

# Bewertungsmatrix Vergabeverfahren

## Auswertung und Zuschlagserteilung

### 1.1 Allgemein

Die Wertung der Angebote erfolgt in vier Stufen, die alle erfolgreich absolviert werden müssen:

1. Erfüllung der formalen Anforderungen an das Angebot
2. Prüfung auf Eignung des bietenden Unternehmens bzgl. Auftragsausführung
3. Angemessenheit der Preise
4. Auswahl des wirtschaftlichsten Angebots anhand der Zuschlagskriterien Der Zuschlag wird innerhalb der Zuschlagsfrist schriftlich erteilt. Nach § 122 GWB werden bei der Auswahl der Angebote nur Bietende berücksichtigt, die für die Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen die erforderliche Eignung besitzen.

### 1.2 Angemessenheit des Preises

Die Untersuchung der Angebotspreise dient der Prüfung, inwieweit das eingereichte Angebot ein Missverhältnis von Preis und Leistung aufweist. Sämtliche Stundenverrechnungssatzkalkulationen mit einem Zuschlag von unter 70 % auf den Tarif- bzw. Mindestlohn werden intensiv geprüft und ggf. aufgeklärt. Sollte der Bieter die Zweifel an der Angemessenheit der Preise nicht ausräumen können, wird das Angebot von der weiteren Wertung ausgeschlossen. Diese Vorschrift ergibt sich aus dem Arbeitnehmerentsendegesetz (AentG), Auftraggeber Haftung § 14.

### 1.3 Vorgabe Leistungskennzahlen

Der Bieter muss sich in seiner Kalkulation an die vorgegebenen Leistungskennzahlen halten. Ein Überschreiten der maximalen Leistungskennzahl m<sup>2</sup>/h führt zum Ausschluss des Angebotes.

<b>Raum- gruppe</b>	<b>Bezeichnung</b>	<b>Minimal Wert m<sup>2</sup>/h</b>	<b>Maximal - Wert m<sup>2</sup>/h</b>
Verwaltung	Verwaltungs- und Büroräume, Kopierräume, Aufsichtsräume, Besprechungs- und Konferenzräume, Pausenräume	<b>160</b>	<b>230</b>
Sanitär	Toiletten, Waschräume, Duschen, Bäder - jeweils einschl. Vorräume	<b>50</b>	<b>80</b>
Treppe	Treppen, Treppenhäuser, Podeste, Aufzüge	<b>50</b>	<b>180</b>
Verkehr	Flure, Eingangsbereiche, Foyer, Windfang, Wandelgang, Kundenhallen, Warteräume, Galerien, Garderoben, Bühne, Empore, Ausstellungsräume, Gardroben, Lockerraum	<b>250</b>	<b>400</b>
Versorgung	Teeküchen, Speiseräume, Küchen, Kantine, Kiosk, Aufenthaltsräume, Sozialraum, Pausenraum, Personal- und Gemeinschaftsräume, Personalwirtschaft, Spitzkehren, Ruheräume	<b>120</b>	<b>200</b>
Technik	Abstellräume, Technikräume, Archive, Lager, Kleiderkammer, technische Räume, sonstige Nebenräume und Räume mit geringer Reinigungshäufigkeit, Vorbereitungsräume	<b>150</b>	<b>350</b>
GR	Grundreinigung	<b>5</b>	<b>20</b>
Glas	Glas – und Rahmenreinigung	<b>5</b>	<b>15</b>

## **2.0 Bewertungsvorgehen (inkl. Gewichtung)**

Der Zuschlag wird auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt, also das Angebot mit dem besten Verhältnis zwischen Angebotspreis und erreichter Leistungspunktzahl (Preis-Leistungsverhältnis).

Als Bewertungsmethode wird die erweiterte Richtwertmethode nach UfAB 2018 eingesetzt (abrufbar unter: [https://www.cio.bund.de/Web/DE/IT-Beschaffung/UfAB/ufab\\_node.html](https://www.cio.bund.de/Web/DE/IT-Beschaffung/UfAB/ufab_node.html)).

**Das festgelegte Entscheidungskriterium ist der niedrigste Preis.**

## Darstellung für die Ermittlung der Leistungskennzahlen:

Der Bieter erzielt neben seinen Preispunkte auch Leistungspunkte. Diese setzen zum einem aus den Punkten für das Objektübernahme, Qualitätsmanagement- und Qualitätssicherungssystem, dem Personalkonzept, dem Reinigungskonzept zusammen.

