

Zuschlagskriterien

Der Zuschlag wird gemäß § 58 VgV auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt. Die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots erfolgt auf der Grundlage des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses. Neben dem Preis oder den Kosten können auch qualitative, umweltbezogene oder soziale Zuschlagskriterien berücksichtigt werden (§ 58 Abs. 2 VgV).

Mit dem Angebot ist ein Konzept zur Umsetzung der Leistung einzureichen

Bewertungsmatrix:

Art: **Preis**

Das Wertungskriterium Preis (P) fließt mit einer Gewichtung von 30 % in die Gesamtbewertung zur Erteilung des Zuschlags ein. Das preisniedrigste Angebot erhält 100 Punkte. Die Punktzahlen für die übrigen Angebote werden nach folgender Formel berechnet:

Punktzahl Bieter (P) = (Niedrigstpreis * 100) / Preis des Bieters.

Entsprechend ist eine maximale Punktzahl von 100 Punkten erreichbar.

Art: **Qualität**

Das Wertungskriterium Qualität (QP) fließt mit einer Gewichtung von 70 % in die Gesamtbewertung zur Erteilung des Zuschlags ein.

Das Wertungskriterium Qualität (QP) wird durch die Unterkriterien **Konzept** und **Erfahrungen/Referenzen** gebildet.

Konzept

Wertungskriterium Konzept/ Gewichtungsfaktor im Wertungskriterium QP 80 %

Der Bieter hat ein Konzept vorzulegen, in dem er beschreibt, wie er konkret plant, die in der Leistungsbeschreibung genannten Anforderungen an die Leistungserbringung zu erfüllen. Die Beschreibung des Konzepts erfolgt auf insgesamt maximal 20 Seiten DIN 4 unter Verwendung von mindestens Schriftgröße 11, Schriftart Arial. Im Konzept sind die Räumlichkeiten (mit Angabe des Standortes) zu beschreiben. Wegen der Anforderungen an die sächliche und technische Ausstattung wird auf Ziffer 6 der Leistungsbeschreibung verwiesen.

In dem Konzept sind vom Bieter zudem mindestens die folgenden **Themenschwerpunkte** ausführlich, transparent und nachvollziehbar darzustellen, siehe auch Ziffer 9.1 der Leistungsbeschreibung:

a) Gesamtkonzeption zur geplanten Leistungsausführung (Überlegungen und Darstellung zum Vorgehen bei der Durchführung der vertragsgemäßen Aufgaben)

Der Bieter stellt dar, wie er Umfang, Inhalte und Zielsetzungen der Beratung verstanden und reflektiert hat. Dabei geht es nicht um eine Wiederholung der Leistungsbeschreibung. Vielmehr soll der Bieter in dem Konzept eigene Gedanken darüber aufzeigen, wie die Umsetzung der geforderten Leistung erfolgen kann, welche gegebenenfalls weitergehenden Möglichkeiten aus seiner Sicht bestehen, wie er bereits bestehende Erfahrungen aus anderen ähnlichen Aufträgen mit einbringen kann, ob und wie Erkenntnisse aus anderen vergleichbaren Aufträgen mit verarbeitet werden können (Benchmarking), wie er die Kommunikation mit allen Beteiligten sicherstellen will (Kommunikationskonzept).

Positiv bewertet wird, wenn im Konzept eigene, auch innovative und neue Gedanken zur Umsetzung, Einbringung von Erfahrungen, Kommunikationsabläufe dargelegt werden.

Der Bieter muss jedenfalls im Einzelnen darstellen, wie er beabsichtigt, die benannten Aufgaben zu erfüllen.

Hierbei muss der Bieter insbesondere auf die folgenden Fragen eingehen:

- Wie wird sichergestellt, dass die Anforderungen erfüllt werden?
- Wie erfolgt die Rückkopplung mit dem Auftraggeber? Wie soll die Zusammenarbeit und Kommunikation mit dem Auftraggeber gestaltet werden?
- Wie stellt der Bieter eine dauerhafte hochwertige Leistungserbringung sicher?

