

Allgemeine Bedingungen Beschaffung von Büromobiliar und Bürostühlen Abschluss einer Rahmenvereinbarung

1. Vorbemerkung

Die Universität Potsdam beabsichtigt im Rahmen eines EU-weiten Offenen Verfahrens eine Rahmenvereinbarung über die Lieferung von Büromobiliar und Bestuhlung gem. § 21 VgV in Verbindung mit § 103 Abs. 1, 4 und 5 GWB abzuschließen. Die Rahmenvereinbarung wird für den Zeitraum von zwei Jahren, mit der Option der zweimaligen Verlängerung um jeweils ein weiteres Jahr geschlossen und soll für zwei Auftraggeber nutzbar sein.

Diese Auftraggeber (nachfolgend AG genannt) sind die Universität Potsdam (nachfolgend UP genannt) und die Filmuniversität Babelsberg *Konrad Wolf* im Land Brandenburg.

2. Auskünfte und Informationen zur Ausschreibung

Anfragen zu zusätzlichen Auskünften, die mit der Ausschreibung im Zusammenhang stehen, sind über den Projektraum des Verfahrens auf dem Vergabemarktplatz Brandenburg im Bereich „Kommunikation“ zu stellen (Link: <https://vergabemarktplatz.brandenburg.de>).

3. Unklarheiten in den Vergabeunterlagen

Der Auftraggeber geht davon aus, dass alle für die Erstellung des Angebotes notwendigen Informationen in der Bekanntmachung und den Vergabeunterlagen veröffentlicht wurden. Sollten dennoch Unklarheiten bestehen, sind Bieterfragen schriftlich und in deutscher Sprache zu stellen.

Der AG behält sich die Anpassung der Vergabeunterlagen auf Grund der Mitteilungen der Bieter und nach Prüfung des Sachverhaltes vor. Ein Anspruch des Bieters auf Anpassung besteht nicht.

4. Form und Inhalt der Angebote

Die Bieter haben zwingend die vom Auftraggeber vorgegebenen und kostenfrei über den Vergabemarktplatz (<https://vergabemarktplatz.brandenburg.de/VMPCenter/>) im Projektraum oder bei der u. g. Kontaktstelle abrufbaren Formblätter für die Erstellung Ihres Angebotes zu verwenden. Angebote, die nicht unter Verwendung der Formblätter abgegeben werden, werden von dem Verfahren ausgeschlossen.

Das Angebot und deren Anlagen sind in deutscher Sprache abzufassen. Ggf. erforderliche Gespräche werden ebenfalls in deutscher Sprache geführt. Anderenfalls muss auf Verlangen des AG ein Dolmetscher oder sonstiger Übersetzer auf Kosten des Bieters gestellt werden. Das Risiko von Übersetzungsfehlern liegt beim Bieter.

Für den Nachweis der Eignung werden auch Präqualifikationszertifikate bzw. Eintragungen bei ULV und PQ-VOL anerkannt, soweit diese mit den vorstehenden Nachweisen inhaltlich identisch sind. Weitergehend oder ergänzend geforderte Nachweise und Erklärungen müssen auch von präqualifizierten Unternehmen beigebracht werden.

Die Universität Potsdam behält sich vor, fehlende oder unvollständige Nachweise und Erklärungen nachzufordern und weitere Eignungsnachweise von Bietern zu fordern sofern Zweifel an deren Eignung bestehen.

Halten Sie zusätzliche Erläuterungen oder Änderungen für erforderlich, können Sie diese als Anlage Ihrem Angebot beifügen. Weiterhin werden Sie aufgefordert, aussagekräftige, technische Unterlagen (Datenblätter) oder sonstiges Informationsmaterial für das/ die angebotene Mobiliar/ Bestuhlung, welches insbesondere das zur Verfügung stehende Farbspektrum, die Stoff- und Farbauswahl und die Materialien darstellen.

4.1. Konzept/Ablaufbeschreibung

Zur Bewertung der Qualität der angebotenen Leistungen muss jeder Bieter mit seinem Angebot ein Konzept vorlegen. Das Konzept sollte höchstens 5 DIN A4 Seiten in Schriftgröße 12 umfassen und Ausführungen zu den in der Wertungsmatrix und unter Ziff. 4.1.1 – 4.1.3 im Einzelnen aufgeführten Aspekten aufweisen.

Angebote die kein Konzept enthalten werden ausgeschlossen.

