stadt oberhausen

SBO Servicebetriebe Oberhausen

Bewertungsmatrix Zuschlagskriterien

Zuschlagskriterien	*Gewichtung*	*Punkte*
1 Büroorganisation		
1.1 Bürostruktur	10%	1-5
1.2 Projektleiter	10%	1-5
2 Projektbearbeitung		
2.1 Methoden der Terminverfolgung	10%	1-5
2.2 Methoden der Kostenverfolgung	10%	1-5
2.3 Methoden der Qualitätskontrolle	10%	1-5
3 Präsentation		
3.1 Präsentation einer vergleichbaren Leistung	20%	1-5
4 Honorar		
4.1 Honorar (Erstangebot) gem. unten aufgeführter Formel	30%	1-5
	100%	

1.1 Bürostruktur

Der Bieter stellt seine Bürostruktur einschließlich der internen Aufgabenverteilung und des projektbezogenen Personaleinsatzes dar.
Darzustellen sind:
Die internen Kommunikations- und Entscheidungswege,
Die im Zuschlagsfall eingesetzten Fachkräfte zur Leistungserbringung,
Die Informations- und Kommunikationsprozesse zwischen Projektleiters, Projektteam und Auftraggeber,
Die Vorgehensweise bei einem kurzfristigen Ausfall der Projektleitung, insbesondere die Sicherstellung einer unterbrechungsfreien Projektbearbeitung

Punktevergabe:

Die Darstellung der Bürostruktur ist so, dass die Leistungserbringung nur sehr unwahrscheinlich eingehalten wird	1
Die Darstellung der Bürostruktur ist so, dass die Leistungserbringung nur unwahrscheinlich eingehalten wird	2
Die Darstellung der Bürostruktur ist so, dass die Leistungserbringung eingehalten wird	3
Die Darstellung der Bürostruktur ist so, dass die Leistungserbringung sicher eingehalten wird	4
Die Darstellung der Bürostruktur ist so, dass die Leistungserbringung sehr sicher eingehalten wird	5

1.2 Projektverantwortliche (Projektleiter + stellv. Projektleiter)

Das Projektteam, bestehend aus Projektleiter und stellvertretenden Projektleiter:
Angaben zur Berufsqualifikation, Berufserfahrung und Referenzprojekte der Projektverantwortlichen in der Begleitung von GU-Verfahren sind gewünscht.

Punktevergabe:

Die Darstellung des Projektteams ist so, dass die Leistungserbringung nur sehr unwahrscheinlich eingehalten wird	1
Die Darstellung des Projektteams ist so, dass die Leistungserbringung nur unwahrscheinlich eingehalten wird	2
Die Darstellung des Projektteams ist so, dass die Leistungserbringung eingehalten wird	3
Die Darstellung des Projektteams ist so, dass die Leistungserbringung sicher eingehalten wird	4
Die Darstellung des Projektteams ist so, dass die Leistungserbringung sehr sicher eingehalten wird	5

2.1 Konzept der Terminverfolgung

Der Bieter hat darzustellen, wie das Terminmanagement aufgebaut und organisiert wird.
Darzustellen sind:
Wie die Einhaltung von Sollterminen sichergestellt wird
Welche Frühwarnmethoden zur frühzeitigen Erkennung von Terminabweichungen vorgesehen sind,
Welche Maßnahmen zur Gegensteuerung bei Abweichungen vom Soll ergriffen werden,
Wie bei Terminverzögerungen informiert und reagiert wird

Punktevergabe:

Das Konzept des Bieters lässt darauf schließen, dass Solltermine nur sehr unwahrscheinlich eingehalten werden	1
Das Konzept des Bieters lässt darauf schließen, dass Solltermine nur unwahrscheinlich eingehalten werden	2
Das Konzept des Bieters lässt darauf schließen, dass Solltermine eingehalten werden	3
Das Konzept des Bieters lässt darauf schließen, dass Solltermine sicher eingehalten werden	4
Das Konzept des Bieters lässt darauf schließen, dass Solltermine sehr sicher eingehalten werden	5