Positiv bewertet wird, wenn der Bieter darlegen kann, mit welcher fachlichen und methodischen Herangehensweise er den Auftrag zu erfüllen gedenkt und er dabei auch auf die konkreten Fragestellungen eingeht.

Die Gesamtkonzeption wird bei der Wertung des Konzepts im hälftigen Maße berücksichtigt.

b) Einsatz von Ressourcen

Der Bieter stellt dar, welche personellen Ressourcen er vorhält und wie Vertretungen, z. B. bei Personalwechsel, im Krankheitsfall oder bei Urlaub organisiert werden.

Hierbei muss der Bieter insbesondere auf die folgenden Fragen eingehen:

- Kann der Bieter für den Auftrag bereits auf vorhandenes und eingearbeitetes Personal zurückgreifen?
- Ist dies nicht der Fall, wie stellt er sicher, dass nach Zuschlagserteilung geeignetes Personal gefunden und eingestellt wird?
- Sind regelmäßige Schulungen/ Fortbildungen für das Personal vorgesehen? Besteht ein Fortbildungskonzept?

- Wie stellt der Bieter sicher, dass es hierbei zu keiner Einschränkung bei der Leistungserbringung erfolgt?
- Verfügt der Bieter über ein Wissensmanagement, das sicherstellt, dass auch bei Ausfall von Mitarbeitern keine Wissens- und Leistungsdefizite bestehen?
- Wie erfolgt in diesen Fällen die Kommunikation mit dem Auftraggeber? Gibt es ein Einarbeitungskonzept für neue Mitarbeiter, wie sieht dieses aus? Wie stellt der Auftragnehmer sicher, den Auftraggeber umgehend über Personalmeldungen / -änderungen zu informieren?

c) Darstellung über die Organisation der Öffentlichkeitsarbeit durch Auflistung konkreter Maßnahmen und Aktivitäten

Die Einheitlichen Ansprechstellen für Arbeitgeber müssen für diese schnell und niederschwellig erreichbar sein. Öffentlichkeitsarbeit kann helfen, das Bewusstsein für die Dienste und deren Bekanntheitsgrad bei Arbeitgebern zu erhöhen. Dazu ist es erforderlich, dass der Bieter seine Arbeit in der Öffentlichkeit sichtbar macht. Der Bieter stellt die Instrumente zur Außendarstellung vor.

d) Erläuterung eines Qualitätssicherungs- und Verbesserungsmanagements

Es wird bewertet, inwieweit der Bieter über Instrumente zur Qualitätsentwicklung (QE) und zur Qualitätssicherung (QS) verfügt und darlegen kann, wie sich diese erfolgreich bei der Leistungserbringung einsetzen lassen. Der Bieter soll seine Vorstellungen zum Thema Zielvereinbarungen als Teil der Qualitätssicherung darstellen (Wie könnten diese konkret aussehen? Welche Schwerpunkte werden gesetzt? Wie können sie eingehalten und kontrolliert werden?). Positiv bewertet wird, je geeigneter die Vorschläge erscheinen, eine Qualitätsentwicklung und Qualitätssicherung nachhaltig und auf Dauer sicherzustellen.

e) Darstellung und Beschreibung vorhandener bzw. zu erschließender regionaler Netzwerke – insbesondere Agentur für Arbeit, soziale Kooperationspartner, Betriebe

Der Bieter soll darlegen, in welchen Netzwerken er im Bereich des Tätigkeitskomplexes bisher verankert ist und wie sich dies nach Einschätzung des Bieters förderlich für die Leistungserbringung auswirkt. Je umfangreicher die vorhandene Netzwerkbildung für den Aufgabenkomplex ist, desto positiver fällt die Bewertung aus. Der Bieter sollte darlegen, wie sich die beschriebenen Netzwerke auf die zu erbringende Leistung auswirken und welcher Vorteil hieraus für den Auftraggeber hieraus zu ziehen ist.

f) Beschreibung des Datenschutzkonzepts

Die Durchführung der Aufgabe erfordert die Verarbeitung von personenbezogenen Daten. Beschreiben Sie die Schutzmaßnahmen zur Einhaltung der datenschutzrechtlichen

Bestimmungen bei der Datenerhebung und -verarbeitung der Daten entsprechend Ihrer Datenschutzkonzeption.

