Einzureichende Unterlagen

Das indikative Angebot hat mindestens folgende Unterlagen zu enthalten:

- Formblatt 11 Angebotsabgabe NOW 2026-12 (rechtsverbindlich unterzeichnet)
- Beantwortung der Aufgabenstellung L1.1 bis L1.4 (maximal je 3 DIN A4-Seiten, Schriftgröße 11pt, Zeilenabstand 1,5)
  - Aufgabenstellung 1 – Darstellung des Ansatzes zur Sicherstellung der Minimierung von Anpassungen und deren Auswirkungen auf den Betriebsaufwand nach Produktivsetzung sowie Möglichkeiten zur Eigenanpassungen durch die NOW
  - Aufgabenstellung 2 – Einführungsvorgehen und funktionale Staffelung zur Sicherstellung des Buchhaltungsstarts zum 01.01.2027) im Greenfield-Ansatz sowie Einführungsreihenfolge der weiteren ERP-Module/-Funktionalitäten
  - Aufgabenstellung 3 – Darstellung und Funktionsmöglichkeiten der Projekt-abrechnung (inkl. Projektzeiterfassung)
  - Aufgabenstellung 4 – Darstellung Support- und Servicekonzept in der Betriebsphase (inkl. Vorgehen bei Updates)
- Dok 03 Anforderungskatalog (vollständig ausgefüllt)
- Dok 05 Vergütungszusammenstellung
  - SaaS-Betriebskosten
  - Einführungsaufwand
  - optionale Leistungen

Im Falle von Bewerberfragen nutzen Sie bitte die Vergabepattform DTVP.

Für die Einreichung von Verhandlungsthemen bittet die NOW GmbH um Berücksichtigung des Formblatts

- Formblatt 12 Verhandlungsthemen

Sollte der Bieter leider kein Angebot abgeben können, ist folgendes Formblatt bitte zu verwenden:

- Formblatt 13 Rückantwort Bieter



### 3.1.2 Form und Frist der Angebote

Die Angebote sind ausschließlich elektronisch über die Vergabeplattform DTVP einzureichen.

Angebote müssen vollständig vor Ablauf der Angebotsfrist vorliegen.

Nach Ablauf der Angebotsfrist eingehende Angebote werden von der Wertung ausgeschlossen.

Sämtliche Angebotsunterlagen sind in deutscher Sprache einzureichen.

## 3.2 Bewertung der Aufgabenstellungen (L1)

Die schriftlichen Aufgabenstellungen werden mit insgesamt 15 % der Gesamtwertung berücksichtigt.

Für jede Aufgabenstellung erfolgt eine qualitative Bewertung.

Bewertungskriterien sind:

- inhaltliche Qualität,
- Verständlichkeit und Nachvollziehbarkeit,
- Umsetzbarkeit,
- Berücksichtigung der Besonderheiten der NOW GmbH,
- Standardnähe,
- Wirtschaftlichkeit.

Für jede Lösung der Aufgabenstellung wird eine Gesamtpunktzahl vergeben. Die Einstufung erfolgt auf Basis der nachfolgend definierten Bewertungsskala:

- 10 Punkte: Die Aufgabenstellung wird vollständig, präzise und nachvollziehbar beantwortet. Die Darstellung ist klar, logisch strukturiert und ohne Interpretationsbedarf. Die spezifischen organisatorischen, fachlichen und betrieblichen Besonderheiten der NOW GmbH werden umfassend, kenntnisreich und konsistent berücksichtigt.
- 6 Punkte: Die Aufgabenstellung wird weitgehend vollständig und korrekt beantwortet. Die Ausführungen sind verständlich und überwiegend klar strukturiert. Die Besonderheiten der NOW GmbH werden erkennbar berücksichtigt, jedoch nicht durchgängig oder ohne kleinere Auslassungen.
- 3 Punkte: Die Beantwortung der Aufgabenstellung weist erkennbare Lücken oder Unschärfen auf. Die Verständlichkeit ist eingeschränkt, z. B. durch unklare Struktur oder fehlende Begründungen. Die spezifischen Anforderungen der NOW GmbH werden nur in Ansätzen oder unzureichend reflektiert.
- 0 Punkte: Die Aufgabenstellung wird nicht oder nur in wesentlichen Teilen verfehlt. Die Lösung ist inhaltlich nicht nachvollziehbar oder nicht verwertbar. Die Besonderheiten der NOW GmbH werden gar nicht oder vollständig unzutreffend berücksichtigt.



### 3.2.1 Aufgabenstellung 1 – Minimierung von Anpassungen und Eigenkonfiguration

Die NOW GmbH verfolgt das Ziel einer langfristig wirtschaftlichen, releasefähigen und möglichst standardnahen ERP-Lösung. Individuelle Entwicklungen sollen auf das notwendige Minimum reduziert werden.

Der Bieter hat darzustellen, wie die Anforderungen der NOW GmbH unter weitgehender Nutzung von Standardfunktionalitäten umgesetzt werden können und welche Auswirkungen mögliche Anpassungen auf den späteren Betrieb der Lösung haben.

Insbesondere sind folgende Aspekte zu beschreiben:

#### **Standardnähe der Lösung**

- Nutzung von Standardfunktionalitäten zur Umsetzung der Anforderungen der NOW GmbH
- Vorgehensweise zur Vermeidung individueller Entwicklungen
- Umgang mit fachlichen Anforderungen, die nicht unmittelbar im Standard abgebildet werden können
- Auswirkungen von Anpassungen auf Release- und Upgradefähigkeit

#### **Konfigurierbarkeit und Eigenanpassungen**

- Möglichkeiten der Parametrisierung und Konfiguration durch die NOW GmbH
- Möglichkeiten zur Anpassung von Workflows, Formularen, Auswertungen und Berechtigungen
- Erforderliche Kenntnisse und Rollen für Eigenanpassungen
- Abgrenzung zwischen Eigenanpassungen und Leistungen des Herstellers bzw. Implementierungspartners

#### **Auswirkungen auf den Betrieb**

- Auswirkungen individueller Anpassungen auf Wartung und Support
- Auswirkungen auf zukünftige Releases und Updates
- Vorgehen zur Sicherstellung einer langfristig wartbaren Systemlandschaft
- Maßnahmen zur Reduzierung zukünftiger Betriebs- und Betreuungskosten
- Die Bewertung erfolgt insbesondere anhand der Standardnähe, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit des dargestellten Lösungsansatzes.

