

# Erläuterung der Zuschlagswertung

Liegenschaftsmanagement (LM); Standort Geesthacht



## Gebäudeunterhaltsreinigung sowie Glas- und Rahmenreinigung für die Helmholtz-Zentrum hereon GmbH

### 1. Zur Vergabeentscheidung Unterhaltsreinigung

- a) Der Preis
- b) Die Aufwandskalkulation (Leistungswertkorridore pro Raumgruppe)
- c) Das Konzept zur Auftragsorganisation

### 2. Zur Vergabeentscheidung Glas- und Rahmenreinigung:

- a) Der Preis
- b) Die Aufwandskalkulation

---

### Zur Vergabeentscheidung Unterhaltsreinigung

- a) Der **Preis** wird mit 40% Hauptentscheidungsträger in der Vergabe. In einem mathematischen Algorithmus werden von 100 möglichen Punkten 40 Punkte, analog 40% Gewichtung in der Vergabeentscheidung, für den niedrigsten angebotenen Preis vergeben. Die Preispunkte für die anderen Angebote ergeben sich wie folgt:

$$\text{Preispunkte} = \frac{\text{Bestpreis}}{\text{Angebotspreis}} \times 40$$

Der doppelte Preis führt zu einer halbierten Punktzahl.

- b) 30 Punkte, analog 30% Gewichtung in der Vergabeentscheidung, werden erreicht, wenn die **Aufwandskalkulation** sich in dem marktüblichen Korridor befindet.

Die im Rahmen des Angebotes abzugebenden Leistungskennzahlen (LKZ) sind neben dem Stundenverrechnungssatz ein weiterer Faktor in der Preisbestimmung der angebotenen Dienstleistung. Für den zu vergebenden Auftrag mit seiner heterogenen Objektstruktur und Vielzahl der Objekte würde eine Fehleinschätzung des Reinigungsaufwandes nach Auftragsvergabe durch den Bieter schwer kompensiert werden können.

Im Rahmen von breit angelegten Korridoren von LKZ geht der Auftraggeber (AG), bei dem vorhandenen Verschmutzungsgrad der Liegenschaften, von einer dem Auftrag angemessenen Kalkulationsstruktur aus. Innerhalb dieser raumnutzungsabhängigen LKZ-Korridore obliegt es dem jeweiligen Bieter, im Rahmen seiner unternehmerischen Freiheit, seiner Ablauforganisation und seines technischen und fachlichen Know Hows die passenden LKZ in Ansatz zu bringen.

# Erläuterung der Zuschlagswertung

Liegenschaftsmanagement (LM); Standort Geesthacht



Liegen die im Rahmen des Angebotes abgegebenen LKZ höher, geht der AG davon aus, dass diese Leistungsansätze schwer zu erfüllen sind.

Liegen die abgegebenen LKZ niedriger, geht der AG davon aus, dass die Kalkulation auf nicht ausreichender Arbeitsorganisation des Bieters beruht, die zum heutigen Verfahrensstand als marktüblich vorausgesetzt werden kann.

Der AG rechnet daher bei Über- oder Unterschreitung des vorgegebenen LKZ Korridors bei der Auftragsausführung mit einem erhöhten Kontrollaufwand und Auseinandersetzungen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer.

Deswegen gibt der AG in der **Kalkulationsdatei, Tabelle Losübersicht**, Leistungskennzahlen (LKZ) „unter und oberer Wert“, angelehnt an die REFA-Kalkulationen bzw. Kalkulationen der Innungen des Gebäudereinigerhandwerks sowie eigenen Erfahrungswerten, vor.

Der Bieter trägt seine individuellen LKZ, je Raumgruppe, in die Eingabefelder ein. Der Korridor lässt einen ausreichend großen Spielraum für die individuelle Leistungssituation des Bieters zu. Wenn jedoch Aufwandskalkulationen (LKZ) den marktüblichen Korridor verlassen, werden in einem Stufenverfahren bis zur Maximalpunktzahl in der Bewertung des Bieterangebotes abgezogen. Die Angabe zu den Korridoren ist in der Losübersicht der Kalkulation hinterlegt.

Beispiel: LKZ-Korridor für Sanitärflächen in der täglichen Vollreinigung

Leistungskorridor unterer Wert 75m<sup>2</sup>/h / oberer Wert 120 m<sup>2</sup>/h

Werden LKZ unter 75m<sup>2</sup>/h oder über 120 m<sup>2</sup>/h kalkuliert, erfolgt ein Abzug bis zum maximalen Punktwert je nach Entfernung vom definierten LKZ-Korridor in dem kalkulierten Los in Schritten von 1,5 Punkte je 1% Abweichung nach unten, bezogen auf den unteren Grenzwert, bzw. 1,5 Punkt je 1% Abweichung nach oben, bezogen auf den oberen Grenzwert. Der Abzug wird nach den Anteilen der jeweiligen Raumgruppe an der gesamten Jahresreinigungsfläche gewichtet.