Die Konzepte müssen Angaben zu den folgenden drei Kapiteln enthalten:

4.1.1 Umsetzungskonzept

- Planungs-, Umsetzungs- und Abschlussphase mittels Einrichtungsvorschlägen in 3D-Format auf der Grundlage von Vor-Ort Raumaufmaßen
- Zu beachtende Besonderheiten aus funktionaler, technischer und wirtschaftlicher Sicht
- Transport bis in die vorgesehenen Räume
- Beräumung von anfallendem Verpackungsmaterial
- Aufstellung und Montage des Mobiliars
- Evtl. erforderliche Anpassungsarbeiten an die Räumlichkeiten
- Gemeinsame Abnahme des Mobiliars mit dem AG

4.1.2 Personalkonzept

- Geplanter Umfang des Personals für die Erfüllung der vertraglichen Leistungen
- Ansprechpartner für die Mitarbeiter der AG
- Angaben über die Erreichbarkeit (Telefonnummer und E-Mail) und Präsenz im Bedarfsfall
- Zeitliche Verfügbarkeit und notwendiger Vorlauf für Begehungen Vor-Ort
- Umgang mit Problembehebungen, zur Verfügung stehende Ansprechpartner
- Prozessbeschreibung, um auftretende Probleme schnell und wirksam zu bearbeiten
- Reklamationsmanagement

4.1.3 Ausführungsart

Für die Bewertung der Ausführungsart und der Qualität des Mobiliars kann zusätzlich eine Bemusterung der angebotenen Möbel erforderlich sein. Sollte Ihr Angebot in die engere Wahl kommen, behalten sich die AG vor eine Musterstellung für die Fabrikate von Los 2 - Positionen 1-9 und der Fabrikate gleichwertiger Art, wenn nicht das vorgegebene Produkt angeboten wird, zu veranlassen. Die Produkte werden von mehreren Mitarbeitern aus mindestens drei Bereichen der UP getestet. Für den Bieter hierdurch anfallende Kosten werden nicht erstattet. Ein Anspruch auf Bemusterung besteht nicht.

- Angaben und Ausführungen zu dem angebotenen Mobiliar
- Anforderungen an die Lebensdauer und die Konstruktionsstabilität
- Verarbeitung
- Ergonomie und der Bedienkomfort
- Allgemeines Erscheinungsbild und Haptik
- Zur Verfügung stehendes Farbspektrum
- Stoffauswahl und Materialien

Die Konzepte sind neben dem Preis Grundlage für die Wertung der Angebote.

5. Angebotswertung und Zuschlagskriterien

Die Angebotsprüfung und –wertung erfolgt nach § 56 VgV. Der Bieter hat zu berücksichtigen, dass alle mit seinem Angebot eingereichten Erklärungen und Nachweise auch für sein Angebot sowie im Falle der Zuschlagserteilung für das Vertragsverhältnis Geltung haben.

Die Bewertung erfolgt für jedes Los gesondert. Das für den Zuschlag auf das jeweilige Los in Frage kommende wirtschaftlichste Angebot ist das Angebot mit der höchsten Punktsomme. Bei einer eventuellen Punktgleichheit erfolgt der Zuschlag auf das Angebot mit der niedrigsten Angebotssumme.

Ein Bieter kann mit seinem Angebot maximal 1.000 Punkte erreichen.

Bei der Bewertung der Angebote werden die Wertungskriterien „Preis“ und „Konzept“ entsprechend der nachstehend angegebenen Gewichtung zugrunde gelegt:

- Preis: 60 %
 - für Los 1 wird der Preis zusätzlich in unterteilt:
 - Preisblatt (50%)
 - Aufschlag für Sondermaße (10%)
- Konzept: 40 % davon
 - Umsetzungskonzept: 10 %
 - Personalkonzept: 10 %
 - Ausführungsart und Auswertung der Musterstellung: 20 %

5.1 Wertungskriterien Preis:

Die Wertungspunkte für das Kriterium Preis werden aus der Wertungssumme des Angebotes gemäß dem Preisblatt für das jeweilige Los ermittelt. Die Angebote werden auf Basis der Bruttopreise gewertet.

Preis (50%)

- Wertung nach Punkten (kleinster Wert höchste Punktzahl)
- Formel: $\text{Punkte} / \text{erreichter Wert des Angebots} * \text{kleinster Wert}$

Aufschlag für Sondermaße (10%)

- Wertung nach Punkten (kleinster Wert höchste Punktzahl)
- Formel: $\text{Punkte} / \text{erreichter Wert des Angebots} * \text{kleinster Wert}$

5.2 Wertungskriterien Konzepte

Für jedes der drei Unterkriterien des Hauptkriteriums „Konzept“ werden 1 – 10 Punkte mit nachfolgendem Maßstab vergeben:

- 9 bis 10 Punkte erhält ein Bieter, wenn die Angaben in seinen Konzepten zu dem jeweiligen Unterkriterium aus Sicht des Auftraggebers eine optimale bis sehr gute Erfüllung erwarten lassen und die Darstellungen überzeugend sind.
- 7 bis 8 Punkte erhält ein Bieter, wenn die Angaben in seinen Konzepten zu dem jeweiligen Unterkriterium aus Sicht des Auftraggebers eine gute bis sehr gute Erfüllung erwarten lassen und die Darstellungen nahezu überzeugend sind.