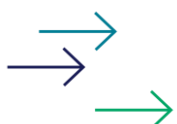
### 3.2.2 Aufgabenstellung 2 – Einführungsvorgehen und Rolloutplanung

Die NOW GmbH verfolgt das Ziel, die Finanzbuchhaltung möglichst zum 01.01.2027 produktiv auf der neuen ERP-Lösung zu betreiben.

Der Bieter hat darzustellen, wie dieses Ziel im Rahmen eines Greenfield-Ansatzes erreicht werden kann und in welcher Reihenfolge weitere Module und Funktionalitäten eingeführt werden sollten.

Insbesondere sind folgende Aspekte zu beschreiben:

#### **Projektvorgehen**



- Projektphasen und Meilensteine
- Projektorganisation und Rollenmodell
- Mitwirkungserfordernisse der NOW GmbH
- Kritische Erfolgsfaktoren

#### **Buchhaltungsstart zum 01.01.2027**

- Voraussetzungen für einen produktiven Start der Finanzbuchhaltung
- Erforderliche Stammdaten- und Migrationsaktivitäten
- Notwendige organisatorische Vorbereitungen
- Kritische Abhängigkeiten und Risiken

#### **Funktionale Staffellung**

- Priorisierung der fachlichen Module und Funktionalitäten
- Vorschlag für eine stufenweise Einführung
- Darstellung möglicher Einführungswellen
- Begründung der vorgeschlagenen Reihenfolge

#### **Risikobetrachtung**

- Zeitliche Risiken
- Organisatorische Risiken
- Technische Risiken
- Vorschläge zur Risikominimierung

Der Bieter soll insbesondere aufzeigen, welche Funktionsumfänge zwingend zum Buchhaltungsstart verfügbar sein müssen und welche Funktionen sinnvoll zu einem späteren Zeitpunkt eingeführt werden können.

Die Bewertung erfolgt insbesondere anhand der Realisierbarkeit, Nachvollziehbarkeit und Plausibilität des vorgeschlagenen Einführungsverfahrens.

### **3.2.3 Aufgabenstellung 3 – Darstellung Projektabrechnung und Zeiterfassung**

Die NOW GmbH benötigt eine ERP-Lösung, die die Planung, Steuerung und Abrechnung von Projekten, Beauftragungen und Fördervorhaben transparent, nachvollziehbar und revisionssicher unterstützt.

Der Bieter hat darzustellen, wie die angebotene Lösung die projektbezogene Abrechnung und Projektzeiterfassung unterstützt.

Insbesondere sind folgende Aspekte zu beschreiben:

#### **Projektstrukturierung**

- Abbildung von Projekten, Beauftragungen und Fördervorhaben
- Strukturierung nach Arbeitspaketen und Teilprojekten
- Zuordnung von Kostenstellen, Kostenträgern und Budgets



- Budgetüberwachung und Budgetfortschreibung

### **Projektzeiterfassung**

- Erfassung von Projektzeiten
- Zuordnung von Zeiten zu Projekten und Arbeitspaketen
- Genehmigungs- und Freigabeprozesse
- Auswertungs- und Reportingmöglichkeiten

### **Projektabrechnung**

- Unterstützung unterschiedlicher Abrechnungsmodelle
- Abbildung pauschaler und leistungsbezogener Entgeltmodelle
- Berücksichtigung von Personalkosten, Sachkosten und Fremdleistungen
- Umlagen und interne Leistungsverrechnungen

### **Transparenz und Nachvollziehbarkeit**

- Herleitung von Abrechnungsergebnissen
- Nachvollziehbarkeit der Kostenentstehung
- Historisierung von Änderungen
- Revisionssichere Dokumentation und Audit-Trail

Der Bieter soll insbesondere aufzeigen, wie die Anforderungen der NOW GmbH an projektbezogene Kostensteuerung, Mittelverwendung und Berichterstattung standardnah unterstützt werden.

Die Bewertung erfolgt insbesondere anhand der fachlichen Passgenauigkeit, Transparenz und Standardnähe des dargestellten Lösungsansatzes.

### **3.2.4 Aufgabenstellung 4 – Darstellung Support- und Servicekonzept**

Die NOW GmbH erwartet für die Betriebsphase ein nachvollziehbares Support- und Servicekonzept, das einen stabilen, sicheren und wirtschaftlichen Betrieb der ERP-Lösung gewährleistet.

Der Bieter hat darzustellen, wie Support-, Wartungs- und Updateleistungen während der Betriebsphase erbracht werden.

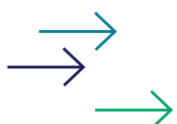
Insbesondere sind folgende Aspekte zu beschreiben:

#### **Supportorganisation**

- Rollen und Verantwortlichkeiten
- Ansprechpartner und Eskalationsstufen
- Zusammenarbeit zwischen NOW GmbH, Implementierungspartner und Hersteller
- Übergang vom Projektbetrieb in den Regelbetrieb

#### **Service- und Supportprozesse**

- Ticketmanagement
- Incident- und Problem-Management



- Eskalationsverfahren
- Reaktions- und Lösungszeiten
- Servicezeiten

### **Release- und Updatekonzept**

- Vorgehen bei regelmäßigen Releases und Updates
- Kommunikation geplanter Änderungen
- Test- und Freigabeprozesse
- Umgang mit funktionalen Änderungen und neuen Systemversionen
- Sicherstellung der Betriebsstabilität

### **Betriebs- und Wartungskonzept**

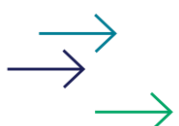
- Verantwortlichkeiten für Betrieb und Wartung
- Monitoring und Betriebsüberwachung
- Sicherheits- und Patchmanagement
- Unterstützung bei Fehleranalysen und Störungen

### **Leistungsabgrenzung und Vergütungsmodell**

- Im Standard enthaltene Leistungen
- Zusatzleistungen
- Abrechnungsmodell
- Leistungsschnittstellen zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber

Die Bewertung erfolgt insbesondere anhand der Nachvollziehbarkeit, Praxistauglichkeit und Nachhaltigkeit des dargestellten Support- und Servicekonzeptes.

