

Bewertungsmatrix Vergabeverfahren

Unterschwellenvergabeverordnung (Uvgo)

Auswertung und Zuschlagserteilung

1.1 Allgemein

Die Wertung der Angebote erfolgt in vier Stufen, die alle erfolgreich absolviert werden müssen:

1. Erfüllung der formalen Anforderungen an das Angebot
2. Prüfung auf Eignung des bietenden Unternehmens bzgl. Auftragsausführung
3. Angemessenheit der Preise
4. Auswahl des wirtschaftlichsten Angebots anhand der Zuschlagskriterien

Der Zuschlag wird innerhalb der Zuschlagsfrist schriftlich erteilt. Nach § 122 GWB werden bei der Auswahl der Angebote nur Bietende berücksichtigt, die für die Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen die erforderliche Eignung besitzen.

Bieter dürfen für alle Lose anbieten.

1.2 Angemessenheit des Preises

Die Untersuchung der Angebotspreise dient der Prüfung, inwieweit das eingereichte Angebot ein Missverhältnis von Preis und Leistung aufweist. Sämtliche Stundenverrechnungssatzkalkulationen mit einem Zuschlag von unter 70 % auf den Tarif- bzw. Mindestlohn werden intensiv geprüft und ggf. aufgeklärt. Sollte der Bieter die Zweifel an der Angemessenheit der Preise nicht ausräumen können, wird das Angebot von der weiteren Wertung ausgeschlossen. Diese Vorschrift ergibt sich aus dem Arbeitnehmerentsendegesetz (AentG), Auftraggeber Haftung § 14.

1.3 Vorgabe Leistungskennzahlen

Der Bieter muss sich in seiner Kalkulation an die vorgegebenen Leistungskennzahlen halten. Ein Überschreiten der maximalen Leistungskennzahl m²/h führt zum Ausschluss des Angebotes.

Raum- gruppe	Bezeichnung	Minimal Wert m²/h	Maximal - Wert m²/h
Verwaltung	Verwaltungs- und Büroräume, Kopierräume, Elternsprechzimmer, Aufsichtsräume, Besprechungs- und Konferenzräume, Pausenräume	160	230
Unterricht	Unterrichtsräume, Gemeinschaftsräume, Fachlehrräume	180	250
Sanitär	Toiletten, Waschräume, Duschen, Bäder, Wickelraum - jeweils einschl. Vorräume	50	80
Treppe	Treppen, Treppenhäuser, Podeste, Aufzüge	50	180
Verkehr	Flure, Eingangsbereiche, Foyer, Windfang, Wandelgang, Kundenhallen, Warteräume, Galerien, Garderoben, Bühne, Empore, Ausstellungsräume	250	400
Versorgung	Teeküchen, Speiseräume, Küchen, Kantine, Kiosk, Aufenthaltsräume, Sozialraum, Pausenraum, Personal- und Gemeinschaftsräume, Personalwirtschaft	120	200
Technik	Abstellräume, Technikräume, Archive, Lager, Kleiderkammer, technische Räume, sonstige Nebenräume und Räume mit geringer Reinigungshäufigkeit	150	350
GR	Grundreinigung	10	25

2.0 Bewertungsvorgehen (inkl. Gewichtung)

Der Zuschlag wird auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt, also das Angebot mit dem besten Verhältnis zwischen Angebotspreis und erreichter Leistungspunktzahl (Preis-Leistungsverhältnis) sowie dem festgelegten

Entscheidungskriterium Preis.

Als Bewertungsmethode wird die erweiterte Richtwertmethode nach UfAB 2018 eingesetzt (abrufbar unter: https://www.digitale-verwaltung.de/SharedDocs/downloads/Webs/DV/DE/digitale-loesungen/it-einkauf/ufab/ufab2018.pdf?__blob=publicationFile&v=2)

Das festgelegte Entscheidungskriterium ist der niedrigste Preis.

Darstellung für die Ermittlung der Leistungskennzahlen:

Der Bieter erzielt neben seinen Preispunkte auch Leistungspunkte. Diese setzen sich aus den Punkten für das Objektübernahme, Qualitätsmanagement- und Qualitätssicherungssystem, dem Personalkonzept, dem Reinigungskonzept sowie den Nachhaltigkeitskonzept zusammen.

Maßgebende Kriterien für die Angebotswertung:

2.1	Objektübernahme, Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung	max. 500 Punkte
2.2	Personalkonzept	max. 500 Punkte
2.3	Reinigungskonzept	max. 800 Punkte
2.4	Nachhaltigkeitskonzept	max. 200 Punkte
	Summe:	max. 2.000 Punkte

Der Bietende kann insgesamt maximal 2.00 Leistungspunkte erhalten.

