

Beschaffung, Installation und Pflege eines AFZ-Hintergrund- und Auswertungssystems (kurz „AFZ-HGS für BördeBus“)

Hinweise zur Angebotsphase Angebotswertung

1 Anforderungen an die Angebote

1.1 Allgemeines

Angebote, Konzepte und ergänzende Dokumente sind in deutscher Sprache zu verfassen.

Bitte reichen Sie das Preisblatt als PDF ein.

Dokumente müssen nicht unterschrieben werden, sofern nicht explizit gefordert.

Bieter mit unzureichenden Angebotsunterlagen (Anlage E1) oder einem Angebotspreis, der keine Aussicht auf einen Zuschlag erwarten lässt, können vom weiteren Verfahren ausgeschlossen werden und erhalten dann keine Einladung zum Bietergespräch.

1.2 Verbesserungsvorschläge

Der Bieter kann Vorschläge zur Optimierung und Änderung der Leistungsbeschreibung und Vertragsbedingungen in einem Begleitschreiben zum indikativen Angebot formulieren, wenn diese ein wirtschaftlicheres Angebot ermöglichen. Bitte benennen Sie dabei den konkreten Bezug durch Angabe der Anlagen-, Kapitel- und Seitennummern, auf die sich die Vorschläge beziehen.

Die Vergabestelle wird diese Vorschläge prüfen und mit den Bietern im Rahmen der Bietergespräche erörtern. Es besteht kein Anspruch, dass die Vorschläge berücksichtigt und umgesetzt werden.

1.3 Unterscheidung zwischen Muss- und Soll-Kriterien

Alle in der Leistungsbeschreibung mit „muss“ oder ohne weitere Kennzeichnung beschriebenen Anforderungen sind als zwingende Anforderungen zu verstehen. Die Nichterfüllung von Muss-Kriterien führt zum Ausschluss des Angebotes.

Alle mit „soll“, „wünschenswert“, „vorzugsweise“, „idealerweise“ oder ähnlich formulierten Anforderungen werden, sofern die Erfüllung in den Angebots Erläuterungen zugesichert wurde, positiv in der Angebotswertung berücksichtigt.

1.4 Erläuterungen zur angebotenen Lösung

In der Leistungsbeschreibung werden vom Bieter an verschiedenen Stellen Erläuterungen zu seinem Angebot gefordert. Hierfür sind im Rahmen der Angebotsphase die Konzepte, Lösungen und zugesicherten Leistungen in der **Anlage E1** zu beschreiben und als PDF einzureichen. Das PDF muss so generiert sein, dass eine Volltextsuche möglich ist.

Den Beschreibungen und Konzepten sind nach Bedarf Produktbeschreibungen, Screenshots, Datenblätter oder Auszüge aus Handbüchern beizulegen. Der Auftraggeber behält sich vor, fehlende Erläuterungen und Konzepte zu relevanten Angebotsbestandteilen nachzufordern. Ein Anspruch der Bieter besteht hierauf nicht. Fehlende Erläuterungen und Nachweise im finalen Angebot können zur Nichtberücksichtigung betroffener Aspekte bei der Qualitätswertung oder zum Ausschluss des Angebots führen.

Wichtiger Hinweis: Informationen aus Zusatzdokumenten werden nur gewertet, soweit auf sie in der ausgefüllten **Anlage E1** mit Angabe des Dateinamens und der Seitennummer verwiesen wird.

1.5 Auswertung der Erstangebote und Bietergespräche; Anpassung der Vergabeunterlagen

Die Auswertung der eingereichten Erstangebote sowie der Bietergespräche in der Angebotsphase dienen ggf. als Grundlage zur Konkretisierung des Leistungsumfangs (Auftragsinhalts) und der Vertragsbedingungen durch die Vergabestelle.

Die Vergabeunterlagen können deshalb bis zur Aufforderung zur Abgabe finaler Angebote bei Bedarf in einzelnen Punkten angepasst und abgeändert werden. Über etwaige Änderungen wird der Auftraggeber die Bieter rechtzeitig über das Vergabeportal informieren und ihnen ausreichend Zeit gewähren, um ggf. ihre Angebote zu ändern und zu überarbeiten.

2 Bietergespräch mit Produktvorstellung

Jedem Bieter werden mit Aufforderung zur Angebotsabgabe Testdaten des Auftraggebers zur Verfügung gestellt. Die Daten stammen aus IVU.plan (VDV+) und Derovis Zählsystemen.

2.1 Zweck der Produktvorstellung

Bestandteil des Angebots ist die Präsentation der angebotenen Software in der praktischen Anwendung unter Nutzung der angebotenen Software durch den Bieter.

Es wird großer Wert auf die Vorführung der angebotenen Software mit Daten des Auftraggebers gelegt. Anhand der Vorführung werden die Angaben aus dem Angebot überprüft und

- Look & Feel, Usability, Zweckmäßigkeit und Qualität der angebotenen Lösung
- Fachkompetenz, Ausgereiftheit und Vollständigkeit der Software

bewertet.

