

## A4\_Bewertungskriterien

Name des Verfahrens:

Verhandlungsworkshops des Geschäftsbereichs Leistung  
Hier: Priorisierte Workshops für kritische Verhandlungssituationen

Die Bewertung der Angebote erfolgt auf der Grundlage der nachfolgenden Ausführungen.

Die Auftraggeberin erteilt gem. § 58 VgV den Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot. Das wirtschaftlichste Angebot wird anhand der in diesem Dokument aufgeführten Zuschlagskriterien mit der jeweils angegebenen Gewichtung ermittelt:

Zur Berechnung der Gesamtwertung werden die gewichteten Punkte addiert. Der Zuschlag erfolgt auf das Angebot mit der höchsten Gesamtwertung.  
Hierbei wird folgende Formel zugrunde gelegt: **Pges = PreisPges + QualitätPges**

Die Faktoren der vorgenannten Formel sind folgende:

Pges = Punkte gesamt  
PreisPges = Punkte für Preis gesamt  
QualitätPges = Punkte für Qualität gesamt

Durch die Zusammenführung der Punktzahlen von Preis und Qualität ergibt sich pro Bieter eine Gesamtpunktzahl. Infolgedessen ergibt sich - ausgehend von der Anzahl der erreichten Punkte gesamt - eine absteigende Reihenfolge der eingereichten Angebote. Das Angebot, welches die höchste Gesamtpunktzahl aufweist und damit den ersten Rang einnimmt, wird als das wirtschaftlichste Angebot angesehen und bezuschlagt.

1. Preis	30%			300
Nr. Unterkriterium	Gewichtung	Erläuterung	Bewertungsmaßstab	Max. Punkte
1.1 Durchführung "Verhandlungsworkshop" Leistungsbeschreibung Punkt 4 - 5	20%	Gewertet wird der vom Bieter im Preisblatt angebotene Preis brutto für die Durchführung (einschließlich Vorbereitung, Simulationen, Materialien und Nachbereitung) des Verhandlungsworkshops.	Das Angebot mit dem niedrigsten Gesamtangebotspreis brutto erhält die maximale Anzahl an Preispunkten. Ein fiktives Angebot mit einem Angebotspreis vom Zweifachen des günstigsten Angebotspreises erhält 0 Preispunkte erhält. Die Punkteermittlung für die dazwischen liegenden Preise erfolgt über eine lineare Interpolation mit Rundung auf 2 Nachkommastellen (interpolationsmethode). Angebote, die teurer als das fiktive Angebot sind, erhalten ebenfalls null Preispunkte.	200
1.2 Durchführung "Nachhaltigkeit" Leistungsbeschreibung Punkt 6	10%	Gewertet wird der vom Bieter im Preisblatt angebotene Preis brutto für die Durchführung (einschließlich Vorbereitung, Simulationen, Materialien und Nachbereitung) des Verhandlungsworkshops.	Das Angebot mit dem niedrigsten Gesamtangebotspreis brutto erhält die maximale Anzahl an Preispunkten. Ein fiktives Angebot mit einem Angebotspreis vom Zweifachen des günstigsten Angebotspreises erhält 0 Preispunkte erhält. Die Punkteermittlung für die dazwischen liegenden Preise erfolgt über eine lineare Interpolation mit Rundung auf 2 Nachkommastellen (interpolationsmethode). Angebote, die teurer als das fiktive Angebot sind, erhalten ebenfalls null Preispunkte.	100

2. Qualität	70%			700
2.1 Konzeptpräsentationsunterlage	55%			550

Bewertet wird die vom Bieter einzureichende Konzeptpräsentationsunterlage anhand der nachfolgend festgelegten Zuschlagskriterien sowie der zugehörigen Unterkriterien einschließlich deren Gewichtung.  
Mit der Gewichtung wird festgelegt, auf welche Aspekte der Auftraggeber im Rahmen der Angebotsbewertung besonderen Wert legt.