Die maximal zu erreichende Punktzahl beträgt beim Unterkriterium Konzept 100 Punkte.

Bewertungsmaßstab

Gewichtung

100% der Punktzahl (sehr gut): Darstellung und Umsetzung überzeugen vollumfänglich. Die benannten Themenschwerpunkte sind sehr ausführlich erläutert, auf den konkreten Auftragsgegenstand bezogen und die Ausführungen lassen eine Leistungserbringung von besonders hoher Qualität erwarten.

75% der Punktzahl (gut): Darstellung und Umsetzung überzeugen fast vollumfänglich. Die benannten Themenschwerpunkte sind ausführlich erläutert, auf den konkreten Auftragsgegenstand bezogen und die Ausführungen lassen eine Leistungserbringung von hoher Qualität erwarten.

50 % der Punktzahl (befriedigend): Darstellung und Umsetzung überzeugen nur teilweise. Die benannten Themenschwerpunkte sind ausreichend beschrieben, überwiegend auf den konkreten Auftragsgegenstand bezogen und die Ausführungen lassen inhaltlich eine zufriedenstellende durchschnittliche bis gute Leistungserbringung erwarten.

25 % der Punktzahl (ausreichend): Darstellung und Umsetzung überzeugen nur im geringen Maße. Die benannten Themenschwerpunkte sind gerade noch hinreichend beschrieben, im geringen Umfang auf den konkreten Auftragsgegenstand bezogen und die Ausführungen lassen inhaltlich eine noch zufriedenstellende Leistungserbringung erwarten.

0 %: der Punktzahl (mangelhaft): Darstellung und Umsetzung überzeugen nicht. Die benannten Themenschwerpunkte sind nicht oder nicht ausreichend beschrieben sowie nur geringfügig auf den konkreten Auftragsgegenstand bezogen bzw. die Ausführungen sind inhaltlich nicht schlüssig dargestellt und lassen eine unterdurchschnittliche Leistungserbringung erwarten.

Erfahrungen/ Referenzen

Wertungskriterium Erfahrungen/Referenzen/ Gewichtungsfaktor im Wertungskriterium QP 20%

Nachweis von Erfahrungen des Bieters mit vergleichbaren Leistungen. Der Nachweis ist anhand von Referenzen zu führen. Jede Referenz über eine gleichartige Leistung wird mit 20 Punkten bewertet, es werden maximal 5 Referenzen gewertet.

In jeder Referenz muss auf ALLE nachfolgenden Punkte eingegangen werden:

- (1) Auftraggeber (öffentlich oder privatrechtlich)
- (2) Ansprechpartner der Referenz (Telefon, E-Mail, Funktion)
- (3) Art der Leistung
- (4) Auftragswert
- (5) Zeitraum

Die maximal zu erreichende Punktzahl beim Unterkriterium Erfahrungen/ Referenzen beträgt 100 Punkte.

Zuschlagskriterien sind der Wertungspreis und die Qualitätsbewertung. Demnach bestimmt sich das wirtschaftlichste Angebot nach der besten Preis-Qualitäts-Bewertung.

1. Der Qualitätspunktwert (QP) eines Angebotes ergibt sich aus der Aufsummierung aller gewichteten Punktbewertungen der Einzelkriterien.

2. Die Kennzahl Z für die Preis-Qualitäts-Bewertung jedes Angebotes wird, entsprechend der Gewichtung von Qualität = 70% und Angebotspreis = 30%, nach der Formel $Z = 0,70 * QP + 0,30 * P$ errechnet. Das Angebot mit der größten Kennzahl Z für das Preis-Qualitäts-Verhältnis gilt als das wirtschaftlichste.

Sollten mehrere Angebote die gleiche Bewertung erreicht haben, wird der Zuschlag auf das Angebot mit der höheren Qualitätsbewertung erteilt. Sollten diese wiederum gleich hoch sein entscheidet der niedrigste Preis der jeweiligen Angebote über das wirtschaftlichste Angebot.

Anmerkung:

Mit dem Abschluss des Vertrages gilt das Konzept als Bestandteil des Vertrages und ist entsprechend umzusetzen.