

Wertungskriterien

Die nachfolgenden Wertungskriterien unterliegen der Bewertung durch den Auftraggeber gem. der prozentualen Gewichtung am Kriterium. Fehlende Konzepte und Darstellungen, die nicht den Anforderungen aus der Leistungsbeschreibung entsprechen, führen zum Ausschluss.

Die vom Auftraggeber (Vergabestelle) im Folgenden abgefragten Unterlagen, auf deren Grundlage die Bewertung des jeweiligen Kriteriums erfolgen wird, sind - nach der Kriteriennummer bezeichnet und sortiert - mit dem Angebot abzugeben.

Folgende Unterkriterien werden im Rahmen der Prüfung der Qualität des Angebots bewertet:

Gewichtung	Unterkriterien
30%	1.1 Vorgehensempfehlung (qualitatives Wertungskriterium)
40%	1.2 Modellbeschreibung nach SCRUM® (qualitatives Wertungskriterium)
30%	Preis

Bitte beachten Sie die Punkteverteilung in der rechten Spalte.

1. Unterkriterien

Nr.:	Kriterium	Punkte
1.1	<p>Vorgehensempfehlung (Wertung in der Bieterpräsentation - qualitatives Wertungskriterium)</p> <p>Stellen Sie uns eine beispielhafte Vorgehensempfehlung für ein Unternehmen der Retailbranche inklusive Methodenkompetenz dar. Dabei sollte der Vorgehensprozess klar und deutlich erkennbar sein.</p> <p>Die geforderte Vorgehensempfehlung muss spätestens bei der Bieterpräsentation als pdf vorliegen.</p>	<p>0- Keine Angabe 3 oder Basisinformationen enthalten</p> <p>4- Strukturiert, 7 übersichtlich, aussagekräftige Darstellung des Konzeptes und der eingesetzten Materialien</p> <p>8- Klar strukturiert, 10 umfangreiche Darstellung aller Tätigkeiten, eingesetzter Mitarbeiter, Kompetenzen und Technologien etc.</p>

<p>1.2</p>	<p>Modellbeschreibung nach SCRUM® (Wertung in der Bieterpräsentation)</p> <p>Beschreiben Sie Ihr Modell anhand Scrum®- oder vergleichbaren agilen Methoden. Scrum® ist die präferierte Vorgehensweise.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vorgehen Beratungsansatz für ein agiles Umfeld • Vorgehensbeschreibung Schulungs- und Coachingansatz inkl. den jeweiligen Methoden und Techniken • Jeweils mit entsprechendem Praxisbezug. • Wie bringen Sie die Methode in die Praxis <ul style="list-style-type: none"> ○ Erfahrungsbericht (Case Study) <p>Angabe der zur Auftragserfüllung geplanten Personentage inkl. Hervorhebung der entsprechenden Rolle (Projektleiter, Berater, etc.).</p> <p>Die geforderte Modellbeschreibung muss spätestens bei der Bieterpräsentation als pdf vorliegen.</p>	<p>0-3 Keine Angabe oder Basisinformationen enthalten</p> <p>4-7 Strukturiert, übersichtliche, Darstellung des Konzeptes und der eingesetzten Technologien, Rollen/PT</p> <p>8-10 Klar strukturiert, umfangreiche und transparente Darstellung aller Tätigkeiten, Case Study, Kompetenzen und Technologien etc. und verständliche Aufteilung der entsprechenden Rollen/PT</p>
------------	---	---