- a) 30 Punkte analog 30% Gewichtung in der Vergabeentscheidung werden erreicht, wenn das Konzept zur Auftragsorganisation aus Sicht des AG optimal gestaltet ist. Dabei wird davon ausgegangen, dass allein der angebotene Preis für die angefragten Reinigungsdienstleistungen nicht das wirtschaftlich günstigste Angebot bestimmen kann.

Aus der Erfahrung der letzten Jahre kommt es dem AG immer mehr darauf an, dass der Auftragnehmer über ein ausgefeiltes und auf den konkreten Auftrag bezogenes Konzept zur Auftragsorganisation sicherstellt, dass die angebotenen

# Erläuterung der Zuschlagswertung

Liegenschaftsmanagement (LM); Standort Geesthacht

Leistungen über die gesamte Vertragslaufzeit in ihrer Güte aufrechterhalten werden können. Hierbei bewertet der AG das Konzept wie folgt (Darstellung der möglichen Punktzahlen):

| Konzeptbewertung Bieter 01 |        |                                    |                                                                                                                                                                                         |                      |        | Prozente:  |
|----------------------------|--------|------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|--------|------------|
|                            | Ziffer | Kriterium                          | Beschreibung des Kriteriums                                                                                                                                                             | maximale Punktzahlen |        |            |
|                            |        |                                    |                                                                                                                                                                                         | Hauptgruppe          | Gruppe | Unterpunkt |
| 1                          | 1      | Startup-Phase vor Reinigungsstart  |                                                                                                                                                                                         | 80                   |        |            |
|                            | 1.1    |                                    | <b>Arbeitsgruppe</b>                                                                                                                                                                    |                      | 20     |            |
|                            |        | 1.1.1                              | Gibt es eine Arbeitsgruppe (AG), die den anstehenden Auftrag vorbereitet, wenn ja, benennen Sie die konkreten Mitarbeiter und deren Funktion.                                           |                      |        | 20         |
|                            | 1.2    |                                    | <b>Rekrutierung und Ausbildung der Reinigungskräfte</b>                                                                                                                                 |                      | 60     |            |
|                            |        | 1.2.1                              | Wie stellen Sie sicher, dass die benötigte Personalstärke zum Reinigungsbeginn vorhanden ist.                                                                                           |                      |        | 30         |
|                            |        | 1.2.2                              | Beschreiben Sie die geplante Erstunterweisung sowie fortlaufende Schulungen der für den Auftrag vorgesehenen Reinigungskräfte.                                                          |                      |        | 30         |
| 2                          | 2      | Reinigungsorganisation             |                                                                                                                                                                                         | 120                  |        |            |
|                            | 2.1    |                                    | <b>Personalbedarfsplanung</b>                                                                                                                                                           |                      | 30     |            |
|                            |        | 2.1.1                              | Stellen Sie Ihre Personalplanung für den Auftrag dar.                                                                                                                                   |                      |        | 30         |
|                            | 2.2    |                                    | <b>Laboreinweisung</b>                                                                                                                                                                  |                      | 50     |            |
|                            |        | 2.2.1                              | Werden die Reinigungskräfte vor Einsatz in Laboren unterwiesen (Gefahrensymbole, Verhalten im Labor, Do-not-touch, Notfälle), gibt es Muster-Unterweisungsnachweise und Schulungspläne? |                      |        | 50         |
|                            | 2.3    |                                    | <b>Arbeitsverfahren</b>                                                                                                                                                                 |                      | 40     |            |
| 3                          | 3      | QM-Konzept                         |                                                                                                                                                                                         | 210                  |        |            |
|                            | 3.1    |                                    | <b>Qualitätsprüfungen</b>                                                                                                                                                               |                      | 180    |            |
|                            |        | 3.1.1                              | Wie führen Sie Qualitätsprüfungen im Objekt des AG durch?                                                                                                                               |                      |        | 90         |
|                            |        | 3.1.2                              | Wie gestalten Sie die Zusammenarbeit mit dem AG in Bezug auf gemeinsame Qualitätsprüfungen?                                                                                             |                      |        | 90         |
|                            | 3.2    |                                    | <b>Optimierungen Ergebnisqualität</b>                                                                                                                                                   |                      | 30     |            |
|                            |        | 3.2.1                              | Beschreiben Sie Ihre Optimierungsmaßnahmen, wenn Sie feststellen, dass die Leistungserbringung nicht den vertraglichen Anforderungen entspricht.                                        |                      |        | 30         |
| 4                          | 4      | Umwelt- und Nachhaltigkeitskonzept |                                                                                                                                                                                         | 90                   |        |            |
|                            | 4.1    |                                    | <b>Sicherstellung des Konzepts</b>                                                                                                                                                      |                      | 30     |            |
|                            |        | 4.1.1                              | Haben Sie ein spezielles Umwelt- und Nachhaltigkeitskonzept, wenn ja, stellen Sie es kurz vor.                                                                                          |                      |        | 30         |
|                            | 4.2    |                                    | <b>Umweltfreundlichkeit der Reinigungsprozesse</b>                                                                                                                                      |                      | 30     |            |
|                            |        | 4.2.1                              | Welche umweltfreundlichen Reinigungsprozesse werden Sie im konkreten Auftrag aufsetzen?                                                                                                 |                      |        | 30         |
|                            | 4.3    |                                    | <b>Sparsamkeit bei Wasser und Strom</b>                                                                                                                                                 |                      | 30     |            |
|                            | 4.3.1  |                                    | Wie werden Sie den sparsamen Verbrauch von Wasser und Strom sicherstellen?                                                                                                              |                      |        | 30         |

