

Angebotsbewertungsmethoden und -kriterien

Wertungsmethode der Vergabe

Wertungsmethode	Die Wirtschaftlichkeitsberechnung wird durchgeführt nach der Preis-Quotienten-Methode, gewichtet nach Preis (40%) und Kriterien (60%).
Gewichtung des Preises	40.00 %
Gewichtung der Kriterien	60.00 %

Wertungskriterien der Vergabe

1 Ausschlusskriterien

Beschreibung	-Keine Angabe-
Art	Qualitätskriterium
Typ	Ausschlussgruppe
Bezeichnung für Erfüllung	Erfüllt
Bezeichnung für Nichterfüllung	Nicht erfüllt

1.1 Anforderungen aus der Leistungsbeschreibung

Beschreibung	Bitte bestätigen Sie, dass Sie die Anforderungen aus der Leistungsbeschreibung erfüllen. Alle Anforderungen in der Leistungsbeschreibung sind Muss-Kriterien sofern diese nicht anders gekennzeichnet sind.
Typ	Erfüllen Sie sämtliche Muss-Kriterien der Leistungsbeschreibung? Ausschlusskriterium
Bezeichnung für Erfüllung	Erfüllt
Bezeichnung für Nichterfüllung	Nicht erfüllt
Antwortoptionen für Bieter	Auswahl einer aus mehreren Optionen

1.2 Feste*n Ansprechpartner*in und Vertreter*in

Beschreibung	Die AN nennt der AG eine*n feste*n Ansprechpartner*in, eine*n Vertreter*in sowie deren Kontaktdaten, für alle leistungs- und abrechnungsrelevanten Fragen. Neben der Sicherstellung der Leistungserbringung und der guten Zusammenarbeit bilden die ASP der AN und der AG das Eskalationsgremium im Falle von Leistungsproblemen. Bitte geben Sie die Informationen im Textfeld ein.
Typ	Erfüllen Sie dies? Ausschlusskriterium
Bezeichnung für Erfüllung	Erfüllt
Bezeichnung für Nichterfüllung	Nicht erfüllt
Antwortoptionen für Bieter	Freitext (Pflichtangabe)

1.3 Hinweis: Konzept Geheimhaltung und Umgang mit direkten Wettbewerbern

Beschreibung

Der Bieter muss bestätigen, dass die Geheimhaltung von vertraulichen Informationen gesichert ist und beschreiben wie die Weitergabe von Informationen an direkte Wettbewerber ausgeschlossen wird.

Insofern Konflikte vorliegen können z.B. durch die Erbringung von Dienstleistungen für direkte Wettbewerber, hat der Bieter die entsprechenden Maßnahmen ("Chinese Wall") im Rahmen eines Konzepts darzulegen.

Auftragsbezug und Erforderlichkeit

Die ausgeschriebenen Leistungen umfassen die Verarbeitung von vertraulichen internen Informationen.

Zur Sicherstellung der Geheimhaltung ist es daher erforderlich, dass Bieter wirksame Maßnahmen zur Absicherung des Umgangs nachweisen.

Ziel des Konzepts

Das Konzept muss nachvollziehbar darlegen, durch welche Maßnahmen der Bieter sicherstellt, dass:

die Informationen ausschließlich zur Vertragserfüllung verwendet werden, keine Weitergabe oder Nutzung dieser Daten für andere Geschäftsbereiche erfolgt, und potenzielle Interessenkonflikte wirksam verhindert werden.

Inhaltliche Mindestanforderungen

Das Konzept muss sämtliche nachfolgend genannten Punkte enthalten. Die Aufzählung ist abschließend.

Organisatorische Trennung

Personelle Maßnahmen

Technische Maßnahmen

Regelungen zur Datenverwendung

Kontroll- und Durchsetzungsmechanismen

Typ

Information oder Frage

Antwortoptionen für Bieter

Freitext (Pflichtangabe)

