

Inhaltsverzeichnis

1	Allgemeine Angaben	2
2	Preis – Ermittlung der Preispunkte	5
3	Qualität – Ermittlung der Qualitäts- und Notepunkte	6
	3.1 Tabelle 1: Ermittlung der Qualitätspunkte	6
	3.2 Tabelle 2: Ermittlung der Notepunkte	~~87~~
4	Beispielrechnung	~~98~~

1 Allgemeine Angaben

Das Angebot für das o.g. Vergabeverfahren wird wie folgt bewertet:

Gewichtung

Der Preis wird mit **30** %, die Qualität mit **70** % gewichtet.

Bewertungsmethode

Gewertet wird eine Gesamtpunktzahl, die gemäß folgender Formel berechnet wird (modifizierte Preisquotientenmethode):

$$Z = w_Q \cdot Q + w_P \cdot \frac{P_{\min}}{P} \cdot Q_{\max}$$

Z Gesamtpunktzahl

Q Qualitätspunktzahl

$Q_{\max}$ Maximal mögliche Qualitätspunktzahl

P Angebotspreis in Euro

$P_{\min}$ günstigster Angebotspreis aller wertbaren Angebote

w_Q Gewichtungsfaktor für den Qualitätsterm

w_P Gewichtungsfaktor für den Preisterm

Preis

Der vom Bieter im Angebot genannte Wertungspreis (ggf. abzüglich Skonto im Rahmen unserer Bewerbungs- und Vergabebedingungen) ist Grundlage der Bewertung. Die Ermittlung erfolgt auf Grundlage der im Leistungsverzeichnis eingetragenen Preise des Bieters durch Bildung des dort aufgezeigten Wertungspreises. Der Angebotspreis wird durch eine Transformation in Punkte umgerechnet.

Qualität

Die Qualität des Angebots wird auf der Grundlage des schriftlichen Angebots ermittelt. Die Ermittlung der Qualitätspunkte erfolgt auf Grundlage der untenstehenden Matrix (Tabelle 1).

Mindestpunktzahl (Qualitätspunkte)

Die Angebote müssen nach Wertung des schriftlichen Angebots mindestens 455 von maximal möglichen 700 Qualitätspunkte erreichen. Angebote, die mit weniger als 455

Bewertungsmatrix

032-N-2608_Inhouse-Weiterbildungen

Rundung

Qualitätspunkten bewertet werden, werden zwingend von der Wertung ausgeschlossen.

Die Gesamtpunktzahl (Z) wird auf ganze Zahlen kaufmännisch gerundet. (Bsp. 850,49 wird kaufmännisch zu 850 gerundet. 850,50 wird kaufmännisch zu 851 gerundet.)

Bietergespräch

Es werden mindestens drei Bieter zum Bietergespräch eingeladen. Die Auswahl und Rangbildung unter allen geeigneten Bietern erfolgt nach der Höhe der erreichten Gesamtpunktzahl auf Grund der untenstehenden Matrix (Tabelle 1, ohne Kriterium Bietergespräch) sowie unter Berücksichtigung der angebotenen Preise. Bei den Qualitätspunkten muss eine Mindestpunktzahl von 455 von möglichen 700 Punkten erreicht werden. Angebote, die mit weniger als 455 Qualitätspunkten bewertet werden, werden zwingend von der Wertung ausgeschlossen.

Sofern die Zahl geeigneter Bieter unter der Mindestzahl von drei liegt, führen wir das Verfahren mit den geeigneten Bietern fort.

Für die Bewertung der Bietergespräche ist eine Gremienentscheidung vorgesehen. Die Bewertung der Bietergespräche wird durch ein Gremium, das sich aus voraussichtlich zwei Mitgliedern der ZUG zusammensetzt, vorgenommen.

- Das Gremium arbeitet mit einheitlichen Bewertungsbögen.
- Jedes Gremiumsmitglied führt eine unabhängige Bewertung mit Vermerken auf seinem Bewertungsbogen durch.
- Es werden Notenpunkte auf der Grundlage dieser Matrix vergeben.

