

Objekt: Neubau Zentralbad Gelsenkirchen
Leistung: Fachplanung Technische Ausrüstung
Vergabestelle: GE GmbH, Ebertstraße 30, 45879 Gelsenkirchen
Vergabe-Nr.: ZB-202402

Information zum Verhandlungsgespräch

Fachplanung zum Leistungsbild Technische Ausrüstung für den Neubau des Zentralbades in Gelsenkirchen

1. Zeit und Ort des Verhandlungsgesprächs:

Am:

Zeit: Uhr

Ort:

.....

.....

Raum:

Genauere Angaben zu Datum, Zeit, Ort und Raum erhalten Sie mit der Einladung zum Verhandlungsgespräch.

2. Tagesordnung:

Es stehen 60 Minuten zur Verfügung.

Vorgesehener Ablauf:

TOP 1	Vorstellung des Auftraggebers	ca. 5 min
TOP 2	Bieterpräsentation:	ca. 40 min
	1. Projektumsetzung	
	1.1 Darstellung der auftragsbezogenen Projektorganisation mit Organigramm	
	1.2 Vorstellung des Projektteams mit Projektleiter und stellvertretendem Projektleiter	
	1.3 Darstellung des Kosten-, Qualitäts- und Zeitmanagements, Planungs- und Bauablauf	
	1.4 Darstellung der Umsetzung des Vorhabens bezogen auf die spez. Planungsaufgabe	
	1.5 Darstellung des Energiekonzeptes für das zu planende Vorhaben	
	2. Herangehensweise an die Aufgabenstellung	
	2.1 Darstellung der Prozessabläufe und Kommunikationsstruktur sowie Lösungsfindung	
	2.2 Darstellung der vorgenannten Herangehensweise anhand eines Referenzobjektes	
2.3 Darstellung des Nachtrags-/Änderungsmanagements		

Objekt: Neubau Zentralbad Gelsenkirchen
Leistung: Fachplanung Technische Ausrüstung
Vergabestelle: GE GmbH, Ebertstraße 30, 45879 Gelsenkirchen
Vergabe-Nr.: ZB-202402

TOP 3	Gespräch zwischen Auftraggeber und Bieter (z.B. Fragen zum Angebot, Fragen des Auftraggebers)	ca. 15 min
-------	---	------------

In der Präsentation (TOP 2) sollen durch den Bieter in einem Kurzvortrag die entsprechenden Punkte kurz präsentiert werden.

Ziel ist es auf diese Weise die Leistungsfähigkeit des Bieters zu überprüfen und zu bewerten.

3. Auswahlgremium und Bewertung

Das Auswahlgremium besteht aus Vertretern des Auftraggebers.

Die mit dem Angebot eingereichten Unterlagen werden Gegenstand der Verhandlung, deren Ergebnisse protokolliert werden.

Im Anschluss an die Verhandlungsgespräche erfolgt durch den Auftraggeber eine zusammenführende Bewertung hinsichtlich der Gewähr für die fachlich, qualitative Umsetzung des Vorhabens.

4. Darstellung zur Präsentation

Es wird erwartet, dass die Projektleitung und deren Stellvertretung, insgesamt maximal 3 Personen, teilnehmen.

Als Hilfsmittel für Ihre Präsentation steht eine Projektionsfläche zur Verfügung.

Die Präsentation ist zum Verhandlungstermin im .pdf-oder im .ppsx-Format (PowerPoint) zu führen.

Für Tischvorlagen ist mit bis zu 5 Personen auf Auftraggeberseite zu rechnen.

Die Präsentationsunterlage muss zum Angebots-Abgabetermin über die Vergabepattform in einer Power-Point-Präsentation (konvertiert in PDF) übermittelt werden.

Die Bewertung der Inhalte der Bieterpräsentation erfolgt anhand der bekanntgemachten Zuschlagskriterien.

Sofern eine Bieterpräsentation stattfindet, wird diese anhand der über die Vergabepattform zum Abgabetermin eingereichten Präsentationsunterlage durchgeführt. Dies bedeutet, dass die Inhalte des zum Angebotsabgabetermin eingereichten Angebotes im Rahmen der Bieterpräsentation lediglich erläutert werden und nicht verändert werden dürfen oder Abweichungen enthalten.

5. Wertung und Zuschlag

Grundlage für die Wertung der Angebote sind die bekanntgemachten Zuschlagskriterien einschließlich deren Bewertung.

Der Zuschlag wird nach Maßgabe des § 127 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt.

Die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes erfolgt nach der Preis-Quotient-Methode.

Die Wertungskennzahl wird bis zur dritten Stelle nach dem Komma ermittelt.

Der Zuschlag erfolgt auf das Angebot mit der höchsten Wertungskennzahl.

Mit freundlichen Grüßen

Im Auftrag

Baubetreuung Schäf GmbH