1.4 Konzept Geheimhaltung und Umgang mit direkten Wettbewerbern

Beschreibung	Anforderungen an die Darstellung Die Darstellung muss: - konkret (keine bloßen Absichtserklärungen), - nachvollziehbar und - widerspruchsfrei sein. "Erfüllt": Es liegen keine Interessenskonflikte durch die Erbringung von Leistungen für direkte Wettbewerber vor oder diese wurden im Konzept aufgehoben. "Nicht erfüllt": Das Konzept ist unvollständig, widersprüchlich oder lässt eine oder mehrere Mindestanforderungen nicht erkennen. Hinweis: Bitte verwenden Sie die Vorlage "Geheimhaltung und Umgang mit direkten Wettbewerbern" (siehe Vergabeunterlagen/ Sonstiges). Dann laden Sie dies als PDF unter "Dokumente zum Angebot" hoch und hinterlegen hier den Dateinamen "Konzept Interessenskonflikte". Das Konzept soll max. 4 DIN A4-Seiten umfassen (ohne Deckblatt, etc.).
Typ	Ausschlusskriterium
Bezeichnung für Erfüllung	Erfüllt
Bezeichnung für Nichterfüllung	Nicht erfüllt
Antwortoptionen für Bieter	Freitext (Pflichtangabe)

1.5 Hinweis 1 Verhandlungstermine

Beschreibung	Die Verhandlungsrunden finden persönlich vor Ort in der Zentrale der SBK in der Ganghoferstr. 29 in 80339 München statt und dauern jeweils ca. 240 Minuten. Seitens der Bieter ist die Teilnahme von mindestens den folgenden Personen sicherzustellen: - Senior PR-Manager*in (Mitarbeiterprofil 3, welches im Rahmen der Eignung eingereicht wurde und für die Umsetzung der Leistung im Kernteam vorgesehen ist). - Senior Media Relations Manager*in (Mitarbeiterprofil 4, welches im Rahmen der Eignung eingereicht wurde und für die Umsetzung der Leistung im Kernteam vorgesehen ist). - Manager*in - Geschäftsführung, Inhaber oder vergleichbare Funktion. (Mitarbeiterprofil 1, welches im Rahmen der Eignung eingereicht wurde und für die Umsetzung der Leistung im Kernteam vorgesehen ist). - mindestens eine fachlich qualifizierte und auskunftsfähige Person in Bezug auf die angebotenen Leistungen sowie - mindestens eine Person, die zu den wirtschaftlichen Inhalten des Angebots auskunftsfähig ist.
Typ	Information oder Frage
Antwortoptionen für Bieter	Freitext (Pflichtangabe)

1.6 Hinweis 2 Verhandlungstermine

Beschreibung	Für die Durchführung der Verhandlungsrunden sind folgende Terminblöcke vorgesehen. Bitte geben Sie im vorgesehenen Textfeld an, an welchen Terminen Sie teilnehmen können (mindestens drei Zeitfenster). Nach Auswertung der schriftlichen Angebote erhalten Sie eine gesonderte Mitteilung mit weiteren Informationen sowie Ihrem konkreten Verhandlungstermin. Vorgesehene Termine: 1. 02.10.2026 09:00 bis 17:00 2. 16.10.2026 09:00 bis 17:00 3. 23.10.2026 09:00 bis 17:00 4. 29.10.2026 09:00 bis 17:00
Typ	Information oder Frage
Antwortoptionen für Bieter	Freitext (Pflichtangabe)

2 Schriftliche Angebotsphase

Beschreibung	-Keine Angabe-
Art	Qualitätskriterium
Typ	Bewertungsgruppe
Gewichtung	50 %
Mindestanforderung	Keine

2.1 Hinweis zu Konzepten

Beschreibung	Anforderung an Konzepte: Bitte laden Sie das jeweilige Konzept als PDF mit entsprechender Bezeichnung hoch und verwenden Sie hierzu die bereitgestellten Vorlagen der jeweiligen Konzeptaufgaben. Die vom Bieter eingereichten Konzepte werden Bestandteil des Vertrags. Hinweis zur Darstellung: Sofern einzelne Texte in der Excel Datei aus dem VMS nicht vollständig dargestellt werden, kann die jeweilige Zelle größer gezogen werden.
Typ	Information oder Frage
Antwortoptionen für Bieter	Freitext

2.2 Konzept Personal und Vertretung - Hinweis 1

Beschreibung

Bitte erstellen Sie ein Personal- und Vertretungskonzept. Dieses Konzept soll darlegen, wie Ihr Unternehmen die geforderten Mitarbeiterprofile für die verschiedenen Rollen besetzen und die Vertretung dieser Rollen sicherstellen wird. Berücksichtigen Sie dabei insbesondere, wie Sie mit der Situation umgehen, wenn eine Person für mehrere Rollen vorgesehen ist.