Aus den unabhängigen Bewertungen wird das arithmetische Mittel der Punktzahl ermittelt. Dabei wird auf ganze Zahlen kaufmännisch gerundet.

Bei den Qualitätspunkten, nach den Bietergesprächen, muss eine Mindestpunktzahl von 600 von möglichen 1000 Punkten erreicht werden. Angebote, die mit weniger als 600 Qualitätspunkten bewertet werden, werden zwingend von der Wertung ausgeschlossen.

Zuschlag

Den Zuschlag erhält das Angebot mit der größten Gesamtpunktzahl.

Bewertungsmatrix

032-N-2608_Inhouse-Weiterbildungen

Gleichstand

Bei Gleichstand erhält das Angebot mit der größeren Qualitätspunktzahl den Zuschlag. Führt dies nicht zu einem eindeutigen Zuschlagsergebnis, entscheidet das Los.

2 Preis – Ermittlung der Preispunkte

Zur Transformation in Preispunkte wird der Angebotspreis (P) mit dem günstigsten Angebotspreis ($P_{\min}$) ins Verhältnis gesetzt und mit 1000 Punkten multipliziert.

Preispunkte: $\left(\frac{P_{\min}}{P}\right) \times 1000$

So entspricht die maximal mögliche Preispunktzahl der maximal möglichen Qualitätspunktzahl.

3 Qualität – Ermittlung der Qualitäts- und Notenpunkte

In Tabelle 1 wird aufgezeigt, wie die Qualitätspunkte ermittelt werden.

Soweit nicht anders gekennzeichnet werden die Notenpunkte auf Grundlage von Tabelle 2 ermittelt. Davon ausgenommen sind Ja/Nein-Kriterien und Kriterien, die in der Spalte „mögliche Notenpunkte“ abweichende Anforderungen festlegen.

3.1 Tabelle 1: Ermittlung der Qualitätspunkte

Nr.	Kriterium	Gewichtung (insgs. 100)	mögliche Notenpunkte	Maximal mögliche Qualitätspunkte (Q= Gewicht x Notenpunkte)
1.	Konzepte	40		400
1.1	Verständnis des Auftrags mit Blick auf die Ziele und den Kontext in dem die AG (ZUG) sich bewegt	20	[0/2/4/6/8/10]	200
1.2	Fachliche und methodische Herangehensweise im Hinblick auf den maximalen Lernerfolg (Durchschnittswert über alle eingereichten Konzepte im Los)	20	[0/2/4/6/8/10]	200
2.	Qualifikation und Erfahrung des mit der Ausführung des Auftrags betrauten Personals (Kurzprofile)	30		300
2.1	Erfahrung als Trainer*in (Durchschnittswert der Erfahrungsjahre der Trainer*innen)	8	< 5 Jahre = 0 5-10 Jahre = 6 > 10 Jahre = 10	80
2.2	Referenzprojekte mit ähnlichen Anforderungen: Anzahl der Referenzen	8	< 5 Projekte = 0 6-10 Projekte = 6 > 10 Projekte = 10	80
2.3	Referenzprojekte mit ähnlichen Anforderungen: Passgenauigkeit zu den Anforderungen bezüglich Inhalt und Zielgruppe	14	[0/2/4/6/8/10]	140
3.	Bietergespräch	30		300

Bewertungsmatrix

032-N-2608_Inhouse-Weiterbildungen

3.1	1. Teil Präsentation : Angebotspräsentation in Bezug auf das Konzept insbesondere bezüglich des Transfers der Lerninhalte in den Arbeitsalltag	12	[0/2/4/6/8/10]	120
3.2	2. Teil Beantwortung von Fragen zur Angebotspräsentation; bewertet wird die Kompetenz im Umgang mit vertiefenden Rückfragen	12	[0/2/4/6/8/10]	120
3.3	3. Teil Darstellung des Bieters zur Zusammenarbeit und Abstimmung zur Umsetzung des Vorhabens	6	[0/2/4/6/8/10]	60
Summe		100		1000