Die Bewertung erfolgt insbesondere anhand der inhaltlichen Beantwortung der Aufgabenstellung, der Verständlichkeit der Ausführungen sowie der Berücksichtigung der Besonderheiten der NOW GmbH.



### 3.3 Bewertung des Projektteams (L2)

Die Bewertung des Projektteams geht mit 5 % in die Gesamtwertung ein.

Im Rahmen der zweiten Stufe des Vergabeverfahrens erfolgt eine Bewertung der Passfähigkeit des vom Bieter angebotenen Projektteams. Gegenstand der Bewertung sind die Erfahrungen des Projektleiters, des stellvertretenden Projektleiters sowie der modulverantwortlichen Beraterinnen und Berater.

Für jeden im Projektteam benannten Berater ist ein vollständiger Lebenslauf einzureichen (vgl. zusammenfassend Dok 06 Bewertungsmatrix Angebotsphase).

Wichtiger Hinweis: Der Auftraggeber erwartet, dass die eingereichten Personen auch tatsächlich diejenigen sind, die für die Leistungserbringung im ausgeschriebenen Projekt vorgesehen sind. Dies gilt insbesondere für die angegebenen Modulverantwortlichen; es wird vorausgesetzt, dass aus diesem Personenkreis auch die Teilprojektleitungen besetzt werden.

Für die Bewertung der angebotenen Beraterinnen und Berater sind in den Beraterprofilen mindestens die nachfolgend aufgeführten Angaben zu machen. Die Bewertung erfolgt gemäß der Punkte- und Gewichtungslage der Bewertungsmatrix. Zertifikate sind gesondert beizufügen.

#### 1. Bewertungskriterium: Passfähigkeit des Projektleiters

##### Mindestanforderung:

Die benannte Projektleitung muss mindestens zehn Jahre Berufserfahrung in der Leitung vergleichbarer ERP-Einführungsprojekte sowie mindestens eine Zertifizierung in gängigen Projektmanagement-Methoden wie PRINCE2, SCRUM, PMI oder vergleichbare nachweisen.

##### Bewertung:

<b>Jahre Erfahrung in der Leitung von ERP-Projekten</b>	<b>Punkte</b>	<b>Anzahl vergleichbare persönliche Referenzprojekte</b>	<b>Punkte</b>	<b>PM- Nachweise</b>	<b>Punkte</b>
≥ 15 Jahre	5	≥ 5	5	2	2
13 - 14 Jahre	4	4	4	1	1
12 Jahre	3	3	3	keine	0
11 Jahre	2	2	2		
10 Jahre	1	1	1		
< 10 Jahre	0	keine	0		

Tabelle 3: Bewertung der Projektleitung

Als persönliche Referenzen werden ERP-Einführungen im öffentlichen Umfeld, bei denen die angebotene Person die Rolle der Projektleitung wahrgenommen hat, berücksichtigt.



## 2. Bewertungskriterium: Passfähigkeit des stellvertretenden Projektleiters

### Mindestanforderung:

Die benannte stellvertretende Projektleitung muss mindestens 5 Jahre Berufserfahrung in der Leitung vergleichbarer ERP-Einführungsprojekte sowie mindestens eine Zertifizierung in gängigen Projektmanagement-Methoden wie PRINCE2, SCRUM, PMI oder vergleichbare nachweisen.

### Bewertung:

<b>Jahre Erfahrung in der Leitung von ERP-Projekten</b>	<b>Punkte</b>	<b>Anzahl vergleichbare persönliche Referenzprojekte</b>	<b>Punkte</b>	<b>PM-Nachweise</b>	<b>Punkte</b>
≥ 10 Jahre	5	≥ 5	5	2	2
8 - 9 Jahre	4	4	4	1	1
7 Jahre	3	3	3	keine	0
6 Jahre	2	2	2		
5 Jahre	1	1	1		
< 5 Jahre	0	keine	0		

Tabelle 4: Bewertung der stellvertretenden Projektleitung

Als persönliche Referenzen werden ERP-Einführungen im öffentlichen Umfeld, bei denen die angebotene Person die Rolle der stellvertretenden Projektleitung oder eine vergleichbare Führungsfunktion wahrgenommen hat, berücksichtigt.

## 3. Bewertungskriterium: Passfähigkeit Modul-Beratungsteam

### Mindestanforderung:

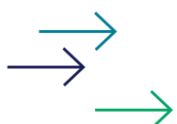
Die Modulberater müssen mindestens 3 Jahre Berufserfahrung vergleichbarer ERP-Einführungsprojekte sowie mindestens eine zu der Rolle im Projekt passende Modul-Zertifizierung in der entsprechenden Software nachweisen.

### Bewertung:

<b>Anzahl vergleichbarer persönlicher Referenzprojekte</b>	<b>Punkte</b>
≥ 5	5
4	4
3	3
2	2
1	1
keine	0

Tabelle 5: Bewertung Beratungsteam

Als persönliche Referenzen werden Projekte ERP-Einführungen im öffentlichen Umfeld, bei denen die angebotene Person als Modulberater, Teilprojektleiter oder Modulverantwortlicher tätig war, berücksichtigt.





## 3.4 Bewertung des Anforderungskatalogs (L3)

Der Anforderungskatalog dient der strukturierten Bewertung der Angebote und stellt sicher, dass alle Bieter vergleichbare und prüfbare Angaben machen. Die nachfolgenden Hinweise erläutern die einzuhaltenden Vorgaben sowie die Konsequenzen bei Nichterfüllung einzelner Kriterien.