Inhaltliche Anforderungen:

Das Konzept muss klar und präzise beschreiben, wie die personelle Besetzung der geforderten Rollen erfolgt. Gehen Sie dabei auf die Qualifikationen, Erfahrungen und Verantwortlichkeiten der vorgesehenen Mitarbeiter ein. Erläutern Sie, wie die Vertretung im Krankheits-, Urlaubs- oder Auslastungsfall sichergestellt wird, um eine durchgehende Leistungserbringung zu gewährleisten. Falls eine Person mehrere Rollen übernimmt, legen Sie dar, wie Sie die damit verbundenen Risiken (z. B. Überlastung, Interessenkonflikte oder Qualitätsverluste) minimieren und die Effizienz sowie die Qualität der Leistung sicherstellen.

Bewertungsaspekte:

Das Konzept wird nach folgenden Bewertungsaspekten bewertet:

- Plausibilität und Nachvollziehbarkeit der personellen Besetzung und Vertretungsregelungen,
- Praktikabilität der Lösungen für die Vertretung und die Mehrfachbesetzung von Rollen,
- Qualität und Stringenz der Argumentation sowie
- Präzision und Klarheit der Darstellung.

Typ

Information oder Frage

Antwortoptionen für BieterFreitext

2.3 Konzept Personal und Vertretung - Hinweis 2

Beschreibung**Hinweise:**

Bitte verwenden Sie die Vorlage "Konzept Personal und Vertretung" (siehe Vergabeunterlagen/Sonstiges). Dann laden Sie dies als PDF unter "Dokumente zum Angebot" hoch und hinterlegen hier den Dateinamen "Konzept Personal und Vertretung". Das Konzept soll max. 4 DIN A4-Seiten umfassen (ohne Deckblatt, Grafiken, etc.). Hinweis: Die Bewertung erfolgt durch die Vergabestelle. Für optionale, informative Hinweise steht das Textfeld zur Verfügung.

Typ

Information oder Frage

Antwortoptionen für BieterFreitext

2.4 Konzept Personal und Vertretung

Beschreibung

0 Punkte:

Es ist kein verwertbares Konzept eingereicht worden oder die Ausführungen sind so unvollständig bzw. unsachgerecht, eine Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages ist nicht zu erwarten.

2 Punkte:

Das Konzept trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen überwiegend nicht Rechnung und lässt deshalb eine mangelhafte Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

4 Punkte:

Das Konzept trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen zwar bereits teilweise, aber noch nicht in jeder Hinsicht Rechnung, und lässt deshalb eine unzureichende Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

6 Punkte:

Das Konzept trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen grundsätzlich Rechnung und lässt deshalb eine befriedigende Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

8 Punkte:

Das Konzept trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen überdurchschnittlich Rechnung und lässt deshalb eine gute Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

10 Punkte:

Das Konzept trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen weit überdurchschnittlich Rechnung und lässt deshalb eine sehr gute Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

Es müssen mindestens 6 von 10 Punkten der Bewertung vorliegen. Es können nur die Bieter den Zuschlag erhalten, die mindestens 6 von 10 Punkten erreichen.

Typ

Bewertungskriterium

Gewichtung

10 %

Ausprägung

Standard

Kriterientyp

Graduell

Mindestanforderung

Keine

Antwortoptionen für Bieter

Freitext (Pflichtangabe)

2.5 Konzept Strategische Beratung - Hinweis

Beschreibung

Bitte erstellen Sie ein Konzept zu folgender Aufgabenstellung:

Bitte bereiten Sie ihre Analyse und Empfehlungen in Form einer Präsentation auf. Gehen Sie dabei auf die folgenden Fragen ein.

- Wie bewerten Sie die Kommunikationssituation?
- Welche strategische Kommunikationsaufgabe ergibt sich daraus für die SBK?
- Welche Positionierung und welches Narrativ empfehlen Sie der SBK?
- Welche Stakeholder und Zielgruppen priorisieren Sie?
- Welche kommunikativen Chancen und Reputationsrisiken sehen Sie?