3.2 Tabelle 2: Ermittlung der Notenpunkte

Beschreibung	Note	Notenpunkte
Die Anforderungen werden zur vollsten Zufriedenheit erfüllt. Die sehr gut strukturierten und weit überdurchschnittlichen Darstellungen / Angaben lassen eine besonders gute Leistung erwarten oder sind deutlich besser als in anderen Angeboten. Das Angebot ist sehr gut nachvollziehbar und enthält zu allen Aspekten zweckdienliche und gute eigene (innovative) Lösungsansätze.	sehr gut	10
Die Anforderungen werden zur Zufriedenheit erfüllt. Die strukturierten und nachvollziehbaren Darstellungen / Angaben lassen eine gute Leistung erwarten oder sind besser als in anderen Angeboten. Das Angebot ist gut nachvollziehbar und enthält zu allen Aspekten zweckdienliche und geeignete eigene (innovative) Lösungsansätze.	gut	8
Die Anforderungen werden aufgegriffen, aber nicht weiter ausgeführt. Die durchschnittlichen Darstellungen / Angaben weisen einzelne Lücken und/oder Ungereimtheiten auf bzw. lassen eine durchschnittliche Leistung erwarten. Das Angebot ist grundsätzlich nachvollziehbar und enthält in Ansätzen zweckdienliche und geeignete (auch innovative) Lösungsansätze.	befriedigend	6
Die Anforderungen werden in Ansätzen erfüllt. Die Darstellungen / Angaben weisen Lücken und/oder Ungereimtheiten auf bzw. lassen Schwächen bei der Leistung erwarten oder sind deutlich schlechter als in anderen Angeboten. Das Angebot ist nur in Teilen nachvollziehbar und eigene (innovative) Lösungsansätze fehlen.	ausreichend	4
Die Anforderungen werden nur mangelhaft erfüllt. Die Darstellungen / Angaben weisen erhebliche Lücken und/oder Ungereimtheiten auf bzw. lassen erhebliche Schwächen bei der Leistung erwarten oder sind erheblich schlechter als in anderen Angeboten. Aspekte der Leistungsbeschreibung fehlen im Angebot. Das Angebot ist wenig nachvollziehbar und enthält keine zweckdienlichen Lösungsansätze.	mangelhaft	2
Es sind keine verwertbaren Aussagen zu den geforderten Punkten enthalten; insgesamt ungenügend.	ungenügend	0

Bewertungsmatrix

032-N-2608_Inhouse-Weiterbildungen

4 Beispielrechnung

Annahme:

In der Bewertungsmatrix ist folgende Gewichtung vorgegeben: Preis 30% und Qualität 70%.

Kriterium	Gewichtung Preis - Qualität	Maximal mögliche Punkte	Maximal mögliche Gesamtpunktzahl
Preispunkte P	$w_P = 30 \%$	1000	300
Qualitätspunkte Q	$w_Q = 70 \%$	1000	700
Gesamtpunkte			1000

Annahme:

Es liegen drei gültige Angebote mit folgenden Preisen und angenommenen Ergebnissen der Qualitätsprüfung vor:

Bieter	Angebots- preis	Preis- punkte	Qualitäts- punkte	Gesamt- punkte	Rang
A	34.580 €	877	760	795	1
B	30.326 €	1.000	632	742	2
C	33.540 €	904	666	737	3

Berechnung am Beispiel Bieter A:

1. Preiswertung Bieter A:

Kriterium Preis	Berechnung	Erreichte Preispunkte
Preispunkte	$\left(\frac{30.326 \text{ €}}{34.580 \text{ €}}\right) \times 1000$	877

Bewertungsmatrix

032-N-2608_Inhouse-Weiterbildungen

2. Qualitätswertung Bieter A:

Kriterium Qualität	Gewicht	Bewertung	Erreichte Qualitätspunkte
Qualitätskriterium 1	10	10	100
Qualitätskriterium 2	60	8	480
Qualitätskriterium 3	30	6	180
Qualitätspunkte			760

3. Ermittlung Gesamtpunkte für Bieter A:

Kriterium	Erreichte Punkte	Gewichtung Preis - Qualität	Eingebrachte Gesamtpunkte
Preispunkte P	877	$w_P = 30 \%$	263
Qualitätspunkte Q	760	$w_Q = 70 \%$	532
Summe Gesamtpunkte			795