- 5 bis 6 Punkte erhält ein Bieter, wenn die Angaben in seinen Konzepten zu dem jeweiligen Unterkriterium aus Sicht des Auftraggebers eine durchschnittliche bis gute Erfüllung erwarten lassen und die Darstellungen nachvollziehbar sind.
- 3 bis 4 Punkte erhält ein Bieter, wenn die Angaben in seinen Konzepten zu dem jeweiligen Unterkriterium aus Sicht des Auftraggebers lediglich die Erfüllung erwarten lassen und die Darstellungen teilweise nachvollziehbar sind.
- 1 bis 2 Punkte erhält ein Bieter, wenn die Angaben in seinen Konzepten zu dem jeweiligen Unterkriterium aus Sicht des Auftraggebers die Erfüllung teilweise Mängel erwarten lassen und die Darstellungen ungenügend sind.

Innerhalb der vorgenannten Spannen werden die Punkte verteilt. Die volle Punktzahl erzielt ein Bieter, wenn das Konzept für den Auftraggeber entsprechend nachvollziehbar und zielführend ist. Es erfolgt eine inhaltliche Bewertung der Konzepte anhand der Plausibilität und des qualitativen Erfüllungsgrades.

- Wertung Konzept nach Punkten (höchster Wert höchste Punktzahl)
- Formel: Punkte / höchster Wert * erreichter Wert des Angebots

Gesamtergebnis:

Den Zuschlag erhält das Angebot mit der höchsten Summe der Gesamtpunktzahlen für die Kriterien „Preis“ und „Qualität Konzept“.

			Bieter		Bieter		Bieter	
Beschaffung von Büromöbeln und Bürostühlen Los 1 Abschluss einer Rahmenvereinbarung			1		2		3	
Wertung "Preis" nach Punkten (kleinster Wert höchste Punktzahl) Formel: Punkte / erreichter Wert des Angebots * kleinster Wert	max. Punkte	500	Punkte		Punkte		Punkte	
Wertung "Preis - Aufschlag für Sondermaße" nach Punkten (kleinster Wert höchste Punktzahl) Formel: Punkte / erreichter Wert des Angebots * kleinster Wert	max. Punkte	100	Wert		Wert		Wert	
			Punkte		Punkte		Punkte	
			Rang		Rang		Rang	
Wertung "Konzept - Umsetzungskonzept" nach Punkten (höchster Wert höchste Punktzahl) Formel: Punkte / höchster Wert * erreichter Wert des Angebots	max. Punkte	100	Wert		Wert		Wert	
			Punkte		Punkte		Punkte	
			Rang		Rang		Rang	
Wertung "Konzept - Personalkonzept" nach Punkten (höchster Wert höchste Punktzahl) Formel: Punkte / höchster Wert * erreichter Wert des Angebots	max. Punkte	100	Wert		Wert		Wert	
			Punkte		Punkte		Punkte	
			Rang		Rang		Rang	
Wertung "Konzept - Ausführungsart" nach Punkten (höchster Wert höchste Punktzahl) Formel: Punkte / höchster Wert * erreichter Wert des Angebots	max. Punkte	200	Wert		Wert		Wert	
			Punkte		Punkte		Punkte	
			Rang		Rang		Rang	
Gesamtpunktzahl		1000						
Gesamtwertung								

			Bieter		Bieter		Bieter	
Beschaffung von Büromöbiliar und Bürostühlen Los 2 und Los 3 Abschluss einer Rahmenvereinbarung			1		2		3	
Wertung "Preis" nach Punkten (kleinster Wert höchste Punktzahl) Formel: Punkte / erreichter Wert des Angebots * kleinster Wert	max. Punkte	600	Punkte		Punkte		Punkte	
Wertung "Konzept - Umsetzungskonzept" nach Punkten (höchster Wert höchste Punktzahl) Formel: Punkte / höchster Wert * erreichter Wert des Angebots	max. Punkte	100	Wert		Wert		Wert	
			Punkte		Punkte		Punkte	
			Rang		Rang		Rang	
Wertung "Konzept - Personalkonzept" nach Punkten (höchster Wert höchste Punktzahl) Formel: Punkte / höchster Wert * erreichter Wert des Angebots	max. Punkte	100	Wert		Wert		Wert	
			Punkte		Punkte		Punkte	
			Rang		Rang		Rang	
Wertung "Konzept - Ausführungsart" nach Punkten (höchster Wert höchste Punktzahl) Formel: Punkte / höchster Wert * erreichter Wert des Angebots	max. Punkte	200	Wert		Wert		Wert	
			Punkte		Punkte		Punkte	
			Rang		Rang		Rang	
Gesamtpunktzahl		1000						
Gesamtwertung								

6. Sonstiges

Für Fragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass der AG keine mündlichen Auskünfte erteilt, Fragen sind daher schriftlich zu stellen.