Hinweise: Bitte laden Sie dies als PDF unter "Dokumente zum Angebot" hoch und hinterlegen hier den Dateinamen "Konzept Strategische Beratung". Das Konzept soll max. 4 DIN A4-Seiten umfassen (ohne Deckblatt, Grafiken, etc.).

Hinweis: Die Bewertung erfolgt durch die Vergabestelle. Für optionale, informative Hinweise steht das Textfeld zur Verfügung.

Typ

Information oder Frage

Antwortoptionen für Bieter

Freitext

2.6 Konzept Strategische Beratung

Beschreibung

0 Punkte:

Es ist kein verwertbares Konzept eingereicht worden oder die Ausführungen sind so unvollständig bzw. unsachgerecht, eine Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages ist nicht zu erwarten.

2 Punkte:

Das Konzept trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen überwiegend nicht Rechnung und lässt deshalb eine mangelhafte Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

4 Punkte:

Das Konzept trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen zwar bereits teilweise, aber noch nicht in jeder Hinsicht Rechnung, und lässt deshalb eine unzureichende Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

6 Punkte:

Das Konzept trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen grundsätzlich Rechnung und lässt deshalb eine befriedigende Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

8 Punkte:

Das Konzept trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen überdurchschnittlich Rechnung und lässt deshalb eine gute Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

10 Punkte:

Das Konzept trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen weit überdurchschnittlich Rechnung und lässt deshalb eine sehr gute Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

Es müssen mindestens 6 von 10 Punkten der Bewertung vorliegen. Es können nur die Bieter den Zuschlag erhalten, die mindestens 6 von 10 Punkten erreichen.

Typ

Bewertungskriterium

Gewichtung

90 %

Ausprägung

Standard

Kriterientyp

Graduell

Mindestanforderung

Keine

Antwortoptionen für Bieter

Freitext (Pflichtangabe)

3 Pitch

Beschreibung

-Keine Angabe-

Art

Qualitätskriterium

Typ

Bewertungsgruppe

Gewichtung

50 %

Mindestanforderung

Keine

3.1 Hinweis 1 Auswahlprozess Verhandlungsrunde/ Pitch

Beschreibung	Mit der Aufforderung zur Abgabe des Erstangebotes an die nach Abschluss des Teilnahmewettbewerbs ausgewählten Bewerber beginnt die zweite Verfahrensstufe (Angebots- und Verhandlungsphase). Nach Eingang und Wertung der Erstangebote werden Präsentationstermine und Verhandlungsgespräche mit den Bietern geführt, die ein form- und fristgerechtes Erstangebot abgegeben haben. Die AG behält sich das Recht vor, nicht mit allen Bietern, welche ein form- und fristgerechtes Erstangebot abgegeben haben, einen Präsentations- und Verhandlungstermin durchzuführen. Sie hat das Recht, die Bieter, mit denen sie Verhandlungen auf Grundlage des eingereichten Erstangebots führt, zu reduzieren.
Typ	Information oder Frage
Antwortoptionen für Bieter	Freitext

3.2 Hinweis 1 Auswahlprozess Verhandlungsrunde/ Pitch

Beschreibung	Sofern die Auftraggeberin von diesem Recht Gebrauch macht, erfolgt die Reduzierung der Bieter wie folgt: Die AG lädt zum Präsentations- und Verhandlungstermin nur diejenigen Bieter ein, die nach den Zuschlagskriterien Preis und Qualität in Ausnahme des Zuschlagskriteriums "Pitch" (siehe Fragebogen zur Leistungsbewertung) nach der Wertungskennzahl = (Leistungspunktzahl des Angebots ohne die Zuschlagskriterien "Pitch" / Preis des Angebots aus der initialen Angebotsphase) auf den ersten drei Rängen in der Platzierung liegen und eine Aussicht auf den Zuschlag haben. Die übrigen Bieter werden bei den Präsentations- und Verhandlungsterminen sowie dem weiteren Vergabeverfahren nicht mehr berücksichtigt. Die Auftraggeberin behält sich vor, nach Abschluss der ersten Verhandlungsrunde die Vergabeunterlagen zu überarbeiten und die Bieter auf Grundlage überarbeiteter Vergabeunterlagen erneut zur Angebotsabgabe aufzufordern. Die Auftraggeberin behält sich vor, die (Mindest-)Anforderungen an die Angebote im Laufe des Verfahrens unter Beachtung aller vergaberechtlichen Vorgaben zu ändern, näher zu präzisieren, zu konkretisieren, zu ergänzen und/ oder in einzelnen Punkten aufzuheben. Die Auftraggeberin behält sich vor, eine oder mehrere weitere Angebots- bzw. Verhandlungsrunden durchzuführen.
Typ	Information oder Frage
Antwortoptionen für Bieter	Freitext

