

Zuschlagsmatrix

Gewichtung: Der Preis wird mit 30% und die Leistung mit 70% gewichtet.

Bewertungsmethode: Gewertet wird eine Gesamtpunktzahl, die gemäß folgender Formel berechnet wird:

Zuschlag: Den Zuschlag erhält das Angebot mit der größeren Gesamtpunktzahl.

Gleichstand: Bei Gleichstand erhält das Angebot mit der größeren Leistungspunktzahl den Zuschlag.

Führt dies nicht zu einem eindeutigen Zuschlagsergebnis, entscheidet das Los.

$$Z = \omega_L L + \omega_P \frac{P_{min}}{P} L_{Max}$$

Z

Gesamtpunktzahl

L

Leistungspunktzahl

L_{Max}

Maximal mögliche Leistungspunktzahl

P

Angebotspreis in Euro

P_{min}

günstigster Angebotspreis aller wertbaren Angebote

ω_L

Gewichtungsfaktor für den Leistungsterm

ω_P

Gewichtungsfaktor für den Preisterm

A. Ermittlung der Leistungspunkte

| Pos. | Leistungskriterien | Gewichtung | | | Erläuterung | Zielerfüllungsgrad | | | max. Leistungs- punkte L _{Max} | Bewertungs- punkte | Leistungs- punkte |
|------|---|------------|-----|--------|--|--------------------------------|--|-----------------------------|--|-----------------------|----------------------|
| | | G1 | G2 | G | | 0 - 3 Punkte | 4 - 7 Punkte | 8 - 10 Punkte | | [0 ... 10] | |
| 1. | Konzept zur Weiterentwicklung der Veranstaltungsreihe insgesamt | 40% | | | Es wird ein inhaltlicher Vorschlag erwartet, wie die Reihe zielgruppenorientiert fortgeführt und weiterentwickelt werden kann. Dies soll sich an den Themenstellungen des Auftrags orientieren aber auch neue/aktuelle Themen aufgreifen und bedarfsweise sowohl inhaltlich wie von der Zielgruppe her erweiterbar sein (max. 1 Seite pro Position 1.1. - 1.3., Kostenplan 1.4. tabellarisch 1 Seite). | geringer Zielerfüllungsgrad | durchschnittlicher Zielerfüllungsgrad | hoher Zielerfüllungsgrad | | | |
| 1.1. | Zielgruppenorientierung | | 25% | 10,00% | | | | | 100 | | 0 |
| 1.2. | inhaltliche Fort- und Weiterentwicklung | | 35% | 14,00% | | | | | 140 | | 0 |
| 1.3. | Strukturelle und logische Fort- und Weiterentwicklung | | 25% | 10,00% | | | | | 100 | | 0 |
| 1.4. | Plausibilität des Kostenplanes | | 15% | 6,00% | | | | | 60 | | 0 |
| 2. | Durchführung einzelner Veranstaltungen | 40% | | | Vor den einzelnen Veranstaltungen sind Thema und möglicher Ablauf mit dem MWVLW abzustimmen. Darüber hinaus ist eine inhaltliche Hintergrundrecherche vorzunehmen, ggf. Referenten/ Akteure vorzuschlagen sowie die Details mit allen Beteiligten abzustimmen. Es wird eine Darlegung erwartet, wie die Leistung seitens der Bieterin/des Bieters erbracht wird. (max. 1/2 Seite pro Position) | geringer Zielerfüllungsgrad | durchschnittlicher Zielerfüllungsgrad | hoher Zielerfüllungsgrad | | | |
| 2.1. | Erkennen und Beschreiben konkreter Themen | | 35% | 14,00% | | | | | 140 | | 0 |
| 2.2. | Methodisches Vorgehen | | 25% | 10,00% | | | | | 100 | | 0 |
| 2.3. | Umgang mit Konflikten und Störungen | | 15% | 6,00% | | | | | 60 | | 0 |
| 2.4. | Zusammenfassung der Ergebnisse | | 15% | 6,00% | | | | | 60 | | 0 |
| 2.5. | Zeitmanagement inklusive Vor- und Nachbereitung | | 10% | 4,00% | | | | | 40 | | 0 |
| 3. | Bieterpräsentation | 20% | | | Die Veranstaltungen finden überwiegend in Präsenz aber auch online und/oder hybrid statt. Entsprechende persönliche Kompetenzen sind im Rahmen einer Präsentation darzulegen. Bewertet wird der jeweilige Gesamteindruck, den die Bieterin/ der Bieter bezogen auf die Leistungskriterien auf das Entscheidungsgremium macht. | geringer Zielerfüllungsgrad | durchschnittlicher Zielerfüllungsgrad | hoher Zielerfüllungsgrad | | | |
| 3.1. | Struktur und Verständlichkeit der Präsentation | | 50% | 10,00% | | | | | 100 | | 0 |
| 3.2. | Eindruck der fachlichen Erläuterung und Eingehen auf Rückfragen | | 40% | 8,00% | | | | | 80 | | 0 |
| 3.2. | Maß an Kommunikationsfähigkeit | | 10% | 2,00% | | | | | 20 | | 0 |
| | | 100% | | 100% | | | | | 1000 | 0 | 0 |

B. Ermittlung der Preispunkte

Maximal mögliche Preispunkte

| | | | |
|-------|--|------|--|
| Preis | Angebotspreis _{min} /Angebotspreis x L _{max} | 1000 | Kosten pro Veranstaltung als Mischkalkulation der drei Leistungsbereiche Recherche, Konzeption, Durchführung der Moderation einschließlich aller Entgelte und Nebenkosten mit zugrundeliegender detaillierter Kalkulation der Personalkosten, Sach- und Reisekosten (letzte gemäß Landesreisekostengesetz Rheinland-Pfalz LRKG). Bei den Veranstaltungen entstehende Kosten (Raummieten, Catering etc.) werden vom Auftraggeber getragen und sind nicht in den Preis einzukalkulieren. |
|-------|--|------|--|

C. Berechnung der Gesamtpunktzahl

Gesamtpunktzahl = 70 % Leistungspunktzahl + 30 % Preispunktzahl