Ziel der Konzeptpräsentation ist der Nachweis, dass die ausgeschriebenen Leistungen entsprechend den Anforderungen qualitativ hochwertig erbracht werden können.

Der Bieter hat eine Konzeptpräsentationsunterlage einzureichen, in der sämtliche vorgegebenen Unterkriterien dargestellt werden. Für alle Kriterien hat die Auftraggeberin inhaltliche Anforderungen sowie einen Bewertungsmaßstab definiert und Vorgaben für die formelle Darstellung festgelegt.  
Die Darstellungen bzw. Inhalt der eingereichten Konzeptpräsentationsunterlage werden Bestandteil des Vertrages und sind während der Vertragslaufzeit vom Bieter/späteren Auftragnehmer zwingend einzuhalten.

Die Konzeptpräsentationsunterlage darf eine maximale Anzahl von 25 PowerPoint-Seiten nicht überschreiten. Diese Seitenbegrenzung umfasst sämtliche Bestandteile der Präsentation, einschließlich Deckblätter, Gliederungen, Visualisierungen, Diagramme sowie sonstiger grafischer oder textlicher Elemente. Die Inhalte sind leserlich darzustellen. Sofern die eingereichte Präsentation die maximal zulässige Seitenzahl überschreitet, werden im Rahmen der Angebotsbewertung ausschließlich die Inhalte berücksichtigt, die innerhalb der zulässigen Seitenzahl liegen; darüberhinausgehende Inhalte bleiben unberücksichtigt.

Wird die geforderte Konzeptpräsentationsunterlage nicht eingereicht, ist das Angebot unvollständig und gemäß § 56 Abs. 3 Satz 1 VgV vom Verfahren auszuschließen; eine Nachforderung ist ausgeschlossen.

Wird zwar eine Konzeptpräsentationsunterlage eingereicht, die nicht alle geforderten Unterkriterien thematisiert oder aus der hervorgeht, dass einzelne Leistungsbestandteile mangelhaft oder nicht erfüllt werden, kann die Wirtschaftlichkeit (iSv. § 58 Abs. 1 VgV) nicht positiv festgestellt werden, weshalb das Angebot nicht bezuschlagt werden kann.

## Bewertungsmaßstab:

Die Auftraggeberin bewertet unter Ausübung ihres Beurteilungsspielraumes im Rahmen einer Gesamtbetrachtung je Unterkriterium inwieweit das vom Bieter eingereichte Konzept eine termin- und fachgerechte Auftragsausführung erwarten lässt. Dabei berücksichtigt sie neben der Vollständigkeit auch die Schlüsseligkeit sowie die Umsetzbarkeit und die Detailtiefe der Angaben des Bieters. Gesamtbetrachtung bedeutet, dass die einzelnen Bewertungsmaßstäbe (Vollständigkeit, etc.) gesamtheitlich bewertet werden.

Beim Wertungsaspekt Schlüsseligkeit prüft die Auftraggeberin, ob und in welchem Maße die Ausführungen des Bieters für sich genommen bzw. isoliert betrachtet inhaltlich fachlich vertretbar, widerspruchsfrei und plausibel sind. Beim Wertungsaspekt Umsetzbarkeit prüft die Auftraggeberin, ob und in welchem Maße die vom Bieter beschriebenen Lösungsansätze die konkret in den Vergabeunterlagen aufgeführten Anforderungen und Rahmenbedingungen berücksichtigen. Dabei wird auch berücksichtigt, ob die Umsetzung mit Risiken behaftet ist sowie, wie hiermit umgegangen wird.

Die Unterkriterien werden einzeln bewertet und anhand des nachfolgenden Bewertungsmaßstabes bupunktet.

