

Anlage 15: Bewertung Bietergespräch (falls erforderlich)

Für das Bietergespräch erstellen die Bieter einen Vortrag, der insbesondere die drei Punkte, Unternehmensvorstellung, Beschreibung des Vorgehens im Projekt, sowie die BIM-Strategie im Projekt berücksichtigt.

Bewertet werden die unten aufgeführten Punkte. Insbesondere der Vortragsstil, da diese Fähigkeit von großer Wichtigkeit im Umgang mit dem AG und ggf. der Politik ist.

	Faktor	Punkte Bieter	Max. Punkte	Bemerkung
Gesamtpunktzahl Vortrag des Bieters	-	0	20	
Unternehmensvorstellung Bieter	1,25	0	5	
Fachkompetenz	-	-	6	
Schulbaurichtlinie	0,75	0	3	
BIM-Strategie	0,75	0	3	
Vortrag	-	-	9	
Sprachgebrauch	0,75	0	3	
Vortragsstil	0,75	0	3	
Umgang mit Fragen	0,75	0	3	

4 Wertungspunkte: Die Angaben des Bieters überzeugen uneingeschränkt.

3 Wertungspunkte: Die Angaben des Bieters überzeugen ganz überwiegend, weisen aber vereinzelt geringfügige Schwächen oder geringfügige Kritikpunkte auf.

2 Wertungspunkte: Die Angaben des Bieters sind alles in allem noch überzeugend, weisen aber einzelne Schwächen oder einzelne Kritikpunkte auf.

1 Wertungspunkt: Die Angaben des Bieters überzeugen nur teilweise oder eingeschränkt. Sie weisen entweder einzelne besonders schwerwiegende Schwächen oder Kritikpunkte oder mehrere deutliche Schwächen oder mehrere deutliche Kritikpunkte auf.

0 Wertungspunkte: Die Angaben des Bieters fehlen ganz oder überzeugen in Gänze nicht.

Der Bietende beantwortet sicher und überzeugend die Fragen zur Schulbaurichtlinie

Der Vortragende ist sicher im Umgang mit der deutschen Sprache. Versteht Fragen und beantwortet diese flüssig.

Der Vortragende präsentiert sicher und schlüssig und lässt sich durch Fragen nicht verunsichern.

Der Vortragende beantwortet die ihm gestellten Fragen zufriedenstellend oder verweist qualifiziert auf die Nachreichung