2.1 Darstellung Objektübernahme, Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung

Objektübernahme		Max. Punkte
2.1.1	Stellen Sie in einem Implementierungskonzept die Auftragsübernahme (Zeitraum vor Auftragsbeginn bis zu den ersten Einsatzwochen) nachvollziehbar und zeitlich gestaffelt vor. Insbesondere die Auftragsplanung, Vorbereitung und Durchführung mit Einsatz von Mitarbeitern, Material und Maschinen.	90
2.1.2	Stellen Sie alle Maßnahmen der Objektübernahme, z.B. Objektbegehungen, Revierpläne, Personalbeschaffung vor.	50
2.1.3	Wer begleitet den Implementierungsprozess?	40
Qualifikation der eingesetzten Leitungskräfte		
2.1.4	Beschreiben Sie die Qualifikation der eingesetzten Vorarbeiter, Objektleiter, Bereichsleiter etc.	50
Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung		
2.1.5	Beschreiben Sie die geplanten Maßnahmen für die Qualitätssicherung. Beschreiben Sie, ob sie ein elektronisches QS-System einsetzen, wenn ja beschreiben Sie das elektronische QS-System vollständig und stellen Sie unternehmensbezogene Qualitätssicherungsmaßnahmen vor. Beschreiben Sie auch die Zugriffsmöglichkeiten für den Auftraggeber.	120
2.1.6	Beschreiben Sie Ihre unternehmensbezogene Qualitätssicherungsmaßnahmen z.B. wer führt, wie oft Reinigungskontrollen durch und wie wird der Auftraggeber eingebunden?	100
2.1.7	Existiert ein Reklamationsmanagementsystem ggf. elektronisch, wenn ja, Beschreiben Sie dieses System und den Ablauf.	50

Es sind max. 15 Seiten zzgl. Anlagen dem Angebot beizufügen. (z.B. unternehmenseigene Musterformulare, Kurrikula, Datenblätter, jedoch keine Unternehmensbroschüren, sonstige Prospekte)

2.2 Darstellung Personalbeschaffung, Schulungen, Einweisungen und Weiterbildungen

Im beizufügenden Konzept sollen die vom Bieter im Auftragsfall geplanten Maßnahmen für die Beschaffung von Reinigungspersonal beschrieben werden.

Insbesondere Schulungen und Qualifizierungen für das eingesetzte Personal während der Vertragslaufzeit beschrieben werden.

Personalbeschaffung		Max. Punkte
2.2.1	Existiert ein Nachhaltigkeitsmanagementsystem, zu den Themen: Mitarbeiterbindung, Soziale Verantwortung, Ethik und Werte, Mitarbeitergesundheit und Wohlbefinden, wenn ja, Beschreiben Sie dieses ausführlich?	100
2.2.2	Werden Reinigungskräfte übertariflich entlohnt oder erhalten Sie zusätzliche Leistungen bzw. Zuschüsse (z. B. Fahrtkostenzuschüsse, Verpflegungszuschüsse, Boni)?	30
2.2.3	Stellen Sie die Maßnahmen zur Personalbeschaffung während des Auftrags vor.	50
2.2.4	Wie schnell kann für Ersatzpersonal gesorgt werden?	50
Schulung, Einweisung und Weiterbildung		
2.2.5	Beschreiben Sie den Schulungs- und Einarbeitungsprozess sowie das Schulungskonzept sowie Angaben über die Themen, Häufigkeit, Dauer und Dokumentation von Schulungen.	130
2.2.6	Beschreiben Sie die Häufigkeit und Art und Weise der Kontrollen der Reinigungskräfte, insbesondere zur Feststellung von Schulungsbedarf.	120
2.2.7	Beschreiben Sie die Qualifikation der Dozenten / Bildungseinrichtungen	20

Es sind max. 10 Seiten zzgl. Anlagen dem Angebot beizufügen. (z.B. unternehmenseigene Musterformulare, Kurrikula, Datenblätter, jedoch keine Unternehmensbroschüren, sonstige Prospekte)

2.3 Darstellung der Reinigungskonzept

Im beizufügenden Konzept sollen die vom Bieter im Auftragsfall vorgesehenen Reinigungsmethoden und Reinigungstechnologien beschrieben werden. Angaben zu folgenden Punkten werden verlangt:

Reinigungskonzept	Max. Punkte
2.3.1 Stellen Sie ein schlüssiges Maschinen und Gerätekonzept vor, insbesondere, welche Reinigungswagen, Reinigungsmaschinen und Reinigungstextilien eingesetzt werden.	100
2.3.2 Beschreiben Sie die eingesetzte Reinigungschemie im Hinblick auf Umweltschutz und Nachhaltigkeit.	100
2.3.3 Beschreiben Sie wie die Reinigungskräfte mit Reinigungstextilien versorgt und wie die Reinigungstextilien nach dem Gebrauch aufbereitet werden.	100
2.3.4 Welche Maßnahmen werden für den Arbeits- und Gesundheitsschutz durchgeführt?	100
2.3.5 Beschreiben Sie die technischen Maßnahmen, welche nachhaltigen Reinigungsmethoden/ Reinigungsverfahren zum Einsatz kommen.	100
2.3.6 Beschreiben Sie die Durchführung, die technologische Vorgehensweise und den vollständigen Arbeitsablauf einer Grundreinigung sowie der anschließenden Beschichtung elastischer Bodenbeläge. Gehen Sie dabei insbesondere auf die eingesetzten Materialien, Maschinen und Reinigungs- bzw. Beschichtungschemikalien ein.	100
2.3.7 Beschreiben Sie die Durchführung, die technologische Vorgehensweise und den vollständigen Arbeitsablauf einer Sanitärunterhaltsreinigung. Gehen Sie dabei insbesondere auf die eingesetzten Materialien, Maschinen und Reinigungschemikalien ein.	100
2.3.8 Beschreiben Sie die Durchführung, die technologische Vorgehensweise und den vollständigen Arbeitsablauf einer Grundreinigung in Sanitär- und Duschräumen. Gehen Sie dabei insbesondere auf die eingesetzten Materialien, Maschinen und Reinigungschemikalien ein.	100