3.3 Hinweis Ablauf Verhandlungsrunde/ Pitch

Beschreibung

Die Verhandlungsrunden werden voraussichtlich zwischen 02.10.2026 und 15.11.2026 durchgeführt.

Neben den allgemeinen Klärungen der offenen Fragen, können in der Verhandlungsrunde die Leistungsbestandteile sowie die Preise verhandelt werden. Zudem werden innerhalb der Verhandlungsrunde die Lösungen von zwei Aufgaben präsentiert. Die Verhandlungsrunde findet persönlich vor Ort in der SBK-Zentrale in der Ganghoferstr. 29, in 80339 München statt. Die Terminierung wird zwischen der AG und den potentiellen AN abgestimmt.

Vorläufige Agenda / Inhalte:

- Begrüßung und Vorstellung: 15 min
- Vorstellung geplantes Kernteam: 15 Min.
- Präsentation der Aufgabe 1: 30 min
- Fragen 15 Min.
- Präsentation der Aufgabe 2: 60 min
- Fragen: 15 Min.
- Klärung offener Fragen: 30 min
- Pause 15 Min.
- Verhandlung der Leistungen / Preise: 30 min
- Zusammenfassung und Verabschiedung: 15 min

Typ

Information oder Frage

Antwortoptionen für Bieter

Freitext

3.4 Hinweis Aufgabe 1: Vorstellung Konzept Strategische Beratung

Beschreibung

Bitte stellen Sie in einer Präsentation die Lösung der folgenden Aufgabe vor.

Konzept Strategische Beratung

Bitte bereiten Sie ihre Analyse und Empfehlungen in Form einer Präsentation auf. Gehen Sie dabei auf die folgenden Fragen ein.

- Wie bewerten Sie die Kommunikationssituation?
- Welche strategische Kommunikationsaufgabe ergibt sich daraus für die SBK?
- Welche Positionierung und welches Narrativ empfehlen Sie der SBK?
- Welche Stakeholder und Zielgruppen priorisieren Sie?
- Welche kommunikativen Chancen und Reputationsrisiken sehen Sie?

Folgende Aspekte werden bewertet:

- Inhaltliche Lösung der Aufgabe
- Vermittlung der Lösung

Im Rahmen des Termins haben Sie die Gelegenheit, Ihre Analyse persönlich zu präsentieren.

Für die Präsentation der Lösung sind 30 Minuten vorgesehen. Bitte reichen Sie vor dem Termin die Präsentationsunterlage ein.

Anschließend ist Zeit für Fragen eingeplant.

Typ

Information oder Frage

Antwortoptionen für Bieter

Freitext

3.5 Aufgabe 1: Vorstellung Konzept Strategische Beratung

Beschreibung

0 Punkte: Es ist keine Lösung der Aufgabe erfolgt oder die Ausführungen sind so unvollständig bzw. unsachgerecht, eine Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages ist nicht zu erwarten.// 2 Punkte: Die Vorgestellte Lösung trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen überwiegend nicht Rechnung und lässt deshalb nicht die Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.// 4 Punkte: Die Vorgestellte Lösung trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen zwar bereits teilweise, aber noch nicht in jeder Hinsicht Rechnung, und lässt deshalb eine unzureichende Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.// 6 Punkte: Die Vorgestellte Lösung trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen durchschnittlich Rechnung und lässt deshalb eine befriedigende Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.// 8 Punkte: Die Vorgestellte Lösung trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen überdurchschnittlich Rechnung und lässt deshalb eine gute Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.// 10 Punkte: Die Vorgestellte Lösung trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen weit überdurchschnittlich Rechnung und lässt deshalb eine sehr gute Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

Es müssen mindestens 6 von 10 Punkten der Bewertung vorliegen.