### Allgemeine Hinweise

- Die im Anforderungskatalog aufgeführten Kriterien sind als Fragen an den Bieter formuliert, ob und in welcher Form er die jeweilige Anforderung erfüllt.
- Die Bedeutung der Spalten C, S, P, N ist dem Tabellenblatt „Erläuterung“ zu entnehmen.
- Es wird unterschieden zwischen
  - AK – Ausschlusskriterien,
  - BK – Bewertungskriterien.

### Regelungen zu Ausschlusskriterien (AK)

Nichteinhaltung eines Ausschlusskriteriums (Ankreuzen von N oder kein Eintrag in C, S, P, N) führt zum Ausschluss vom Vergabeverfahren.

### Regelungen zu Bewertungskriterien (BK)

- Die BK dienen der funktionalen Bewertung der Angebote und werden über einen Gewichtungsschlüssel bewertet.
- Pro Fachmodul können max. 5 Punkte erreicht werden.
- Die erreichten Punkte fließen gewichtet gemäß Abschnitt 3.8 in diesem Dokument in die Vergabeentscheidung ein.
- Die BK müssen nicht vollständig erfüllt werden; jedoch ist pro Fachmodul eine Mindestpunktzahl von 3 Punkten gefordert.
- Zusätzliche Angaben des Bieters sind in Spalte T oder als Verweis auf eine gesonderte Anlage einzureichen. Die Verweise müssen eindeutig sein und sollen die Nummerierung des jeweiligen Kriteriums enthalten.

### Sonstige Hinweise

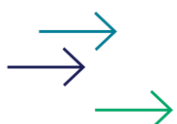
- Bei möglichen versehentlichen Leerauslassungen von Bewertungs- oder Informationskriterien behält sich der Auftraggeber eine Nachfrage vor.
- Der Bieter hat in diesem Fall innerhalb von 2 Werktagen zu antworten.

## 3.5 Bieterpräsentation (L4)

### 3.5.1 Zielsetzung der Bieterpräsentation

Die Bieterpräsentation wird mit insgesamt 15 % der Gesamtwertung berücksichtigt.

Die Bieterpräsentation dient der praktischen Bewertung der angebotenen ERP-Lösung anhand realistischer Geschäftsprozesse der NOW GmbH. Nachfolgend wird das Szenario für die



Produktpräsentation im Überblick dargestellt. Mit der Angebotsaufforderung erhalten alle Bieter eine detaillierte Beschreibung.

Die Präsentation soll keine allgemeine Produktvorstellung darstellen. Vielmehr haben die Bieter anhand vorgegebener fachlicher Szenarien nachzuweisen, inwieweit die angebotene Lösung die Anforderungen der NOW GmbH standardnah, integriert, revisionssicher und wirtschaftlich unterstützt.

Die Demonstration hat live im System zu erfolgen. Präsentationsfolien oder konzeptionelle Darstellungen dürfen lediglich ergänzend eingesetzt werden.

Es dürfen ausschließlich Funktionen, Module und Komponenten präsentiert werden, die Bestandteil des abgegebenen Angebotes sind. Die Nutzung nicht angebotener Zusatzmodule oder Add-ons ist unzulässig und kann bei der Bewertung negativ berücksichtigt werden.

Ziel der Präsentation ist insbesondere die Beurteilung:

- der fachlichen Passgenauigkeit,
- der Prozessintegration,
- der Standardnähe der Lösung,
- der Transparenz und Nachvollziehbarkeit von Geschäftsvorfällen,
- der Revisionssicherheit,
- der Bedienbarkeit für Fachanwender und Gelegenheitsnutzer (z.B. Dienstreisende),
- der Integrationsfähigkeit,
- der Flexibilität zukünftiger Erweiterungen,
- sowie der Eignung für die Anforderungen einer bundeseigenen Organisation im Projekt- und Förderumfeld.

### 3.5.2 Organisatorischer Ablauf

Die Bieterpräsentation ist in mehrere thematische Abschnitte gegliedert. Die NOW plant zu den einzelnen Abschnitten verschiedene Nutzergruppen hinzuzuziehen. Hiermit soll eine Bewertung aus Sicht jeweiliger Nutzergruppen sichergestellt werden.

Zu Beginn der Präsentation stellt der Bieter das vorgesehene Projektteam vor. Hierbei sind insbesondere die vorgesehenen Rollen, Verantwortlichkeiten, Erfahrungen sowie die fachlichen Schwerpunkte der Projektmitglieder darzustellen.

Die Produktpräsentation erfolgt anschließend in thematisch zusammenhängenden Blöcken.

Zu Beginn ist durch den Bieter ein Überblick über die Benutzeroberfläche, die grundlegende Nutzerführung sowie die wesentlichen Bedien- und Navigationskonzepte der angebotenen Lösung zu geben. Hierbei ist insbesondere auf die unterschiedlichen Anforderungen von Key Usern und Gelegenheitsnutzern einzugehen.

Zudem sind typische Endanwender-Funktionalitäten und Self-Service-Prozesse vorzustellen, beispielsweise die Erfassung und Genehmigung von Dienstreisen, die Freigabe von Bestellungen



und Rechnungen, die Projektzeiterfassung, die Beantragung und Genehmigung von Abwesenheiten sowie die Durchführung rollenbasierter Genehmigungs- und Freigabeprozesse.

Anschließend sind die vorgegebenen Präsentationsszenarien anhand der bereitgestellten Aufgabenstellungen und Testfälle vorzuführen. Die Präsentation erfolgt dabei in thematisch zusammenhängenden Blöcken von jeweils etwa zwei Stunden Dauer. Zwischen den Blöcken werden Pausen vorgesehen.

Zum Abschluss der Präsentation erfolgt ein strukturierter Austausch zu Verhandlungsthemen, offenen Fragen sowie gegebenenfalls identifizierten Umsetzungsrisiken.

Der Auftraggeber plant mit einer Gesamtzeit für die Bieterpräsentation einschließlich Pausen und Verhandlungsteil von bis zu sieben Stunden.