Die Bewertung erfolgt anhand des nachfolgend aufgeführten Bewertungsmaßstabes, wobei 10 Punkte die Maximalpunktzahl und 0 die Minimalpunktzahl darstellen. Die erreichten Punkte werden je Unterkriterium mit einem Gewichtungsfaktor multipliziert. Beispiel: Erhält der Bieter in einem Kriterium, welches mit 40 % (=max. 400 Punkte) in die Gesamtwertung einfließt, 8 Punkte, erhält der Bieter für dieses Kriterium 320 Punkte (8 Punkte \* 40 Gewichtungsfaktor = 320 Punkte). Die daraus ermittelten Gesamtpunkte aller Kriterien werden anschließend addiert.

Sowohl für die Präsentationsunterlage, als auch für die Vorstellung der Präsentation werden die inhaltlichen Anforderungen wie folgt bupunktet:

- 10 Punkte: Die Konzeptinhalte entsprechen in besonderer Weise den Anforderungen und lassen auf eine sehr gute Qualität bzw. auf ein sehr hohes Niveau der Auftragsausführung schließen.
- 8 Punkte: Die Konzeptinhalte entsprechen vollumfänglich den Anforderungen und lassen auf eine gute Qualität bzw. auf ein hohes Niveau der Auftragsausführung schließen.
- 6 Punkte: Die Konzeptinhalte entsprechen im Wesentlichen den Anforderungen und lassen auf eine befriedigende Qualität bzw. auf ein mittleres Niveau der Auftragsausführung schließen.
- 4 Punkte: Die Konzeptinhalte entsprechen mit Einschränkungen den Anforderungen und lassen auf eine ausreichende Qualität bzw. auf ein niedriges Niveau der Auftragsausführung schließen.
- 2 Punkte: Die Konzeptinhalte entsprechen nur mit erheblichen Einschränkungen den Anforderungen und lassen auf ein sehr niedriges Niveau der Auftragsausführung schließen.
- 0 Punkte: Die Konzeptinhalte verfehlen das geforderte Thema gänzlich oder lassen darauf schließen, dass einzelne Leistungsbestandteile mangelhaft oder nicht erfüllt werden.

Nr. Unterkriterium	Gewichtung	Formelle Anforderungen	Inhaltliche Anforderungen	
2.1.1 Methodischer Ansatz	15%	Die Konzeptpräsentationsunterlage darf eine maximale Anzahl von 25 PowerPoint-Seiten nicht überschreiten. Diese Seitenbegrenzung umfasst sämtliche Bestandteile der Präsentation, einschließlich Deckblätter, Gliederungen, Visualisierungen, Diagramme sowie sonstiger grafischer oder textlicher Elemente.	Der Bieter hat in der Präsentation darzulegen: - auf welchen wissenschaftlich fundierten Verhandlungsansätzen das Trainingskonzept basiert (z. B. Modelle der Verhandlungsführung, Konfliktlösung, Eskalationsmanagement) - wie diese Ansätze auf kritische oder konfliktbehaftete Verhandlungssituationen übertragen werden - welche Besonderheiten oder innovativen Ansätze das Trainingskonzept auszeichnen	150
2.1.2 Trainings- und Didaktisches Konzept	15%	Die Inhalte sind leserlich darzustellen. Sofern die eingereichte Präsentation die maximal zulässige Seitenzahl überschreitet, werden im Rahmen der Angebotsbewertung ausschließlich die Inhalte berücksichtigt, die innerhalb der zulässigen Seitenzahl liegen; darüberhinausgehende Inhalte bleiben unberücksichtigt.	Der Bieter hat in der Präsentation darzulegen: - wie das Training strukturiert ist (Aufbau und Ablauf der Trainingstrage) - welche didaktischen Methoden eingesetzt werden (Übungen, Rollenspiele, Simulationen) - wie praxisnahe Verhandlungssituationen in das Training integriert werden - wie der Trainingsumfang (Anzahl der Trainingstage, Gruppengröße) zur Zielerreichung beiträgt	150
2.1.3 Trainerkompetenz	15%	Wird die geforderte Konzeptpräsentation nicht eingereicht, ist das Angebot unvollständig und gemäß § 56 Abs. 3 Satz 1 VgV vom Verfahren auszuschließen; eine Nachforderung ist ausgeschlossen. Wird zwar eine Konzeptpräsentationsunterlage eingereicht, die nicht alle geforderten Unterkriterien thematisiert oder aus der hervorgeht, dass einzelne Leistungsbestandteile mangelhaft oder nicht erfüllt werden, kann die Wirtschaftlichkeit (iSv. § 58 Abs. 1 VgV) nicht positiv festgestellt werden, weshalb das Angebot nicht bezuschlagt werden kann.	Der Bieter hat in der Präsentation darzulegen, welche fachliche Qualifikation und praktische Erfahrung die eingesetzten Trainerinnen und Trainer und Vertretung im Bereich Verhandlungsführung, -trainings zu konfliktbehafteten / schwierigen Situationen besitzen. Die Trainerin / der Trainer und Vertretung muss praktische Verhandlungserfahrung haben.	150
2.1.4 Evaluation und Nachhaltigkeit	10%		In der Präsentation hat der Bieter darzulegen, wie der Transfer der im Training vermittelten Inhalte in die berufliche Praxis unterstützt und nachhaltig gesichert wird.	100