Typ

Bewertungskriterium

Gewichtung

30 %

Ausprägung

Standard

Kriterientyp

Graduell

Mindestanforderung

Bewertungspunkte

Bewertungspunkte

6

Antwortoptionen für Bieter

Freitext (Pflichtangabe)

3.6 Hinweis 1: Aufgabe 2 Gemeinsamer Arbeitsworkshop

Beschreibung

Bitte stellen Sie in einer Präsentation die Lösung der folgenden Aufgabe vor.

Gemeinsamer Arbeitsworkshop

Teil des Pitchtermins ist auch ein gemeinsames Arbeitsmeeting.

Basierend auf ihrer Präsentation werden wir in einem Arbeitsmeeting erste konkrete Ansätze zur Positionierung und Platzierung der SBK in Leit- und Tagesmedien gemeinsam erarbeiten. Dabei können auch eigene KI-gestützte Arbeitsweisen und Tools eingesetzt werden.

Der Bieter wird gebeten,

- ein maximal 60-minütiges Arbeitsmeeting zu konzipieren,
- dieses vor Ort im Rahmen des Pitchtermins zu moderieren,
- die Teilnehmenden der SBK aktiv in die Erarbeitung der Ansätze einzubeziehen,
- die Ergebnisse zu strukturieren und in konkrete Handlungsempfehlungen zu überführen.

Dieses Vorgehen dient insbesondere dazu, die Arbeitsweise des Bieters, die Qualität der Zusammenarbeit sowie die Fähigkeit zur gemeinsamen Entwicklung tragfähiger Kommunikationslösungen zu beurteilen. Ziel ist es zudem, den praktischen Einsatz von KI im Kommunikations- und Beratungsprozess sowie den daraus entstehenden Mehrwert für die Zusammenarbeit mit der SBK darzustellen.

Typ

Information oder Frage

Antwortoptionen für Bieter

Freitext

3.7 Hinweis 2: Aufgabe 2 Gemeinsamer Arbeitsworkshop

Beschreibung

Bewertungsaspekte:

Inhaltliche Lösung der Aufgabe

- Methodische Vorbereitung
 - Qualität der Moderation und Strukturierung
 - Erkennen strategischer Zusammenhänge und - Kommunikationsstärke
 - Fähigkeit zur gemeinsamen Lösungsentwicklung
 - Flexibilität / Umgang mit neuen Informationen und geänderten Rahmenbedingungen
 - Praxisnähe und Umsetzbarkeit der entwickelten Maßnahmen
- Vermittlung der Lösung

Bitte reichen Sie vor dem Termin die Präsentationsunterlage ein.

Für die Aufgabe der Lösung sind 60 Minuten vorgesehen.

Anschließend ist Zeit für Fragen eingeplant.

Typ

Information oder Frage

Antwortoptionen für Bieter

Freitext

3.8 Bewertung Aufgabe 2 Pitch

Beschreibung

0 Punkte:

Es ist keine Lösung der Aufgabe erfolgt oder die Ausführungen sind so unvollständig bzw. unsachgerecht, eine Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages ist nicht zu erwarten.

2 Punkte:

Die Vorgestellte Lösung trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen überwiegend nicht Rechnung und lässt deshalb nicht die Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

4 Punkte:

Die Vorgestellte Lösung trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen zwar bereits teilweise, aber noch nicht in jeder Hinsicht Rechnung, und lässt deshalb eine unzureichende Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

6 Punkte:

Die Vorgestellte Lösung trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen durchschnittlich Rechnung und lässt deshalb eine befriedigende Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

8 Punkte: Die Vorgestellte Lösung trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen überdurchschnittlich Rechnung und lässt deshalb eine gute Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

10 Punkte: Die Vorgestellte Lösung trägt den dargelegten Anforderungen vor dem Hintergrund der zu erbringenden Leistungen weit überdurchschnittlich Rechnung und lässt deshalb eine sehr gute Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages erwarten.

Es müssen mindestens 6 von 10 Punkten der Bewertung vorliegen. Es können nur die Bieter den Zuschlag erhalten, die mindestens 6 von 10 Punkten erreichen.

Typ

Bewertungskriterium

Gewichtung

70 %

Ausprägung

Standard

Kriterientyp

Graduell

Mindestanforderung

Bewertungspunkte

Bewertungspunkte

6

Antwortoptionen für Bieter

Freitext (Pflichtangabe)