

Zuschlagskriterien, Gewichtung und Bewertung
Vergabenummer: BN-2025-03241-LOS 2 – BIM-Management und BIM-Gesamtkoordination

Zuschlagskriterium	Gewichtung	Bewertungs- methode
Honorar Aus der Summe für Grundleistungen, besondere Leistungen, Nebenkosten und Zu- und Abschlägen.	25 %	Siehe Ziffer 1
<u>Konzept-Qualität</u> Im Rahmen des Zuschlagskriteriums "Konzept-Qualität" erfolgt die Bewertung basierend auf den Konzepten, die die Bieter zusammen mit ihren Angeboten einreichen. Der Auftraggeber legt Wert darauf, wie detailliert und umfassend die Bieter auf folgende Themenfelder eingehen: - Aufgabenverständnis - Maßnahmen zur internen projektbezogenen Qualitätssicherung - Beschreibung der durch den Bieter antizipierten projektspezifischen Schwerpunkte, Herausforderungen, Risiken und Besonderheiten. - Maßnahmen zum Umgang mit den projektspezifischen Schwerpunkten, Herausforderungen, Besonderheiten und insbesondere den Risiken sowie Lösungen, um eine einheitliche, aufeinander abgestimmte und koordinierte Steuerung der Beteiligten im BIM-Prozess sicherzustellen. - Darstellung typischer Risiken im BIM-Prozess und Vorschläge zur Vermeidung. - Auseinandersetzung mit den Besonderheiten des Wiederaufbaus Dem Konzept sind die Informationen dieser Vergabeunterlagen einschließlich jener im Internet frei zugänglicher Informationen zu dem Projekt sowie alle frei verfügbaren Informationen aus Presseartikeln o.ä. zugrunde zu legen. Die Ausführungen dürfen 10 DIN-A-4 Seiten nicht überschreiten. Dabei steht ein relativer Vergleich der verschiedenen Konzepte im Vordergrund. Entscheidend für die Bewertung ist das zu erwartende Potential der Konzepte für eine erfolgreiche Projektrealisierung. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Auseinandersetzung des Bieters mit den spezifischen Anforderungen des Wiederaufbaus und der Vielzahl der Projekte. Der Auftraggeber legt zudem Wert auf das Verständnis der Aufgabenstellung, die Vollständigkeit, die Kohärenz und die Detailtreue der vorgelegten Konzepte.	40 %	Siehe Ziffer 4

<u>Qualifikation des Projektteams</u> Die Bieter sollen mit ihrem Angebot die Mitglieder des Projektteams verbindlich benennen und jeweils die folgenden Angaben machen: - Name der Schlüsselperson einschließlich Erläuterung, warum der Projektleiter vorteilhaft für den Auftraggeber ist. - Berufsausbildung und Qualifikation der Schlüsselperson einschließlich Erläuterung, warum die gewählte Zusammensetzung vorteilhaft für den Auftraggeber ist. - Anzahl der Jahre der einschlägigen Berufserfahrung der Schlüsselperson. - Jeweils 1 bis maximal 2 persönliche Projektreferenzen aus den letzten 10 Jahren mit kurzer Beschreibung anhand derer die Vergleichbarkeit nach Art und Umfang mit der hier zu vergebenden Leistung erkennbar ist und mit Angabe der Funktion der Schlüsselperson in den Referenzprojekten. Der Auftraggeber bewertet das Projektteam in seiner Gesamtheit. Besonderes Augenmerk legt der Auftraggeber auf die Ausführungen des Bieters, wie er eine kooperative und harmonische Zusammenarbeit innerhalb des Projektteams sicherstellen und erreichen will, dass das Projektteam in der hier angebotenen Zusammensetzung möglichst für die gesamte Dauer des Projektes erhalten bleibt. Der Auftraggeber bewertet die Angebote in Bezug auf das Kriterium „Qualifikation des Projektteams“ anhand eines relativen Vergleichs zueinander.	35 %	Siehe Ziffer 4
--	------	----------------

Bei der Bewertung geht der Auftraggeber wie folgt vor:

1. Bewertungsmethode für Preisangaben:

Das niedrigste wertbare Angebot erhält 5 Punkte. Ein Angebot mit dem 2,0-fachen des niedrigsten Preises und höhere Angebote erhalten 0 Punkte. Die Punktermittlung für die dazwischenliegenden Preise erfolgt über eine lineare Interpolation.

Ein Preisnachlass mit Bedingungen (Skonto) wird bei der Bewertung nicht berücksichtigt.

Ein Preisnachlass ohne Bedingungen wird bei der Bewertung berücksichtigt.

Formel: $\frac{2 \times \text{Bestwert} - \text{Wert des zu bewertenden Angebotes}}{\text{Bestwert}} \times 5 = \text{Punktzahl} \times \text{Gewichtung} = \text{gewichtete Punktzahl}$

2. Bewertungsmethode für rechnerisch bestimmbare Kriterien (niedriger Wert = hohe Punktzahl), z.B. Emissionswerte, Energieverbrauch o.ä.:

Der niedrigste Wert eines wertbaren Angebotes wird mit dem Maximalwert von 5 Punkten bewertet.

Im Verhältnis zu dem Bestwert werden die höheren Werte abgestuft.

Formel: $\frac{\text{Bestwert}}{\text{Wert des zu bewertenden Bieters}} \times 5 = \text{Punktzahl} \times \text{Gewichtung} = \text{gewichtete Punktzahl}$

3. Bewertungsmethode für rechnerisch bestimmbare Kriterien (hoher Wert = hohe Punktzahl), z.B., technischer Wert o.ä.:

Der höchste Wert eines wertbaren Angebotes wird mit dem Maximalwert von 5 Punkten bewertet.

Im Verhältnis zu diesem Bestwert werden die niedrigeren Werte abgestuft.

Formel: $\frac{\text{Wert des zu bewertenden Bieters}}{\text{Bestwert}} \times 5 = \text{Punktzahl} \times \text{Gewichtung} = \text{gewichtete Punktzahl}$

4. Bewertungsmethode für Kriterien, die sachlich/inhaltlich bewertet werden z.B. Qualität, technischer Wert ohne Wertangaben, Zweckmäßigkeit o.ä.:

Abhängig vom Zielerreichungsgrad werden Punkte wie folgt vergeben:

5 Punkte = bei Übererfüllung

4 Punkte = bei vollständiger Erfüllung

3 Punkte = bei unwesentlichen Einschränkungen

2 Punkte = bei noch hinnehmbaren Einschränkungen

1 Punkt = bei deutlichen Einschränkungen

0 Punkte = bei keiner Zielerreichung bzw. keinen Angaben

Formel: Punktzahl X Gewichtung = gewichtete Punktzahl

Die errechneten gewichteten Punktzahlen werden auf 2 Nachkommastellen gerundet. Die gewichteten Punktzahlen aller Kriterien werden addiert und ergeben die für die Bewerberauswahl / Zuschlagsentscheidung zugrundeliegende Gesamtpunktzahl. Erhalten zwei oder mehr Angebote die gleiche (Gesamt-)Punktzahl, wird der Zuschlag auf das Angebot mit der höheren Punktzahl im Kriterium „Preis“ erteilt. Besteht sodann immer noch Punktgleichheit, entscheidet das Los.