## Wertungsmatrix für Offenes Verfahren nach §15 VgV

Maßnahme: Sanierung und Erweiterung Grundschule Mittelherwigsdorf

Leistung: HLSK-Planung nach §§ 53-56 i.V. mit Anlage 15 HOAI

**Grundleistung: LPH1 bis 9** 

Auftraggeber: Gemeinde Mittelherwigsdorf, Am Gemeindeamt 7, 02763 Mittelherwigsdorf

|   |  | maximal<br>erreichbar: |                          |             |                  |            |
|---|--|------------------------|--------------------------|-------------|------------------|------------|
| Α | Projektanalyse   | 2500                   | besonders<br>überzeugend | überzeugend | durchschnittlich | mangelhaft |
|   | Die Vergabestelle bewertet, wie der Bieter die übergebenen Vergabeunterlagen ausgewertet hat, welche projektspezifischen Aufgabenstellungen der Bieter herausgearbeitet hat und wie er vorhat, diese Anforderungen anzugehen. Je konkreter diese Erläuterungen ausfallen, umso besser wird die Projektanalyse bewertet. Denkbar ist auch, anhand von vergleichbaren Referenzprojekten aus der Vergangenheit konkret aufzuzeigen, wie der Bieter vergleichbare Anforderungen dort bearbeitet und gelöst hat. Die Vergabestelle erwartet hierfür keine ausgearbeiteten Planungsunterlagen. |                        | 2500                     | 1500        | 1000             | 500        |
| В | Arbeitsweise intern  | 2500                   | besonders<br>überzeugend | überzeugend | durchschnittlich | mangelhaft |
| 1 | Berufliche Qualifikation und Erfahrung der Projektleiter   |                        | 1250                     | 750         | 500              | 250        |
| 2 | Umgang mit Schnittstellenproblemen bei einem Projekt mit vielen Abschnitten, unterschiedlichen Leistungsbildern und Teilobjekten oder: Beschreibung der internen Arbeitsweise (Arbeitsabläufe, Teamstrukturen, Arbeitsinstrumente)   |                        | 1250                     | 750         | 500              | 250        |
| С | Arbeitsweise gegenüber Auftraggeber und Dritten  | 2500                   | besonders<br>überzeugend | überzeugend | durchschnittlich | mangelhaft |
| 1 | Entscheidungsfindungen mit dem Auftraggeber (Einbindung, Vorbereitung, Unterstützung bei der Entscheidungsfindung)   |                        | 700                      | 400         | 200              | 100        |
| 2 | Umgang mit terminlichen Anforderungen, Terminmanagement, Arbeitsweise bei terminlichen Störungen   |                        | 900                      | 500         | 250              | 125        |
| 3 | Umgang mit Kostenanforderungen, Kostenmanagement,<br>Arbeitsweise bei ungewollten Kostensteigerungen   |                        | 900                      | 500         | 250              | 125        |