Maßgebende Kriterien für die Angebotswertung:

<b>2.1 Objektübernahme, Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung</b>	max. 500 Punkte
<b>2.2 Personalkonzept</b>	max. 500 Punkte
<b>2.3 Reinigungskonzept</b>	max. 500 Punkte
<b>Summe:</b>	max. 1500 Punkte

Der Bietende kann insgesamt maximal 1500 Leistungspunkte erhalten.

### **2.1 Darstellung Objektübernahme, Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung**

<b>Objektübernahme</b>	<b>Max. Punkte</b>
2.1.1 Stellen Sie in einem Implementierungskonzept die Auftragsübernahme (Zeitraum vor Auftragsbeginn bis zu den ersten Einsatzwochen) nachvollziehbar und zeitlich gestaffelt vor. Insbesondere die Auftragsplanung, Vorbereitung und Durchführung mit Einsatz von Mitarbeitern, Material und Maschinen.	90
2.1.2 Stellen Sie alle Maßnahmen der Objektübernahme, z.B. Objektbegehungen, Revierpläne, Personalbeschaffung vor.	50
2.1.3 Wer begleitet den Implementierungsprozess?	40
<b>Qualifikation der eingesetzten Leitungskräfte</b>	
2.1.4 Beschreiben Sie die Qualifikation der eingesetzten Vorarbeiter, Objektleiter, Bereichsleiter etc.	50
<b>Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung</b>	
2.1.5 Beschreiben Sie die geplanten Maßnahmen für die Qualitätssicherung unter Verwendung eines elektronischen QS-Systems. Beschreiben Sie das elektronische QS-System vollständig und stellen Sie unternehmensbezogene Qualitätssicherungsmaßnahmen vor.	120

2.1.6	Beschreiben Sie Ihre unternehmensbezogene Qualitätssicherungsmaßnahmen z.B. wer führt, wie oft Reinigungskontrollen durch und wie wird der Auftraggeber eingebunden?	100
2.1.7	Existiert ein Reklamationsmanagementsystem ggf. elektronisch, wenn ja, Beschreiben Sie dieses System und den Ablauf.	50

Es sind max. 10 Seiten zzgl. Anlagen dem Angebot beizufügen. (z.B. unternehmenseigene Musterformulare, Kurrikula, Datenblätter, jedoch keine Unternehmensbroschüren, sonstige Prospekte)

## **2.2 Darstellung Personalbeschaffung, Schulungen, Einweisungen und Weiterbildungen**

Im beizufügenden Konzept sollen die vom Bieter im Auftragsfall geplanten Maßnahmen für die Beschaffung von Reinigungspersonal beschrieben werden.

Insbesondere Schulungen und Qualifizierungen für das eingesetzte Personal während der Vertragslaufzeit beschrieben werden.

<b>Personalbeschaffung</b>	<b>Max. Punkte</b>
2.2.1 Existiert ein Nachhaltigkeitsmanagementsystem, zu den Themen: Mitarbeiterbindung, Soziale Verantwortung, Umweltfreundlichkeit, Ethik und Werte, Mitarbeitergesundheit und Wohlbefinden, Corporate Social Responsibility (CSR) wenn ja, Beschreiben Sie dieses ausführlich.	100
2.2.2 Stellen Sie die Maßnahmen zur Personalbeschaffung während des Auftrags vor.	50
2.2.3 Wie schnell kann für Ersatzpersonal gesorgt werden?	50
<b>Schulung, Einweisung und Weiterbildung</b>	
2.2.4 Beschreiben Sie den Schulungs- und Einarbeitungsprozess sowie das Schulungskonzept sowie Angaben über die Themen, Häufigkeit, Dauer und Dokumentation von Schulungen.	130
2.2.5 Beschreiben Sie die Häufigkeit und Art und Weise der Kontrollen der Reinigungskräfte, insbesondere zur Feststellung von Schulungsbedarf.	120
2.2.6 Beschreiben Sie die Qualifikation der Dozenten / Bildungseinrichtungen	50

Es sind max. 10 Seiten zzgl. Anlagen dem Angebot beizufügen. (z.B. unternehmenseigene Musterformulare, Kurrikula, Datenblätter, jedoch keine Unternehmensbroschüren, sonstige Prospekte)

### 2.3 Darstellung der Reinigungskonzept

Im beizufügenden Konzept sollen die vom Bieter im Auftragsfall vorgesehenen Reinigungsmethoden und Reinigungstechnologien beschrieben werden. Angaben zu folgenden Punkten werden verlangt:

