
Inhaltsverzeichnis

1. BEWERTUNG DER ANGEBOTE	2
1.1. Ablauf der Bewertung der Angebote	2
2. BEWERTUNG DER ANGEBOTE	3
2.1 Preisfaktor	3
2.2 Leistungskorridor	3
3. ERMITTLUNG DES WIRTSCHAFTLICHSTEN ANGEBOTS.....	4

1. Bewertung der Angebote

1.1. Ablauf der Bewertung der Angebote

Die Bewertung erfolgt bei diesem Vergabeverfahren anhand von Bewertungspunkten und des Angebotspreises.

Die Wertung der Angebote findet in folgenden Stufen statt:

- Stufe 1: Prüfung, Entscheidung und ggf. Ausschluss von Angeboten bei Bestehen von zwingenden oder fakultativen Ausschlussgründen.
- Stufe 2: Prüfung und Bewertung der Eignung der Bieter.
- Stufe 3: Bewertung der eingereichten Unterlagen (Leistungsbewertung) und Aussonderung der Angebote, die die Anforderungen an die Leistung (Ausschlusskriterien / Anforderungskriterien) nicht erfüllen
- Stufe 4: Prüfung, ggf. Aufklärung und Bewertung, ob ein offenes Missverhältnis zwischen Preis und Leistung besteht
- Stufe 5: Gewichtung Preisangaben (70%) und Leistungskorridor (30%)
- Stufe 6: Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots

2. Bewertung der Angebote

2.1 Preisfaktor

Für die Vergabe der Glasreinigung wird der Gesamtpreis für 4 Jahre zu 70 % berücksichtigt.

2.2 Leistungskorridor

100 Rohpunkte, analog 30% Gewichtung = 30 gewichtete Bewertungspunkte in der Vergabeentscheidung, werden erreicht, wenn die **Aufwandskalkulation** sich in dem marktüblichen Korridor befindet.

Die im Rahmen des Angebotes abzugebenden Leistungskennzahlen (LKZ) sind neben dem Stundenverrechnungssatz ein weiterer Faktor in der Preisbestimmung der angebotenen Dienstleistung. Für den zu vergebenden Auftrag mit seiner heterogenen Objektstruktur und Vielzahl der Objekte würde eine Fehleinschätzung des Reinigungsaufwandes nach Auftragsvergabe durch den Bieter nicht kompensiert werden können. Im Rahmen von breit angelegten Korridoren von LKZ geht die Auftraggeberin – bei dem vorhandenen Verschmutzungsgrad der Liegenschaften, der Auftraggeberin – von einer dem Auftrag angemessenen Kalkulationsstruktur aus. Innerhalb dieser raumnutzungsabhängigen LKZ-Korridore obliegt es dem jeweiligen Bieter, im Rahmen seiner unternehmerischen Freiheit, seiner Ablauforganisation und seines technischen und fachlichen Know Hows die passenden LKZ in Ansatz zu bringen.

Liegen die im Rahmen des Angebotes abgegebenen LKZ höher, geht die Auftraggeberin davon aus, dass diese Leistungsansätze nicht zu schaffen sind. Die Auftraggeberin erwartet dann Schlechtleistung, die den Auftrag insgesamt gefährdet.

Liegen die abgegebenen LKZ niedriger, geht die Auftraggeberin davon aus, dass die Kalkulation auf nicht ausreichender Arbeitsorganisation des Bieters beruht, die zum heutigen Verfahrensstand als marktüblich vorausgesetzt werden kann. In diesem Fall ist die reibungslose Erfüllung des konkreten Auftrages infrage gestellt, da Auftragnehmer, die sich bei dem konkreten Auftrag verschätzt haben, erfahrungsgemäß nach entsprechender Erkenntnis eine „nachvertragliche Leistungsoptimierung“ versuchen. Die Auftraggeberin muss daher bei unrealistischen LKZ davon ausgehen, dass nachträglich an der eigentlichen Leistung gespart wird, was einen erhöhten Kontrollaufwand und Auseinandersetzungen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer nach sich zieht und was die Abwicklung des Auftrages insgesamt für die Auftraggeberin wieder unwirtschaftlicher macht als ein glatt abgewickelter Auftrag.