2.2 Vorführung der Software

Die Präsentation der Software wird wie folgt ablaufen und bewertet:

1. Mit der Aufforderung zur Angebotsabgabe werden zur Vorbereitung reale Testdaten zur Verfügung gestellt. Der Bieter kann die Daten nach Registrierung auf der Vergabeplattform anfordern.
2. Benötigte Grunddaten wie Zeiträume, Kalender und Tagesarten, Schichten, Fahrzeugdaten und andere Hilfstabellen können vorab erstellt werden, sodass auf ein lauffähiges Projekt aufgesetzt wird. Der Bieter führt im Bietergespräch zunächst den Import der Solldaten in die ansonsten leere Datenbasis durch.
3. Anschließend führt der Bieter den Import der Zählrohdaten mit anschließendem Matching zum Sollfahrplan vor.
4. Die Zählrohdaten durchlaufen Güteprüfung und Saldenausgleich (wenn möglich unter Beachtung von manuell ergänzten Durchbindungen).
5. Der Bieter zeigt während des Bietergesprächs nach Möglichkeit folgende Listen, Ergebnisse und Funktionen:

Solldaten

- Tagesarten und Kalender
- Liste der importierten Haltestellen mit Nummer, Name und Koordinate
- Falls integriert: Kartenansicht der Haltestellen
- Liste der importierten Linien

- Liste der importierten Fahrten mit den Angaben je Fahrt: Linie, Fahrtnr., Start-Zeit, Ende-Zeit, erste und letzte Haltestelle, Anzahl Halte, Länge der Fahrt, idealerweise Durchbindung am Anfang und Ende der Fahrt ja/nein
- Durchbindungseditor
- Idealerweise zusätzlich
 - Auswertung des Mengengerüsts: Anzahl Fahrten und Nutzkilometer im Gültigkeitszeitraum getrennt nach Linie und MF(S), MF(F), SA, SO
 - Liste der Umläufe
- Importprotokoll

Zähldaten

- Fahrzeugtypen und Fahrzeuge
- Liste der gematchten Zählfahrten mindestens mit den Angaben: Datum, Linie, Fahrtnr., erste und letzte Haltestelle, Start-Zeit und Ende-Zeit (Soll), Start-Zeit (Ist), Anzahl Einsteiger und Aussteiger (vor und nach Saldenausgleich), Sperrgrund bei gesperrten Fahrten, Zählgüte
 - Unplausible Fahrten sind gesperrt und werden ebenfalls gelistet (z.B. bei Saldendifferenzen von über 3 Fahrgästen und 15%, große Verspätung, zu viele Haltestellen fehlen, Endpunkte fehlen), Sperrgrund ist zu erkennen
- Statistik des Imports: Anzahl gültige/ungültige Zählfahrten je Linie und je Fahrzeug
- Import- und Matchingprotokolle

Standardauswertungen mit diesen Daten, zum Beispiel:

- Liste erhobener / nicht erhobener Fahrten und Umläufe, Stichprobenerfüllung
- Einzelfahrten oder Umläufe
 - Einsteiger, Aussteiger, Besetzung, Soll- und Istzeiten im Verlauf der Fahrt
- Belastungsteppich
 - Linienverlauf, Fahrgastzahlen mehrerer Fahrten einer Linie nebeneinander
- Auf Ebene der Linie, hochgerechnet
 - Liste der Linien mit Linienbeförderungsfällen und PKM
 - Linienverlauf mit Einsteigern, Aussteigern, Streckenbelastungen, Auslastungen
- Auf Ebene der Haltestelle
 - Haltestellenbelastungen linienübergreifend
- Zeitreihen/Ganglinien
- Hochrechnung (Konfiguration / Ausführung / Ergebnis)
- Pünktlichkeitsauswertungen

3 Angebotswertung; Zuschlag

Der Zuschlag erfolgt auf dasjenige Angebot, das sich unter Berücksichtigung aller Umstände in der Angebotswertung als das wirtschaftlichste Angebot darstellt, d.h. dasjenige Angebot, das unter Berücksichtigung der festgelegten Kriterien das beste Preis-Leistungsverhältnis für die Auftraggeber bietet (§ 127 Abs. 1 Satz 2 GWB; § 58 Abs. 2 Satz 1 VgV).

Nebenangebote sind nicht zugelassen.

3.1 Wertungs- und Zuschlagskriterien; Gewichtung

Zuschlagskriterium ist nicht ausschließlich der Preis, sondern daneben auch die Qualität der angebotenen Leistung. Zum Vergleich der Angebote findet das Verfahren „Leistung durch Kosten“ Anwendung. Dazu werden für jeden Bieter seine Leistungspunkte aus der Qualitätswertung durch die Kosten dividiert.

Das Angebot mit der höchsten Punktzahl erhält den Zuschlag.

Sollten mehrere Angebote die gleiche Punktzahl erlangen, so erhält das Angebot mit den günstigeren Kosten den Zuschlag.