Reinigungskonzept	Max. Punkte
2.3.1 Stellen Sie ein schlüssiges Maschinen und Gerätekonzept vor, insbesondere, welche Reinigungswagen, Reinigungsmaschinen und Reinigungstextilien eingesetzt werden.	240
2.3.2 Beschreiben Sie die eingesetzte Reinigungschemie im Hinblick auf Umweltschutz und Nachhaltigkeit.	100
2.3.3 Beschreiben Sie wie die Reinigungskräfte mit Reinigungstextilien versorgt und wie die Reinigungstextilien nach dem Gebrauch aufbereitet werden.	50
2.3.4 Welche Maßnahmen werden für den Arbeits- und Gesundheitsschutz durchgeführt?	40
2.3.5 Beschreiben Sie die technischen Maßnahmen, welche nachhaltigen Reinigungsmethoden/ Reinigungsverfahren zum Einsatz kommen.	70

Es sind max. 10 Seiten zzgl. Anlagen dem Angebot beizufügen. (z.B. unternehmenseigene Musterformulare, Kurrikula, Datenblätter, jedoch keine Unternehmensbroschüren, sonstige Prospekte)

### 3.0 Erweiterte Richtwertmethode

- Zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots findet die **erweiterte Richtwertmethode** Anwendung. Der Schwankungsbereich beträgt **10%**, das **Entscheidungskriterium ist der niedrigste Angebotspreis**.

Das Vorgehen ist dabei wie folgt:

- Aus allen wertbaren Angeboten wird eine Kennzahl  $Z$  aus dem Quotienten von Leistungspunkten  $L$  und Angebotspreis  $P$  gebildet:  $Z = L / P$ .
- Das Angebot mit der höchsten Kennzahl wird zum führenden Angebot.
- Aus allen Angeboten mit einer Kennzahl, die innerhalb des Schwankungsbereichs (10% kleinere Kennzahl als die Kennzahl des führenden Angebots) liegen und dem führenden Angebot (Angebot mit der höchsten Kennzahl) wird das wirtschaftlichste Angebot mittels des vorgegeben Entscheidungskriteriums bestimmt. Den Zuschlag erhält das Angebot, das innerhalb des Schwankungsbereichs den kleinsten Angebotspreis hat.
- **Gleichstand:** Bei Gleichstand erhält das Angebot mit der größeren Leistungspunktzahl den Zuschlag. Führt dies nicht zu einem eindeutigen Zuschlagsresultat, entscheidet das Los.

**Beispiel:**

Angebot A: Preis = 100 Euro, Leistung = 70 Punkte, Kennzahl = 0,7

Angebot B: Preis = 110 Euro, Leistung = 75 Punkte, Kennzahl = 0,682

Angebot C: Preis = 120 Euro, Leistung = 80 Punkte, Kennzahl = 0,667

Angebot D; Preis = 90 Euro, Leistung = 60 Punkte, Kennzahl = 0,667

Angebot E: Preis = 140 Euro, Leistung = 90 Punkte, Kennzahl = 0,643

**Schwankungsbereich = 10%:** Bei einem Schwankungsbereich von 10% kommen alle Angebote mit einer Kennzahl größer oder gleich  $(100\% - 10\%) * 0,7 = 90\% * 0,7 = 0,63$  in die finale Wertung.

Angebot A: Preis = 100 Euro, Leistung = 70 Punkte, Kennzahl = 0,7 (führendes Angebot)

Angebot B: Preis = 110 Euro, Leistung = 75 Punkte, Kennzahl = 0,682 (im Schwankungsbereich)

Angebot C: Preis = 120 Euro, Leistung = 80 Punkte, Kennzahl = 0,667 (im Schwankungsbereich)

Angebot D; Preis = 90 Euro, Leistung = 60 Punkte, Kennzahl = 0,667 (im Schwankungsbereich)

Angebot E: Preis = 140 Euro, Leistung = 90 Punkte, Kennzahl = 0,643 (im Schwankungsbereich)

Angebot F: Preis = 80 Euro, Leistung = 50 Punkte, Kennzahl = 0,625 (außerhalb des Schwankungsbereichs)

**Entscheidungskriterium Preis:** Angebot D gewinnt, da Angebot D sich im Schwankungsbereich befindet und dort den kleinsten Angebotspreis (90 Euro) hat.