

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 Preistem

A. Ermittlung der Leistungspunkte

Pos.	Leistungskriterien	Gewichtung			Erläuterung	Zielerfüllungsgrad			max. Leistungs-punkte L_{\max}	Bewertungs-punkte [0 ... 10]	Leistungs-punkte
		G1	G2	G		0 - 3 Punkte	4 - 7 Punkte	8 - 10 Punkte			
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	100	[0 ... 10]	0
1.1.	Zielgruppenorientierung		25%	10,00%							
1.2.	inhaltliche Fort- und Weiterentwicklung		35%	14,00%							
1.3.	Strukturelle und logische Fort- und Weiterentwicklung		25%	10,00%							
1.4.	Plausibilität des Kostenplanes		15%	6,00%							
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	140	[0 ... 10]	0
2.1.	Erkennen und Beschreiben konkreter Themen		35%	14,00%							
2.2.	Methodisches Vorgehen		25%	10,00%							
2.3.	Umgang mit Konflikten und Störungen		15%	6,00%							
2.4.	Zusammenfassung der Ergebnisse		15%	6,00%							
2.5.	Zeitmanagement inklusive Vor- und Nachbereitung		10%	4,00%							
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	100	[0 ... 10]	0
3.1.	Struktur und Verständlichkeit der Präsentation		50%	10,00%							
3.2.	Eindruck der fachlichen Erläuterung und Eingehen auf Rückfragen		40%	8,00%							
3.2.	Maß an Kommunikationsfähigkeit		10%	2,00%							
		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 (letztere 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

$$\text{Gesamtpunktzahl} = 70 \% \text{ Leistungspunktzahl} + 30 \% \text{ Preispunktzahl}$$