

Bewertungskriterien

Für die Bewertung der Leistung werden folgende Quellen zugrunde gelegt:

- Preis
- Kompetenzen des/der Projektleiter(s)
- Grobkonzept

Wertungs- und Zuschlagskriterien:

Die Bewertung der angebotenen Leistung erfolgt an das wirtschaftlich günstigste Angebot gemäß nachfolgenden Zuschlagskriterien:

50 % Preis / 35% Kompetenz / 15% Grobkonzept

Preis (50%):

Das Angebot mit dem niedrigsten Wertungspreis erhält die volle Punktzahl in Höhe von 50 Punkten. Die weiteren Angebote erhalten, gemessen an der niedrigsten Wertungspreis, prozentual eine geringere Punktzahl nachfolgendem Berechnungsschlüssel:

$\text{Punktzahl (n)} = \text{Punktzahl max.} \times (\text{Wertungspreis min} / \text{Wertungspreis (n)})$

Die Wertung der Leistung hinsichtlich der Kompetenzen und des Grobkonzeptes erfolgt mit Bewertungspunkten in Bezug auf die nachfolgend geforderten Leistungsmerkmale:

Kompetenz (35%):

Der oder die vom AN eingesetzten Mitarbeiter (max. 5) müssen über folgende Qualifikationen verfügen:

- Nachgewiesene Erfahrung bei der Erbringung von Ausschreibungen in aufgeführter Größenkategorie
- Nachgewiesene Erfahrungen im Vergaberecht (GWB, VgV, UVgO, UfAB, etc.) mit Nennung der Kunden
- Nachgewiesene Erfahrung bei der Ausschreibung von IT-Dienstleistungen, insbesondere für Managed Services, Supportleistungen und Rechenzentren
- Nachgewiesene IT-Kenntnisse des / der Bearbeiter/-s oder Nachweis von Aus- und/oder Weiterbildungen. Bei mehreren vorgesehenen Bearbeitern ist es ausreichend, die Kenntnisse insgesamt nachzuweisen

Die vorstehend genannten Erfahrungen der ersten drei Punkte der Aufzählung sind mit Referenzen über Mandate zu nachzuweisen, die nicht länger als 5 Jahre zurückliegen. Die IT-Kenntnisse sind in jedem Fall nachzuweisen, bestenfalls durch Vorlage der Lebensläufe der Mitarbeiter.

Max. erreichbar sind 35 Punkte. Dazu ist die Anlage 4 Referenzen zu verwenden

Für jede vorgelegte Referenz, auf die die o. g. Punkte zutreffen, werden 5 Punkte vergeben. Die maximal erreichbare Punktzahl ist 35, auch bei Vorlage von mehr als den hierzu erforderlichen Referenzen.

Grobkonzept (15%) (Maximal 15 Punkte)

Das Grobkonzept dient dem Auftraggeber dazu, ein Bild des Auftragnehmers zu erhalten. Es soll den Bieter, das eingesetzte Team, seine Vorstellungen zur Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber sowie weiteren Stakeholdern darstellen und erläutern.

Dabei sind die Vorgaben der Leistungsbeschreibung zu berücksichtigen. Es können Verbesserungsvorschläge zu einzelnen Punkten der Leistungsbeschreibung unterbreitet, jedoch nicht davon abgewichen werden.

Gleichzeitig soll im Grobkonzept auch die geplante Verteilung von Personentagen auf die einzelnen Phasen dargestellt werden.

Ein Konzept, welches alle genannten Punkte angemessen aufgreift, erhält Punkte nach folgender Verteilung:

Punkte	Thema
1	Erläuterung des Stakeholdermanagements
1	Zuordnung von Personentagen zu den Themen der LB
	<i>Konzeption</i>
1	Bestandsaufnahme
3	Anforderungsanalyse
3	Transitions-/Migrationsplan
	<i>Erstellung Unterlagen</i>
2	Definition der Lose
4	Erstellung der Dokumente

Preis

Angabe der Anzahl der Beratertage und der dazugehörigen Tagessätze incl. Reisekosten

Mit den Angebotsunterlagen sind die Angebotspreise im Preisblatt Anlage 1 abzugeben. Die jeweiligen Preise (Netto) müssen zwingend inkl. aller Kosten für die Leistungserbringung angeben sein. Nebenkosten, wie z.B. für Reisetätigkeiten, Auslagen etc. sind nicht gesondert auszuweisen und werden durch die BwBM nicht gesondert übernommen.

Vorstellung Grobkonzept

In der Vorstellung des Grobkonzeptes sollen die obenstehenden Punkte erkennbar sein. In diesem Rahmen kann der Bieter sein Unternehmen und die dazu geplanten Mitarbeiter vorgestellt werden. Die Präsentation findet, wenn möglich, als Präsenzveranstaltung in den Räumen des AG statt. Die Präsentation soll folgenden Aufbau haben:

- Kurze Vorstellung des Bieters, (Unternehmenskennzahlen, Qualifikation des Unternehmens für die ausgeschriebene Leistung z.B. anhand von Referenzen, Erfahrungsberichten, Spezialisierungen (max. 5 Min)
- Vorstellung des/der Projektleiter/s des Bieters für die ausgeschriebene Tätigkeit (max. 10 Min)
- Präsentation eines Grobkonzeptes der Ausschreibungserstellung (max. 4 Din-A4-Seiten in min. Schriftgröße 12 pt., Grafiken können auf weiteren max. 4 Seiten dargestellt werden, max. 30 Min.) mit anschließender offener Fragerunde. Für den AG muss aus dieser Vorstellung ersichtlich werden, wie der Bieter an die Thematik herangeht und wie die Erstellung des Feinkonzeptes geplant ist.

Teilnehmer auf Auftragnehmerseite werden sein:

- IT-Servicemanager
- IT-Team- oder BereichsleiterIn
- Einkauf- oder VergabemitarbeiterIn
- Beschaffungs-/Vertragsmanagement