

# Darstellung Projektorganisation und Honorarangebot

## Wertung der Zuschlagskriterien (Stufe 2)

**Objekt:** Neubau Zentralbad Gelsenkirchen  
**Leistung:** Tragwerksplanung  
Vergabestelle: GE GmbH, Ebertstraße 30, 45879 Gelsenkirchen  
Vergabe-Nr.: ZB-202403

<u>Geforderte Darstellung in schriftlicher Form</u>	<u>Gewichtung / Punkte</u>
<b>1. Projektumsetzung</b>	
1.1 Darstellung der auftragsbezogenen Projektorganisation mit Organigramm	5 % / 5 - 1
1.2 Vorstellung des Projektteams mit Projektleiter und stellvertretendem Projektleiter	10 % / 5 - 1
1.3 Darstellung der Präsenz vor Ort	5 % / 5 - 1
1.4 Darstellung des Kosten-, Qualitäts- und Zeitmanagements, Planungs- und Bauablauf	5 % / 5 - 1
<b>2. Herangehensweise an die Aufgabenstellung</b>	
2.1 Darstellung der Prozessabläufe und Kommunikationsstruktur sowie Lösungsfindung	10 % / 5 - 1
2.2 Darstellung der vorgenannten Herangehensweise anhand eines Referenzobjektes	20 % / 5 - 1
<b>3. Präsentation</b>	
3.1 Bewertung der Präsentation	10 % / 5 - 1
<b>4. Honorarangebot</b>	
4.1 Honorarangebot Lph 1-4 inkl. Nebenkosten	35 %
<b>5. Ergebnis der Gewichtung</b>	<b>100 %</b>

Formel für die Gesamtwertung nach der Preis-Quotient-Methode:

$$\text{Wertungskennzahl} = \text{Gewicht}_{\text{KRITERIEN}} * \text{Leistungspunktzahl des Angebots} + \text{Gewicht}_{\text{PREIS}}$$
$$* \text{ Beste vorhandene Leistungspunktzahl} * \left( \frac{\text{Niedrigster Angebotspreis}}{\text{Preis des Angebots}} \right)$$

### Hinweis:

Die vorgenannten Inhalte sind in Form einer schriftlichen Darstellung (im pdf-Format) mit dem Honorarangebot einzureichen (s. hierzu auch nachfolgende Detailbeschreibung). In einer Präsentation beim Auftraggeber sind diese Inhalte anschließend, in Anwesenheit des vorgesehenen Projektleiters und Stellvertreters, zu präsentieren (PowerPoint-Präsentation).

Der Auftraggeber behält sich vor, anhand der eingereichten schriftlichen Darstellungen und auf Grundlage der eingereichten Honorar-Erstangebote den Zuschlag, unter Anwendung dieser Zuschlagskriterien, zu erteilen und den Auftrag ohne Präsentationstermin zu vergeben.

## **Detailbeschreibung der geforderten Darstellungen**

### **Zu 1: Projektumsetzung**

- 1.1. Vom Bieter wird die Darstellung der Projektorganisation und der am Projekt Beteiligten in Form eines Organigramms erwartet.
- 1.2. Vom Bieter wird die Vorstellung des Projektteams erwartet.  
Zum Projektleiter und stellvertretenden Projektleiter ist die Anlage zu 1.2 auszufüllen und beizufügen.
- 1.3. Vom Bieter ist darzulegen, wie eine örtliche Präsenz sichergestellt wird.
- 1.4. Vom Bieter wird die Darstellung seiner Methodik zur Einhaltung von Kosten, Qualitäten und Terminen erwartet (Kosten-, Qualitäts- und Zeitmanagement, Planungsablauf und Bauablauf). Dabei sind insbesondere Erläuterungen wichtig, wie die Gesamtkosten in allen Planungs- und Bauphasen aufgestellt und überwacht werden und wie bei Abweichungen von Vorgaben reagiert wird. Der Auftraggeber bewertet die Darstellung qualitativ in Hinblick darauf, ob erwartet werden kann, dass mit dieser Methodik eine ausreichende Kostensicherheit für das Projekt erreichbar erscheint.

**Punkteverteilung:** Die Projektumsetzung ist so geplant, dass das Planungsziel

	Punkte
nur sehr unwahrscheinlich erreicht werden wird.	1
nur unwahrscheinlich erreicht werden wird.	2
erreichbar sein wird.	3
sicher erreicht werden wird.	4
sehr sicher erreicht werden wird.	5

### **Zu 2: Herangehensweise an die Aufgabenstellung**

- 2.1. Vom Bieter wird, konkret auf das Projekt bezogen, die Darstellung der Prozessabläufe und der Kommunikationsstruktur mit dem Auftragnehmer und den weiteren am Prozess Beteiligten erwartet. Der Bieter soll die grundsätzliche Herangehensweise des Büros an den Entwurfsvorgang darstellen. Zu erläutern sind:
  1. Der Ablauf des Entwurfsprozesses.
  2. Die Einbindung und Berücksichtigung der Vorschläge des Bauherrn und der weiteren fachlich Beteiligten in den Entwurfsprozess.
  3. Wie die unterschiedlichen Positionen und Vorschläge abschließend in den finalen Lösungsvorschlag eingearbeitet werden.
- 2.2. Die vorgenannten Darstellungen sind vom Bieter anhand eines Referenzprojektes zu konkretisieren und zu erläutern.

**Punkteverteilung:** Die Herangehensweise an die Aufgabenstellung ist so geplant, dass das Planungsziel

	Punkte
nur sehr unwahrscheinlich erreicht werden wird.	1
nur unwahrscheinlich erreicht werden wird.	2
erreichbar sein wird.	3
sicher erreicht werden wird.	4
sehr sicher erreicht werden wird.	5

### **Zu 3: Präsentation**

- 3.1. Bewertung des qualitativen Gesamteindrucks der durch den Bieter vorgestellten Präsentation hinsichtlich Darstellung, Aufbereitung, Vollständigkeit.

**Punkteverteilung:** Die Präsentation ist so aussagekräftig, dass das Planungsziel

	Punkte
nur sehr unwahrscheinlich erreicht werden wird.	1
nur unwahrscheinlich erreicht werden wird.	2
erreichbar sein wird.	3
sicher erreicht werden wird.	4
sehr sicher erreicht werden wird.	5

### **Zu 4: Honorarangebot**

- 4.1 Honorarangebot Lph 1-4 (inkl. Nebenkosten) des Bieters gemäß gesonderter Anlage