# Erläuterung der Zuschlagswertung

Liegenschaftsmanagement (LM); Standort Geesthacht



## Erläuterung zur Bewertung:

Der Auftraggeber möchte wissen, wie der Bieter den konkret anstehenden Auftrag plant und im Regelbetrieb auszuführen gedenkt. Insbesondere interessiert seine Vorgehensweise in Krisensituationen.

Daher wurde der fein abgestimmte Fragenkatalog entwickelt. Dabei entspricht die Be-punktung der Bedeutung der einzelnen Aspekte für den Auftraggeber. Ihm ist die explizite Beantwortung jeder einzelnen Frage wichtig. So reicht ihm allein das Beifügen von Unternehmensbroschüren, etc. nicht.

Für eine transparente, nachvollziehbare Vergleichbarkeit der Bieterantworten ist es un-umgänglich, dass sich **jeder Bieter an die vorgegebene Fragestruktur** hält. Jeder Antwort ist die **zugehörige, dreistellige Fragennummer** zuzuordnen. Hält sich der Bieter nicht an die vorgegebene Fragestruktur, können seine Antworten nicht bepunktet werden.

Da die eingereichten Konzepte in letzter Zeit erheblich an Umfang zugenommen haben, ohne dass sich dies immer auf die Güte ausgewirkt hat, bitten wir um Verständnis, dass das Konzept zur Auftragsorganisation maximal

**15 DIN A4 Seiten inklusive Anlagen umfassen darf und eine Schriftgröße von mindestens 10 haben muss.**

**Bei Überschreitung der Seitenzahl bzw. Unterschreitung der Schriftgröße wird Ihr Kon-zept zur Auftragsorganisation nicht gewertet.**

Die maximal zu erreichende Punktzahl für die Beantwortung der einzelnen Fragen ent-nehmen Sie der oben dargestellten Tabelle. Die Bewertung der einzelnen Antworten er-folgt unter drei Aspekten. Vorhanden, schlüssig und überzeugend.

„Vorhanden“ bedeutet, dass die gestellte Frage explizit beantwortet wurde.

Für die vollständige Beantwortung der Frage erhält man 30% der zu erreichenden Punkt-zahl für diese Frage.

„Schlüssig“ bedeutet, dass die Antwort auf die konkrete Frage für den Auftraggeber nach-vollziehbar, zweckmäßig und in Bezug auf den Auftragsgegenstand angemessen ist.

Eine schlüssige Antwort muss aber nicht zwingend auch überzeugend sein.

Für die vollständige und schlüssige Beantwortung der Frage erhält man weitere 40% der zu erreichenden Punktzahl für diese Frage.

„Überzeugend“ bedeutet, die schlüssige Antwort überzeugt durch besondere weitere Merkmale wie z.B.

# Erläuterung der Zuschlagswertung

Liegenschaftsmanagement (LM); Standort Geesthacht



- das Absetzen von den übrigen Bieterkonzepten
- außergewöhnliche Ansätze

Für die vollständige und überzeugende Beantwortung der Frage erhält man weitere 30% der zu erreichenden Punktzahl für diese Frage.

In einem mathematischen Algorithmus werden 30 Punkte, analog 30% Gewichtung in der Vergabeentscheidung, für das beste angebotene Konzept vergeben. Die Bewertungspunkte für die anderen Konzepte ergeben sich wie folgt:

$$\text{Preispunkte} = \frac{\text{Bestpreis}}{\text{Angebotspreis}} \times 30$$

## Zur Vergabeentscheidung Glas- und Rahmenreinigung:

- Der **Preis** wird mit 70% Hauptentscheidungsträger in der Vergabe. In einem mathematischen Algorithmus werden von 100 möglichen Punkten 70 Punkte, analog 70% Gewichtung in der Vergabeentscheidung, für den besten angebotenen Preis vergeben. Die Preispunkte für die anderen Angebote ergeben sich wie folgt: Preispunkte = Bestpreis durch Angebotspreis mal 70. (der doppelte Preis führt zu einer halbierten Punktzahl).
- 30 Punkte, analog 30% Gewichtung in der Vergabeentscheidung, werden erreicht, wenn die **Aufwandskalkulation** sich in dem marktüblichen Korridor befindet.

Die Erläuterung zur Aufwandskalkulation ist oben bei der Vergabeentscheidung in der Unterhaltsreinigung dargestellt.