Deswegen gibt die Auftraggeberin in dem **Preisblatt** Leistungskennzahlen (LKZ) „unter und oberer Wert“, angelehnt an die REFA-Kalkulationen bzw. Kalkulationen der Innungen des Gebäudereinigerhandwerks sowie eigenen Erfahrungswerten, vor.

Der Bieter trägt seine individuellen LKZ, je Reinigungsgruppe, in die Eingabefelder ein.

Der Korridor lässt einen ausreichend großen Spielraum für die individuelle Leistungssituation des Bieters zu. Wenn jedoch Aufwandskalkulationen (LKZ) den marktüblichen Korridor verlassen, werden in einem Stufenverfahren bis zur Maximalpunktzahl in der Bewertung des Bieterangebotes abgezogen. Die Angabe zu den Korridoren ist in dem Preisblatt hinterlegt.

Bewertung und Zuschlag

Ihre gesetzliche Unfallversicherung

Werden LKZ unter 75m²/h oder über 120 m²/h kalkuliert, erfolgt ein Abzug bis zum maximalen Punktwert je nach Entfernung vom definierten LKZ-Korridor in Schritten von 5 Punkte je 1% Abweichung nach unten, bezogen auf den unteren Grenzwert, bzw. 5 Punkte je 1% Abweichung nach oben, bezogen auf den oberen Grenzwert. Der Abzug wird nach den Anteilen der einzelnen Positionen einer Reinigungsgruppe an der Gesamtsumme von der Grundfläche gewichtet. Alle Punkte werden kaufmännisch auf 2 Stellen hinter dem Komma gerundet. Maximal können 100 Rohpunkte maximal 30 gewichtete Bewertungspunkte in Abzug gebracht werden.

3. Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots

Zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots wird in dem vorliegenden Ausschreibungsverfahren eine Kombination aus Bewertungspunkten und Gesamtpreis/Angebotspreis gemäß der folgenden Formel angewandt.

Die Angaben zum Preis gehen zu 70 % in den Preis ein.

Die Einhaltung des Leistungskorridors geht mit 30 % in die Bewertung ein.

$$\text{Gesamtpunktzahl} = \frac{\text{Punkte Leistungskorridor} * 30}{\text{DW aller Bewertungspunkte Leistungskorridor}} - \frac{\text{Gesamtpreis} * 70}{\text{DW aller Preise}}$$

(DW = Durchschnittswert)

Die Anwendung dieser Formel wird dann empfohlen, wenn die Auftraggeberin den ausgeschriebenen Leistungsgegenstand nicht ausschließlich über den Preis vergeben, sondern auch vorab definierte Qualitätsmerkmale in die Vergabeentscheidung mit einfließen lassen möchte.

In diesem Ausschreibungsverfahren möchte die Auftraggeberin die Vergabeentscheidung gewichten:

- zu 30% auf der Erfüllung von Qualitätsmerkmalen und
- zu 70% über den günstigsten Angebotspreis

Die dafür zu ermittelnde Gesamtpunktzahl eines Bieters wird wie folgt errechnet:

1. Schritt 1: Ergebnis Bewertungspunkte

Auf Basis der in Kapitel 2 genannten Qualitäts-/Bewertungskriterien werden von der Auftraggeberin in einem Bewertungsverfahren die erreichten Bewertungspunkte pro Angebot ermittelt. Diese ermittelten Bewertungspunkte werden durch den Durchschnittswert (DW) aller Bewertungspunkte (von allen Bietern) dividiert und anschließend **mit 30 multipliziert** (Gewichtung).

2. Schritt 2: Ergebnis Gesamtpreis

In einem zweiten Schritt wird, der vom Bieter im Angebot abgegebene Gesamtpreis durch den Durchschnittspreis aller Angebote dividiert und anschließend **mit 70 multipliziert** (Gewichtung).

Bewertung und Zuschlag

Ihre gesetzliche Unfallversicherung

3. Schritt 3: Ergebnis Gesamtpunktzahl

In einem dritten Schritt wird das Ergebnis aus Schritt 2 von dem Ergebnis aus Schritt 1 abgezogen.

Der Bieter mit der höchsten Gesamtpunktzahl erhält den Zuschlag.