2.2 Konzeptpräsentation	15%			150
-------------------------	-----	--	--	-----

Ergänzend zur schriftlichen Einreichung ist durch den Bieter eine Präsentation des Gesamtkonzepts im Rahmen eines digitalen Termins über Microsoft Teams durchzuführen. Die Einladung inkl. Link erfolgt durch die Auftraggeberin. Für die Erläuterung des Konzepts steht eine maximale Präsentationsdauer von max. 30 Minuten zur Verfügung. Die Präsentationen finden am 23.06.2026 statt; der konkrete Termin wird den Bietern rechtzeitig gesondert mitgeteilt.

Im Anschluss wird eine Frageunde durch die Auftraggeberin erfolgen, deren Dauer nicht auf die Präsentationszeit angerechnet wird. Die Präsentation ist durch die für die Leistungserbringung vorgesehenen Schlüsselpersonen, insbesondere die Projektleitung, durchzuführen.  
Es ist die im Angebot eingereichte Präsentation zu verwenden; inhaltliche Abweichungen sowie nachträgliche Änderungen oder Ergänzungen sind unzulässig.  
Der Bieter hat sicherzustellen, dass die technischen Voraussetzungen für die Durchführung der Präsentation eigenständig erfüllt werden.Die Bewertung der Präsentation erfolgt auf Grundlage der inhaltlichen Qualität der dargestellten Lösung sowie der Verständlichkeit, Nachvollziehbarkeit und Struktur der Darstellung entsprechend den festgelegten Zuschlagskriterien.  
Die Einhaltung der vorgegebenen Präsentationsdauer ist zwingend; bei Überschreitung behält sich die Auftraggeberin vor, die Präsentation abbrechen oder nicht mehr vollständig in die Bewertung einfließen zu lassen.

## Bewertungsmaßstab:

Die DAK-Gesundheit bewertet das Präsentieren zum eingereichten Konzept unter Ausübung ihres Beurteilungsspielraumes im Rahmen einer Gesamtbetrachtung. Bewertet wird, inwieweit die vom Bieter durchgeführte Präsentation eine termin- und fachgerechte Auftragsausführung erwarten lässt. Die Präsentation wird gesamtheitlich unter Beachtung der nachfolgend genannten inhaltlichen Anforderungen bewertet.

Die Bewertung erfolgt anhand des nachfolgend aufgeführten Bewertungsmaßstabes, wobei 10 Punkte die Maximalpunktzahl und 0 die Minimalpunktzahl darstellen. Die erreichten Punkte werden je Unterkriterium mit einem Gewichtungsfaktor multipliziert. Beispiel: Erhält der Bieter in einem Kriterium, welches mit 20 % (=max. 200 Punkte) in die Gesamtwertung einfließt, 8 Punkte, erhält der Bieter für dieses Kriterium 160 Punkte (8 Punkte \* 20 Gewichtungsfaktor = 160 Punkte).