3.1.1 Preiswertung

Bewertet werden die Kosten, die sich aus dem Angebotspreis und der beim Auftraggeber benötigten Infrastruktur gemäß Systemanforderungen zusammensetzt. Der bei der Angebotswertung berücksichtigte Angebotspreis ist der „Gesamtbetrag netto“ des Leistungsverzeichnisses, der mit der „Summe aller Positionen (Angebots- und Wertungspreis)“ des Preisblattes übereinstimmen muss.

3.1.2 Qualitätswertung

Alle in der Leistungsbeschreibung mit „muss“ oder ohne weitere Kennzeichnung wie „wünschenswert“, „idealerweise“, „bevorzugt“, „vorzugsweise“ beschriebenen Anforderungen sind als zwingende Muss-Anforderungen zu verstehen und werden vom Bieter mit Angebotsabgabe als Leistungsanforderung anerkannt und bestätigt. Die Nicht-Erfüllung von Muss-Anforderungen führt zum Ausschluss des Angebots.

Anforderungen, die mit Formulierungen wie „wünschenswert“, „idealerweise“, „bevorzugt“, „vorzugsweise“ o.ä. beschrieben sind, sind Qualitätskriterien und werden in der Angebotswertung entsprechend berücksichtigt.

Die angebotene Lösung ist in der **Anlage E1** zum Angebotsschreiben zu beschreiben. Die Vergabestelle prüft die vorgelegten Angebotsunterlagen im ersten Schritt auf Widersprüche zu den definierten Muss-Anforderungen.

Aus den Erläuterungen in Anlage E1 muss außerdem hervorgehen, in welchem Maße die Qualitätskriterien erfüllt werden und welche Qualitätsstandards die angebotene Lösung aufweist.

Bei der Qualitätswertung kommt den einzelnen Leistungsbestandteilen folgendes Gewicht zu:

- 10 % Einführung der Software
 - 5 % Vorgehensweise der Implementierung und Inbetriebnahme, Zeitplan
 - 5 % Aufwand für den Auftraggeber
- 50 % Anforderungserfüllung und Funktionsumfang des HGS
 - 10 % Datenmanagement, Editoren, Matching und Plausibilitätsprüfung einschließlich manuelle Zählungen
 - 5 % Hochrechnung: Qualität und Steuerbarkeit des Verfahrens, Umfang der Ausgabelisten. Bei „Faktoren-Methode“ maximal halbe Punktzahl.
 - 10 % Auswertungen: Umfang und Qualität der Ergebnisdarstellungen
 - 5 % Kartografische Auswertungen: Art und Umfang, Benutzerfreundlichkeit
 - 5 % Automatisiertes Reporting: Art und Umfang, Konfigurierbarkeit und Flexibilität
 - 5 % Export von Zählraten: Konfigurierbarkeit und Grad der Automatisierung
 - 5 % Dokumentation: Handbuch, Hilfefunktion
 - 5 % Performance und Rechenzeit
- 25 % Vorführung der Software
 - 15 % Look & Feel, Usability, Zweckmäßigkeit und Qualität der angebotenen Lösung
 - 10 % Fachkompetenz, Ausgereiftheit und Vollständigkeit
- 5 % Systemanforderungen und Administrationsaufwand
- 10 % Serviceleistungen
 - 5 % Konzept zur Pflege und Weiterentwicklung der Software
 - 5 % Reaktionszeiten und Frequenz bei Lieferung von Updates

Die angebotenen Leistungen und die vorgeschlagenen Lösungen werden von einem Gremium der Vergabestelle, bestehend aus Geschäftsführung, Betriebsleiter, Sachbearbeiter und Berater bezüglich Anforderungserfüllung, technischer Qualität und Ausgereiftheit, Usability in der Anwendung, Konfigurierbarkeit, zu erwartendem Aufwand im laufenden Betrieb, Qualität von Dokumentation und Support sowie möglichem Zusatznutzen bewertet.

Hierzu werden zunächst die eingereichten Erläuterungen, Konzepte und Unterlagen dahingehend bewertet, wie gut aus ihnen die angebotene Lösung zu erkennen ist und wie gut die angebotene Lösung die in der Leistungsbeschreibung aufgestellten Anforderungen erfüllt. Das Gremium nimmt zunächst eine individuelle Einzelwertung vor, diskutiert abweichende Bewertungen und verständigt sich anschließend auf eine einvernehmliche Punktevergabe entsprechend den genannten Kriterien.

Die vorläufige Bewertung wird anschließend anhand der Erkenntnisse aus den Bietergesprächen aktualisiert und ergänzt.

Kriterien wie Nutzerfreundlichkeit, Vollständigkeit, Ausgereiftheit und Performance werden zunächst anhand der in Anlage E1 enthaltenen Beschreibungen und Screenshots, maßgeblich aber anhand der Produktvorstellung im Bietergespräch bewertet.

Die abschließende Wertung erfolgt auf Basis der abgegebenen finalen Angebote und der Bieterpräsentationen mit Vorführung der angebotenen Lösung. Alle zugesicherten Eigenschaften müssen im finalen schriftlichen Angebot fixiert sein; bloß mündliche Zusagen im Bietergespräch werden in der Wertung nicht berücksichtigt.