Es sind max. 15 Seiten zzgl. Anlagen dem Angebot beizufügen. (z.B. unternehmenseigene Musterformulare, Kurrikula, Datenblätter, jedoch keine Unternehmensbroschüren, sonstige Prospekte)

2.4 Darstellung der Nachhaltigkeitskonzept

Im beizufügenden Konzept sollen die vom Bieter durchgeführten Maßnahmen beschrieben werden. Angaben zu folgenden Punkten werden verlangt:

Nachhaltigkeitskonzept	Max. Punkte
2.4.1 Verfügen Sie über eine Nachhaltigkeitszertifizierung? Bitte Zertifikat einreichen!	50
2.4.2 Inwieweit sind CSR-Themen im Management Ihres Unternehmens fest verankert?	50
2.4.3 Inwieweit ist die Nachhaltigkeitsberichtserstattung sowie die Nachhaltigkeitsstrategie öffentlich einsehbar?	50
2.4.4 Beschreiben Sie die Maßnahmen wie Sie Treibhausgase reduzieren wollen?	50

Es sind max. 10 Seiten zzgl. Anlagen dem Angebot beizufügen. (z.B. unternehmenseigene Musterformulare, Kurrikula, Datenblätter, jedoch keine Unternehmensbroschüren, sonstige Prospekte)

3.0 Erweiterte Richtwertmethode

- Zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots findet die **erweiterte Richtwertmethode** Anwendung. Der Schwankungsbereich beträgt **10%, das Entscheidungskriterium ist der niedrigste Angebotspreis**.

Das Vorgehen ist dabei wie folgt:

- Aus allen wertbaren Angeboten wird eine Kennzahl Z aus dem Quotienten von Leistungspunkten L und Angebotspreis P gebildet: $Z = L / P$.
- Das Angebot mit der höchsten Kennzahl wird zum führenden Angebot.
- Aus allen Angeboten mit einer Kennzahl, die innerhalb des Schwankungsbereichs (10% kleinere Kennzahl als die Kennzahl des führenden Angebots) liegen und dem führenden Angebot (Angebot mit der höchsten Kennzahl) wird das wirtschaftlichste Angebot mittels des vorgegeben Entscheidungskriteriums bestimmt. Den Zuschlag erhält das Angebot, das innerhalb des Schwankungsbereichs den kleinsten Angebotspreis hat.
- **Gleichstand:** Bei Gleichstand erhält das Angebot mit der größeren Leistungspunktzahl den Zuschlag. Führt dies nicht zu einem eindeutigen Zuschlagsergebnis, entscheidet das Los.

Beispiel:

Angebot A: Preis = 100 Euro, Leistung = 70 Punkte, Kennzahl = 0,7

Angebot B: Preis = 110 Euro, Leistung = 75 Punkte, Kennzahl = 0,682

Angebot C: Preis = 120 Euro, Leistung = 80 Punkte, Kennzahl = 0,667

Angebot D; Preis = 90 Euro, Leistung = 60 Punkte, Kennzahl = 0,667

Angebot E: Preis = 140 Euro, Leistung = 90 Punkte, Kennzahl = 0,643

Schwankungsbereich = 10%: Bei einem Schwankungsbereich von 10% kommen alle Angebote mit einer Kennzahl größer oder gleich $(100\% - 10\%) * 0,7 = 90\% * 0,7 = 0,63$ in die finale Wertung.

Angebot A: Preis = 100 Euro, Leistung = 70 Punkte, Kennzahl = 0,7 (führendes Angebot)

Angebot B: Preis = 110 Euro, Leistung = 75 Punkte, Kennzahl = 0,682 (im Schwankungsbereich)

Angebot C: Preis = 120 Euro, Leistung = 80 Punkte, Kennzahl = 0,667 (im Schwankungsbereich)

Angebot D; Preis = 90 Euro, Leistung = 60 Punkte, Kennzahl = 0,667 (im Schwankungsbereich)

Angebot E: Preis = 140 Euro, Leistung = 90 Punkte, Kennzahl = 0,643 (im Schwankungsbereich)

Angebot F: Preis = 80 Euro, Leistung = 50 Punkte, Kennzahl = 0,625 (außerhalb des Schwankungsbereichs)

Entscheidungskriterium Preis: Angebot D gewinnt, da Angebot D sich im Schwankungsbereich befindet und dort den kleinsten Angebotspreis (90 Euro) hat.