### 3.5.3 Hauptszenario – End-to-End-Prozess „Beauftragungsabwicklung mit leistungsbezogener Abrechnung“

Der Bieter hat den folgenden durchgängigen Geschäftsprozess vollständig im System darzustellen:

#### 1. Angebotsanbahnung und Anlage einer neuen Beauftragung

Darzustellen sind insbesondere:

- Anlage eines neuen Auftraggebers,
- Erfassung einer Angebotsanbahnung,
- Dokumentation von Abstimmungen,
- Ablage relevanter Dokumente im DMS,
- Anlage eines geplanten Angebotes mit Budget, Laufzeit, Arbeitspaketen und Ressourcenbedarf,
- Übergabe der Angebotsdaten in die weitere Bearbeitung.

#### 2. Angebotserstellung und Kalkulation

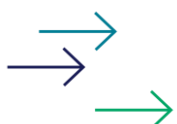
Darzustellen sind insbesondere:

- Strukturierung in Beauftragung, Arbeitspakete und Unterarbeitspakete,
- Zuordnung von Rollen, Ressourcen und Kostenarten,
- Kalkulation von Personal-, Sach- und Fremdleistungen,
- Abbildung des Kostenerstattungsprinzips,
- Versionierung und Änderungsverfolgung,
- mehrstufige Freigabeprozesse,
- revisionssichere Dokumentation sämtlicher Freigaben.

#### 3. Überführung in die operative Beauftragungssteuerung

Darzustellen sind insbesondere:

- automatische Übernahme der Angebotsstruktur,
- Anlage von Kostenträgern, Budgets und Verantwortlichkeiten,



- Zuordnung zu Kostenstellen und Organisationseinheiten,
- Budgetüberwachung,
- Reportingstrukturen.

#### 4. Leistungserbringung und laufende Kostenverarbeitung

Darzustellen sind insbesondere:

##### a) Projektzeiterfassung

- Erfassung von Zeiten auf Arbeitspakete,
- Zuordnung zu Rollen und Funktionen,
- Integration in die Kostenrechnung.

##### b) Beschaffung

- Anlage einer Bedarfsanforderung,
- Budgetprüfung,
- Genehmigungsworkflow,
- Bestellung,
- Leistungsbestätigung bzw. Wareneingang,
- Rechnungsprüfung,
- Übergabe in die Finanzbuchhaltung,
- Splitbuchungen (Budgetbelastung aus mehreren Kostenstellen/Kostenträgern),
- Zahlungsvorgang.

##### c) Reisekostenprozess

- Dienstreiseantrag,
- Genehmigungsworkflow,
- Reisekostenabrechnung,
- automatische Verbuchung,
- Zuordnung zu Kostenstellen und Kostenträgern.

#### 5. Umlage- und Kostenrechnungslogik

Darzustellen sind insbesondere:

- Umlage von Hilfs- und Supportkostenstellen,
- Verrechnung auf Kostenträger unter Einbeziehung der Projektzeiterfassung,
- Nutzung unterschiedlicher Umlage-/Verteilungsschlüssel,
- Transparenz und Nachvollziehbarkeit sämtlicher Umlageschritte,
- Simulation einer Änderung von Umlageschlüsseln.

#### 6. Reporting und Finanzmonitor

Darzustellen sind insbesondere:

- Budgetverbrauch,
- Plan-/Ist-Vergleich,



- Obligo-Darstellung,
- Kosten je Arbeitspaket,
- Mittelzuweisungen,
- Mittelabrufe,
- Mittelabfluss,
- Restmittel,
- Drill-Down bis auf Einzelbuchungsebene inkl. Einbindung von Belegbildern,
- Überleitung zwischen kaufmännischer und kameraler Sicht.

### 3.5.4 Zusatzszenario Finanzbuchhaltung

Aufbauend auf dem Hauptszenario ist ein vertiefender Testfall zur Finanzbuchhaltung anhand eines von der NOW GmbH vorgegebenen Beispieldatensatzes darzustellen.

Ziel ist die Bewertung der fachlichen Tiefe und Integration der Finanzprozesse.

Der Testfall umfasst insbesondere folgende Prozessschritte:

#### A. Übergabe einer Eingangsrechnung in die Finanzbuchhaltung

Der Bieter hat darzustellen:

- Übergabe einer freigegebenen Eingangsrechnung aus dem Beschaffungsprozess,
- automatische Belegerkennung,
- intelligente Ermittlung und Wiederverwendung von Buchungstexten,
- Zuordnung mehrerer Sachkonten,
- Zuordnung mehrerer Kostenstellen,
- Zuordnung mehrerer Kostenträger,
- Integration mit dem Dokumentenmanagementsystem,
- Nachvollziehbarkeit sämtlicher Buchungsvorschläge.

#### B. Fremdwährungsrechnung

Anhand eines vorgegebenen Beispiels ist darzustellen:

- Verbuchung einer Rechnung in Fremdwährung,
- Verwendung eines Stichtagskurses,
- Ausweis der Fremdwährungsbeträge,
- Nachvollziehbarkeit der Kursbewertung.

#### C. Zahlungsausgleich und Währungsdifferenzen

Der Bieter hat darzustellen:

- Durchführung des Zahlungslaufs,
- Einlesen bzw. Verarbeitung eines Kontoauszuges,
- automatischen Ausgleich offener Posten,
- automatische Verbuchung von Kursdifferenzen,
- getrennte Behandlung von Währungsdifferenzen und Bankgebühren,



- Kennzeichnung und Nachbearbeitung nicht eindeutig zuordenbarer Geschäftsvorfälle.

#### D. Vertragsbezogene Teilzahlungen

Darzustellen ist die Abbildung eines Vertrages mit mehreren Teilzahlungen ohne separate Rechnungsstellung.

Insbesondere ist zu demonstrieren:

- Verknüpfung mehrerer Zahlungen mit einem Vertragsbeleg,
- Nachvollziehbarkeit sämtlicher Teilzahlungen,
- automatische Erkennung vollständig abgewickelter Verträge,
- Vermeidung unzulässiger zusätzlicher Zahlungen.