2.2 Konzept der Kostenverfolgung

Der Bieter hat darzustellen, wie die die bürointerne Methodik zur Kostenverfolgung und -kontrolle während der Planungs- und Bauphase der GU-Leistung durchgeführt wird.
Darzustellen sind:
Wie die Projektkosten während der Planung und Ausführung überwacht und fortgeschrieben werden,
Wie Kostenabweichungen frühzeitig erkannt, bewertet und dokumentiert werden,
Welche Maßnahmen zur Gegensteuerung bei drohenden oder eingetretenen Kostenabweichungen vorgesehen sind,
Wie der Auftraggeber über die Kostenentwicklung, Kostenabweichungen und eingeleitete Gegensteuerungsmaßnahmen informiert wird.

Punktevergabe:

Das Konzept des Bieters lässt auf eine sehr geringe Qualität schließen	1
Das Konzept des Bieters lässt auf eine geringe Qualität schließen	2
Das Konzept des Bieters lässt auf eine mittlere Qualität schließen	3
Das Konzept des Bieters lässt auf eine hohe Qualität schließen	4
Das Konzept des Bieters lässt auf eine sehr hohe Qualität schließen	5

2.3 Konzept der Qualitätskontrolle

Der Bieter hat darzustellen, wie die bürointerne Methodik zur Qualitätssicherung und -kontrolle während der GU-Leistung organisiert und durchgeführt wird.
Darzustellen sind:
Wie eine hohe Qualität der GU-Leistung sichergestellt und überwacht wird,
Welche Methoden zur laufenden Qualitätskontrolle eingesetzt werden,
Wie die Einhaltung der vorgegebenen Qualitätsstandards und Anforderungen überprüft und dokumentiert wird,
Wie das Risikomanagement im Hinblick auf mögliche Qualitätsrisiken organisiert ist,
Wie Mängel erfasst, dokumentiert, nachverfolgt und deren Beseitigung kontrolliert wird,
Wie die Berichterstattung gegenüber dem Auftraggeber bei Qualitätsabweichungen und Mängeln erfolgt

Punktevergabe:

Das Konzept des Bieters lässt auf eine sehr geringe Qualität schließen	1
Das Konzept des Bieters lässt auf eine geringe Qualität schließen	2
Das Konzept des Bieters lässt auf eine mittlere Qualität schließen	3
Das Konzept des Bieters lässt auf eine hohe Qualität schließen	4
Das Konzept des Bieters lässt auf eine sehr hohe Qualität schließen	5

3.1 Präsentation einer vergleichbaren Beratungsleistung mit Qualitätssicherung

Der Bieter erläutert anhand eines mit dem Bauvorhaben vergleichbaren Projektes seine Herangehensweise während der Planungs- bzw. Bauphase, insbesondere im Hinblick auf die Termin-, Kosten- und Qualitätssicherung sowie der Kommunikation mit den Generalunternehmer und dem Auftraggeber.

Punktevergabe:

Die Präsentation des Bieters lässt auf eine sehr geringe Qualität schließen	1
Die Präsentation des Bieters lässt auf eine geringe Qualität schließen	2
Die Präsentation des Bieters lässt auf eine mittlere Qualität schließen	3
Die Präsentation des Bieters lässt auf eine hohe Qualität schließen	4
Die Präsentation des Bieters lässt auf eine sehr hohe Qualität schließen	5

4.1 Wertung des Angebotpreises

Unter diesem Kriterium wird der vom Bieter angegebene Angebotspreis gewertet . Das Angebot mit dem niedrigsten Preis erhält 5 Punkte. Höhere Angebotspreise erhalten einen Punktwert, der anhand folgender Formel ermittelt wird:

$$\text{Punktanzahl} = 5\ x\ \frac{H(Min)}{H(Angebot)}$$

H (Angebot) = Gesamtsumme des zu bewertenden Angebots in Euro
H (Min) = Gesamtsumme des niedrigsten Angebots in Euro