| D          | Honorarangebot  | 2000 |                          |                       |                |                      |
|------------|---|------|--------------------------|-----------------------|----------------|----------------------|
|            | Das günstigste Honorarangebot* wird mit 2.000 Punkten bewertet.   |      |                          |                       |                |                      |
|            | Alle anderen, teureren Honorarangebote werden mit weniger   |      |                          |                       |                |                      |
|            | Punkten bewertet. Für die Berechnung ist folgende Formel  |      |                          |                       |                |                      |
|            | (Lineare Interpolation) anzuwenden:   |      |                          |                       |                |                      |
|            | (((2 x günstigstes Angebot) - zu bewertendes Angebot) /   |      |                          |                       |                |                      |
|            | günstigstes Angebot) x maximal erreichbare Punktzahl  |      |                          |                       |                |                      |
|            | = erreichte Punktzahl   |      |                          |                       |                |                      |
|            | Bsp: Günstigstes Angebot (1)= €115.000, Zweitgünstigstes  |      |                          |                       |                |                      |
|            | Angebot= €125.000   |      |                          |                       |                |                      |
|            | $(((2 \times £115.000) - £125.000) / £115.000) \times 2.000 \text{ Punkte} = 1.826,09$  |      |                          |                       |                |                      |
|            | Punkte  |      |                          |                       |                |                      |
|            | *In einer separaten Tabelle werden die Honorarangebote  |      |                          |                       |                |                      |
|            | eingetragen und von günstigstem bis teuerstem Angebot sortiert.   |      |                          |                       |                |                      |
|            |   |      |                          |                       |                |                      |
| E          | Vertrag   | 500  | besonders                | vorteilhaft           | neutral        | nachteilig für       |
| E          | Vertrag   | 500  | besonders<br>vorteilhaft | vorteilhaft<br>für AG | neutral        | nachteilig für<br>AG |
| E          | Vertrag   | 500  |                          |                       | neutral        | _                    |
| <b>E</b> 1 | Vertrag  Beim Kriterium E wird bewertet, in welchem Umfang der Bieter   | 500  | vorteilhaft              |                       | neutral<br>250 | _                    |
|            | <u> </u>  | 500  | vorteilhaft<br>für AG    | für AG                |                | AG                   |
|            | Beim Kriterium E wird bewertet, in welchem Umfang der Bieter<br>Abweichungen vom vorgeschlagenen Vertragstext wünscht. Der<br>Vertragstext ist als Entwurf zu verstehen und unterliegt nach § 15  | 500  | vorteilhaft<br>für AG    | für AG                |                | AG                   |
|            | Beim Kriterium E wird bewertet, in welchem Umfang der Bieter<br>Abweichungen vom vorgeschlagenen Vertragstext wünscht. Der<br>Vertragstext ist als Entwurf zu verstehen und unterliegt nach § 15<br>VgV ebenso nicht der Verhandlung wie alle übrigen Bestandteile  | 500  | vorteilhaft<br>für AG    | für AG                |                | AG                   |
|            | Beim Kriterium E wird bewertet, in welchem Umfang der Bieter Abweichungen vom vorgeschlagenen Vertragstext wünscht. Der Vertragstext ist als Entwurf zu verstehen und unterliegt nach § 15 VgV ebenso nicht der Verhandlung wie alle übrigen Bestandteile des künftigen Auftrags. Je mehr Abweichungen ein Bieter zu Lasten   | 500  | vorteilhaft<br>für AG    | für AG                |                | AG                   |
|            | Beim Kriterium E wird bewertet, in welchem Umfang der Bieter Abweichungen vom vorgeschlagenen Vertragstext wünscht. Der Vertragstext ist als Entwurf zu verstehen und unterliegt nach § 15 VgV ebenso nicht der Verhandlung wie alle übrigen Bestandteile des künftigen Auftrags. Je mehr Abweichungen ein Bieter zu Lasten des AG verlangt, umso schlechter wird das letztverbindliche   | 500  | vorteilhaft<br>für AG    | für AG                |                | AG                   |
|            | Beim Kriterium E wird bewertet, in welchem Umfang der Bieter Abweichungen vom vorgeschlagenen Vertragstext wünscht. Der Vertragstext ist als Entwurf zu verstehen und unterliegt nach § 15 VgV ebenso nicht der Verhandlung wie alle übrigen Bestandteile des künftigen Auftrags. Je mehr Abweichungen ein Bieter zu Lasten des AG verlangt, umso schlechter wird das letztverbindliche Angebot bewertet. Die Wertung kann sich auf alle Regelungen des   | 500  | vorteilhaft<br>für AG    | für AG                |                | AG                   |
|            | Beim Kriterium E wird bewertet, in welchem Umfang der Bieter Abweichungen vom vorgeschlagenen Vertragstext wünscht. Der Vertragstext ist als Entwurf zu verstehen und unterliegt nach § 15 VgV ebenso nicht der Verhandlung wie alle übrigen Bestandteile des künftigen Auftrags. Je mehr Abweichungen ein Bieter zu Lasten des AG verlangt, umso schlechter wird das letztverbindliche Angebot bewertet. Die Wertung kann sich auf alle Regelungen des Vertrages beziehen. Wie gravierend die vom Bieter verlangte   | 500  | vorteilhaft<br>für AG    | für AG                |                | AG                   |
|            | Beim Kriterium E wird bewertet, in welchem Umfang der Bieter Abweichungen vom vorgeschlagenen Vertragstext wünscht. Der Vertragstext ist als Entwurf zu verstehen und unterliegt nach § 15 VgV ebenso nicht der Verhandlung wie alle übrigen Bestandteile des künftigen Auftrags. Je mehr Abweichungen ein Bieter zu Lasten des AG verlangt, umso schlechter wird das letztverbindliche Angebot bewertet. Die Wertung kann sich auf alle Regelungen des Vertrages beziehen. Wie gravierend die vom Bieter verlangte Abweichung ist, hängt von der jeweiligen Regelung und vom | 500  | vorteilhaft<br>für AG    | für AG                |                | AG                   |
|            | Beim Kriterium E wird bewertet, in welchem Umfang der Bieter Abweichungen vom vorgeschlagenen Vertragstext wünscht. Der Vertragstext ist als Entwurf zu verstehen und unterliegt nach § 15 VgV ebenso nicht der Verhandlung wie alle übrigen Bestandteile des künftigen Auftrags. Je mehr Abweichungen ein Bieter zu Lasten des AG verlangt, umso schlechter wird das letztverbindliche Angebot bewertet. Die Wertung kann sich auf alle Regelungen des Vertrages beziehen. Wie gravierend die vom Bieter verlangte   | 500  | vorteilhaft<br>für AG    | für AG                |                | AG                   |