#### E. Zahlungsverkehr und Bankintegration

Der Bieter hat darzustellen:

- Integration von Bankkonten,
- Einlesen elektronischer Kontoauszüge,
- Unterstützung von Lern- und Zuordnungsmechanismen,
- Nutzung variabler Buchungstexte,
- Behandlung von Änderungen an Stammdaten wie Bankverbindungen während der Zahlungsabwicklung,
- Sicherheits- und Berechtigungskonzept für solche Änderungen.

#### F. Kontierungslogik

Der Bieter hat darzustellen, wie sichergestellt werden kann, dass Kostenstellen- und Kostenträgerinformationen ausschließlich für Aufwands- und Erlösbuchungen verwendet werden, nicht jedoch für Bilanzbuchungen.

#### G. Monatsabschluss

Anhand eines konkreten Monatsabschluss-Szenarios ist darzustellen:

- Kontendurchsicht,
- Navigation zwischen Konten,
- Analyse von Einzelbuchungen,
- Unterstützung von Prüf- und Freigabeprozessen,
- Nachvollziehbarkeit von Abschlussarbeiten.

#### H. Anlagenbuchhaltung

Der Bieter hat die Funktionsweise des Anlagenmoduls darzustellen.

Insbesondere ist zu demonstrieren:

- Verarbeitung einer Rechnung für ein Anlagegut,
- automatische Anlage eines Anlagegutes oder systemseitige Aufforderung zur Anlage,
- Zugänge zu bestehenden Anlagegütern,



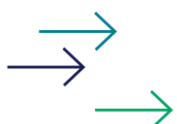
- Teilabgänge,
- Vollabgänge,
- Verluste bzw. Ausbuchungen,
- Historisierung sämtlicher Veränderungen.

### 3.5.5 Zusätzliche Bewertungsaspekte

Im Rahmen sämtlicher Szenarien ist zusätzlich darzustellen:

- welche Funktionen Standardfunktionalität darstellen,
- welche Konfigurationen erforderlich sind,
- welche Individualentwicklungen erforderlich wären,
- das Berechtigungs- und Rollenmodell,
- Vertretungsregelungen,
- Audit-Trail-Funktionalitäten,
- Integrationsmöglichkeiten zu DocuWare, Microsoft 365, BI-Systemen und Zahlungsverkehr,
- Benutzerfreundlichkeit für Fachanwender,
- mobile Nutzungsmöglichkeiten,
- Self-Service-Funktionen.

Die NOW GmbH behält sich vor, während der Präsentation vertiefende Fragen zu einzelnen Prozessschritten zu stellen und einzelne Geschäftsvorfälle durch die Bieter ad hoc nachvollziehen zu lassen.



### 3.5.6 Bewertung der Bieterpräsentation

Die Bewertung der Bieterpräsentation erfolgt ergänzend zu den eingereichten Angebotsunterlagen und dient der praktischen Überprüfung der angebotenen ERP-Lösung anhand der vorgegebenen Prozessszenarien.

Gegenstand der Bewertung sind ausschließlich:

- die fachliche Passgenauigkeit der angebotenen ERP-Lösung. Bewertet wird, inwieweit die dargestellten Funktionen die fachlichen Anforderungen der NOW GmbH vollständig, praxisgerecht und nachvollziehbar unterstützen.
- die Prozessintegration der angebotenen ERP-Lösung. Bewertet wird der Grad der durchgängigen Unterstützung der dargestellten End-to-End-Prozesse sowie die Vermeidung von Medienbrüchen, redundanten Datenerfassungen und manuellen Zwischenschritten.
- die Standardnähe der angebotenen ERP-Lösung. Bewertet wird, in welchem Umfang die Anforderungen durch Standardfunktionalitäten der angebotenen Lösung erfüllt werden können und in welchem Umfang Konfigurationen, Zusatzkomponenten oder Individualentwicklungen erforderlich sind.
- die Transparenz und Nachvollziehbarkeit der dargestellten Prozesse. Bewertet wird insbesondere die Nachvollziehbarkeit von Geschäftsvorfällen, Freigaben, Buchungen, Umlagen und Auswertungen einschließlich vorhandener Drill-Down-, Analyse- und Recherchefunktionen.
- die Revisionssicherheit der angebotenen ERP-Lösung. Bewertet werden insbesondere Protokollierungs-, Historisierungs-, Berechtigungs- und Audit-Trail-Funktionen sowie die Nachvollziehbarkeit von Änderungen, Freigaben und Systemaktionen.
- die Bedienbarkeit der angebotenen ERP-Lösung. Bewertet werden insbesondere Benutzerfreundlichkeit, Übersichtlichkeit, Navigation, Such- und Filtermöglichkeiten, Self-Service-Funktionen sowie die Eignung der Lösung für Fachanwender.
- die Erweiterbarkeit und Zukunftsfähigkeit der angebotenen ERP-Lösung. Bewertet werden insbesondere die Konfigurierbarkeit der Lösung, die Unterstützung zukünftiger fachlicher Anforderungen, die Release- und Upgradefähigkeit sowie die Integrationsfähigkeit mit Drittsystemen.
- das Auftreten und die Eignung des vorgesehenen Projektteams. Bewertet werden insbesondere die fachliche Kompetenz, die Verständlichkeit der Präsentation, die Qualität der Beantwortung von Rückfragen, die Rollenbesetzung sowie die erkennbare Projekterfahrung der vorgesehenen Projektmitglieder.

Die nachfolgende Bewertungsskala definiert die qualitativen Ausprägungen, die den Punktestufen zugrunde liegen.

- 10 Punkte: hervorragende Ausprägung  
Die Anforderungen werden vollständig erfüllt oder übertroffen. Die dargestellten Prozesse werden durchgängig, medienbruchfrei und weitgehend durch Standardfunktionalitäten unterstützt. Die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Prozessschritten sind jederzeit nachvollziehbar. Die Lösung weist keine oder nur unwesentliche fachliche Einschränkungen





auf. Rückfragen werden vollständig, präzise und nachvollziehbar beantwortet. Das Projektteam verfügt erkennbar über umfassende fachliche und methodische Erfahrung.