- 10 Punkte: Das Präsentieren entspricht in besonderer Weise den Anforderungen an die Präsentation und lässt auf eine sehr gute Qualität bzw. auf ein sehr hohes Niveau der Auftragsausführung schließen.
- 8 Punkte: Das Präsentieren entspricht vollumfänglich den Anforderungen an die Präsentation und lässt auf eine gute Qualität bzw. auf ein hohes Niveau der Auftragsausführung schließen.
- 6 Punkte: Das Präsentieren entspricht im Wesentlichen den Anforderungen an die Präsentation und lässt auf eine befriedigende Qualität bzw. auf ein mittleres Niveau der Auftragsausführung schließen.
- 4 Punkte: Das Präsentieren entspricht mit Einschränkungen den Anforderungen an die Präsentation und lässt auf eine ausreichende Qualität bzw. auf ein niedriges Niveau der Auftragsausführung schließen.
- 2 Punkte: Das Präsentieren entspricht nur mit erheblichen Einschränkungen den Anforderungen an die Präsentation und lässt auf ein sehr niedriges Niveau der Auftragsausführung schließen.
- 0 Punkte: Es wurde keine Präsentation durchgeführt oder die Präsentationsinhalte verfehlen das geforderte Thema gänzlich oder lassen auf eine mangelhafte Qualität der Auftragsausführung schließen.

Nr. Unterkriterium	Gewichtung	Formelle Anforderungen	Inhaltliche Anforderungen	
2.2.1 Vorstellung des eingereichten Konzepts	10%	Ergänzend zur schriftlichen Einreichung ist durch den Bieter eine Präsentation des Gesamtkonzepts im Rahmen eines digitalen Termins über Microsoft Teams durchzuführen. Die Einladung inkl. Link erfolgt durch die Auftraggeberin.  Für die Erläuterung des Konzepts steht eine maximale Präsentationsdauer von max. 30 Minuten zur Verfügung. Es ist die im Angebot eingereichte Präsentation zu verwenden; inhaltliche Abweichungen sowie nachträgliche Änderungen oder Ergänzungen sind unzulässig. Die Präsentation ist durch die für die Leistungserbringung vorgesehenen Schlüsselpersonen, insbesondere die Projektleitung, durchzuführen.  Die Präsentationen finden am 23.06.2026 statt; der konkrete Termin wird den Bietern rechtzeitig gesondert mitgeteilt.	Während der Präsentation achtet die DAK-Gesundheit insbesondere auf folgende Aspekte:  <b>Überzeugungskraft der Präsentation</b> - Darstellung der fachlichen Inhalte und Vorgehensweise - Ausgewogenheit im Präsentationsfluss: Einbindungen, Verzögerungen, Pausen - Einfühlungsvermögen bei Diskussions- und Frageunde sowie Verständlichkeit/Nachvollziehbarkeit/Überzeugungskraft der Antworten - Zeitmanagement: Beachtung aller zeitlichen Vorgaben, inhaltliche Ausgewogenheit zwischen Themen und ihrer Zeit - Fokus auf die wesentlichen Faktoren	100
2.2.2 Fragephase	5%	Im Anschluss wird eine Frageunde durch die Auftraggeberin erfolgen, deren Dauer nicht auf die Präsentationszeit angerechnet wird.  Die Fragephase wird ca. 20 Minuten einnehmen und dient der Klärung von Verständnisfragen.	Während der Fragephase achtet die DAK-Gesundheit insbesondere auf folgende Aspekte:  <b>Reaktionen in der Fragephase:</b> - Reaktionen in der Fragephase: präzise und nachvollziehbare Antworten, Argumentationsstärke, Qualität der Antworten, Qualität der Methodik, Rhetorik - Umgang mit Herausforderungen	50