- 6 Punkte: gute Ausprägung  
Die Anforderungen werden überwiegend erfüllt. Die wesentlichen Prozessschritte können nachvollziehbar dargestellt werden. Einzelne fachliche Einschränkungen, zusätzliche Konfigurationen oder manuelle Arbeitsschritte sind erforderlich, beeinträchtigen die Gesamtfunktionalität jedoch nicht wesentlich. Rückfragen werden überwiegend vollständig beantwortet. Das Projektteam verfügt über die erforderliche fachliche und methodische Kompetenz.
- 3 Punkte: eingeschränkte Ausprägung  
Die Anforderungen werden nur teilweise erfüllt. Mehrere Prozessschritte können nur eingeschränkt dargestellt werden oder erfordern zusätzliche manuelle Tätigkeiten, Workarounds, Individualentwicklungen oder externe Komponenten. Die Nachvollziehbarkeit einzelner Abläufe ist eingeschränkt. Rückfragen können nur teilweise beantwortet werden. Es bestehen erkennbare Risiken hinsichtlich der praktischen Umsetzbarkeit oder des späteren Betriebs.
- 0 Punkte: unzureichende Ausprägung  
Die Anforderungen werden nicht oder nur in geringem Umfang erfüllt. Wesentliche Prozessschritte können nicht dargestellt werden oder sind nur durch erhebliche Individualentwicklungen, Medienbrüche oder organisatorische Umgehungslösungen umsetzbar. Die Lösung ist für die dargestellten Anforderungen nur eingeschränkt geeignet. Rückfragen werden nicht ausreichend beantwortet. Die fachliche und methodische Eignung des Projektteams ist nicht hinreichend erkennbar.

Die konkrete Punktevergabe erfolgt anhand der in der Bewertungsmatrix definierten Einzelkriterien und Gewichtungen.

### 3.6 Verhandlung im Rahmen der Bieterpräsentation (nicht bewertet)

Gegenstand der Verhandlungen können insbesondere sein:

- Leistungsumfang,
- Projektvorgehen,
- Preisstruktur,
- Vertragsgestaltung,
- Betriebsmodell,
- Integrationsanforderungen.

Die NOW GmbH behält sich ausdrücklich vor, mehrere Verhandlungsrunden durchzuführen.



### 3.7 Finale Angebote (BAFO)

Auf Grundlage aller Verhandlungsgespräche behält sich der AG vor, im Nachgang die Vergabeunterlagen zu modifizieren. Auf diese ggf. angepassten Vergabeunterlagen werden die Bieter dann aufgefordert, finale Angebote innerhalb der im Aufforderungsschreiben festgelegten Angebotsfrist einzureichen.

Die finalen Angebote müssen zuschlagsfähig sein.

### 3.8 Wertungssumme Qualität der Leistung (L)

Die Wertungssumme L bildet sich unter Berücksichtigung der Anlage „Bewertungsmatrix“.

Insgesamt entfallen auf die Qualität der Leistung (L) 65 % der Gesamtwertung entsprechend der Details in den Abschnitten 3.2 bis 3.5.

Dabei unterteilt sich die Qualität in folgende Unterkategorien:

#### 1. Aufgabenstellungen (L1): 15 %

Die maximal erreichbare Punktzahl beträgt 15 Punkte.

#### 2. Projektteam (L2): 5 %

Die maximal erreichbare Punktzahl beträgt 5 Punkte.

#### 3. Bewertung der Anforderungen (L3): 30 %

Die Bewertung erfolgt anhand der in der Bewertungsmatrix festgelegten Punkteskala.

Die maximal erreichbare Punktzahl ergibt sich aus der Summe aller bewerteten BK-Anforderungen.

#### 4. Bieterpräsentation (L4): 15 %

Bewertet wird die praktische Demonstration der angebotenen ERP-Lösung anhand der vorgegebenen Prozessszenarien.

Die maximal erreichbare Punktzahl beträgt 15 Punkte.

Die erreichte Punktzahl des Bieters wird jeweils ins Verhältnis zur maximal erreichbaren Punktzahl gesetzt.

Die Berechnung der gewichteten Wertungssumme L erfolgt entsprechend folgender Formel:

$$\text{Gewichtete Punktzahl Qualität}_{\text{Bieter A}} = \frac{0,15 \times L_{\text{Aufgabe}}}{L_{\text{K-Referenz}}} + \frac{0,05 \times L_{\text{Team}}}{L_{\text{T-Referenz}}} + \frac{0,30 \times L_{\text{Anforderungen}}}{L_{\text{A-Referenz}}} + \frac{0,15 \times L_{\text{BP}}}{L_{\text{BP-Referenz}}}$$

Tabelle 6: Wertungsformel Qualität der Leistung (L)



## 3.9 Komponente Preis (P)

### 3.9.1 Preisblatt

#### Technischer Hinweis:

Bitte füllen Sie die in den Anlagen zu den Vergabeunterlagen zu findende Excel-Datei Dok 05 Vergütungszusammenstellung an den entsprechenden Stellen (gelbe Felder) vollständig aus. Es sind ausschließlich die für die Bieterkalkulation vorgesehenen Eingabefelder auszufüllen. Das ausgefüllte Preisblatt ist dem Angebot als Anlage beizufügen.

#### Inhaltliche Hinweise zum Preisblatt:

Das Preisblatt dient der Ermittlung und Vergleichbarkeit der angebotenen Vergütungen und gliedert sich in die nachfolgend beschriebenen Kalkulationsbereiche.

#### **Tagesbasierte Leistungen (Preis pro Tag × Anzahl Tage)**

Für alle aufwandsbasierten Leistungspositionen sind die voraussichtlich erforderlichen Personentage (PT à 8 Stunden) sowie die jeweiligen Tagessätze anzugeben. Die Gesamtkosten werden auf Grundlage der eingetragenen Werte automatisch berechnet.

Reisekosten, Nebenkosten sowie sonstige Aufwendungen im Zusammenhang mit der Leistungserbringung werden nicht gesondert vergütet und sind mit den angebotenen Tagessätzen abgegolten. Anforderungen an die Anwesenheit von Projektmitarbeitern ergeben sich aus der Leistungsbeschreibung.

#### **ERP-Einführungsprojekt**

Der Bieter hat auf Grundlage der Leistungsbeschreibung die für die Leistungserbringung voraussichtlich erforderlichen Aufwände und Preise einzutragen.

Die Kalkulation erfolgt grundsätzlich aufwandsbasiert nach dem Prinzip:

#### **Personentage × Tagessatz**

Für die Einführung der ERP-Lösung einschließlich Projektmanagement, Fachkonzeption, Konfiguration, Einrichtung der Module, Datenmigration, Testunterstützung, Produktivsetzung sowie Go-Live-Unterstützung sind die geschätzten Personentage und die jeweiligen Tagessätze anzugeben.

Hierzu zählen insbesondere die Leistungsbereiche:

- Finanzwesen einschließlich kameraler Überführung,
- Controlling,
- Beschaffung,
- Organisationsmanagement einschließlich Stellenplan,
- Projektzeiterfassung und Reisemanagement.



Der Bieter hat für die jeweiligen Leistungsbereiche die geschätzten Aufwände sowie die daraus resultierenden Preisobergrenzen anzugeben.

Die angegebenen Aufwände dienen der Vergleichbarkeit der Angebote. Die angegebenen Aufwände dienen der Angebotswertung sowie der Ermittlung einer Preisobergrenze für die jeweilige Leistungsposition. Eine Beauftragung erfolgt bedarfsgerecht auf Basis der tatsächlich erbrachten Leistungen.

Die Vergütung erfolgt auf Basis der tatsächlich erbrachten Leistungen bis zur jeweiligen Preisobergrenze.

### **Optionale Module und Funktionsbereiche**

Für optionale Leistungsbestandteile sind die entsprechenden Aufwände und Preise gesondert auszuweisen.

Hierzu gehören insbesondere:

- Personalmanagement (auf Basis TVöD),
- Ablösung der bestehenden Personio-Lösung einschließlich Migration erforderlicher Personalstamm- und Bewegungsdaten,
- weitere optionale Funktionsumfänge gemäß Preisblatt.

Die Kalkulation erfolgt entsprechend der jeweiligen Preisblattposition aufwandsbasiert oder als wiederkehrende Vergütung.

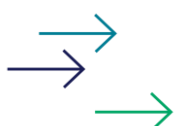
### **Aufwandsbasierte Dienstleistungen**

Für Leistungen mit nicht abschließend planbarem Umfang sind die voraussichtlich erforderlichen Personentage und Tagessätze anzugeben.

Hierzu gehören insbesondere:

- Schulungen,
- Workshops,
- Fachberatung,
- Unterstützung bei der Umsetzung optionaler Anforderungen,
- Know-how-Transfer,
- Unterstützung bei organisatorischen Änderungen,
- sonstige Beratungsleistungen.

Der Know-how-Transfer ist grundsätzlich als aufwandsbasierte Leistung auszuweisen.



## **SaaS-Betrieb und Wartung**

Die Preise für den SaaS-Betrieb sind gesondert auszuweisen.

Hierzu gehören insbesondere:

- Softwarebereitstellung,
- Hosting,
- technischer Betrieb,
- Wartung,
- Updates und Releases,
- Supportleistungen gemäß Service-Level-Vereinbarung.

Die Vergütung ist entsprechend der Struktur des Preisblattes als monatliche oder jährliche Vergütung anzugeben.

## **Allgemeine Hinweise**

Sämtliche fachlichen Module, Dienstleistungen sowie optionalen Leistungsbestandteile sind entsprechend der Struktur des Preisblattes zu bepreisen.

Für alle Positionen sind die vom Bieter geschätzten Aufwände vollständig anzugeben. Die NOW GmbH behält sich vor, Leistungen entsprechend dem tatsächlichen Projektbedarf bis zur jeweils angebotenen Preisobergrenze abzurufen.

Die Angebotswertung erfolgt auf Grundlage der im Preisblatt ausgewiesenen Preise, Aufwände und Vergütungen.

### **3.9.2 Wertungssumme Preis (P)**

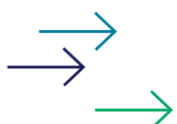
Die Wertungssumme Preis (P) ergibt sich aus den im Preisblatt angebotenen Preisen für die verpflichtend zu erbringenden Leistungen.

Für die Preiswertung werden ausschließlich die im Preisblatt als wertungsrelevant gekennzeichneten Positionen berücksichtigt.

Optionale Leistungsbestandteile sind gesondert auszuweisen. Sie werden für Zwecke der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung berücksichtigt, fließen jedoch nicht in die Ermittlung der Wertungssumme Preis ein.

Maßgeblich für die Preiswertung ist die Summe aller wertungsrelevanten Preispositionen gemäß Preisblatt.

Der niedrigste wertungsrelevante Angebotspreis bildet die Preisreferenz.



Der niedrigste wertungsrelevante Gesamtpreis aller wertbaren Angebote bildet die Preisreferenz. Das Angebot mit dem niedrigsten Preis erhält die maximale Punktzahl. Die Bewertung der übrigen Angebote erfolgt proportional entsprechend folgender Formel:

$$\text{Punktzahl Preis}_{\text{Bieter}} = P_{\text{max}} \times \frac{P_{\text{Referenz}}}{P_{\text{Bieter}}}$$

Tabelle 7: Wertungsformel Preis (P)

Dabei ist:

- $P_{\text{Referenz}}$  = niedrigster wertungsrelevanter Angebotspreis
- $P_{\text{Bieter}}$  = wertungsrelevanter Angebotspreis des jeweiligen Bieters
- $P_{\text{max}}$  = maximal erreichbare Punktzahl im Zuschlagskriterium Preis

