

Vergabenummer  
Projekt

**Inhaltliche Prüfung**

**Begründung für die Vergabe der Leistungspunkte**

Kriterium	Bewertungskriterien	Angebot 1 XXXXXXXXXX	Angebot 2 XXXXXXX	Angebot 3 XXXXXXXX
<b>A) Plausibilität und Qualität der angebotenen Leistung</b>				
A1 Bearbeitungskonzept (Konzept der geplanten Leistungserbringung)	Konzeptidee allgemein - fachlich - Plausibilität - Umfang - Qualität			
	Leistungsbausteine - allg. Hinweise /Maßnahmen - Pilotprojekt (Baumwurzeln) - wesentliche Fußverkehrsbeziehungen und allg. Maßnahmen auf Stadtteilebene - Festlegung Fokusegebiete - Fußwegenetz (grüne Verbindungen und zw. Eidelstedt Zentrum und Marktplatz) - Maßnahmensteckbriefe (Prioritäten, Kosten, Zuständigkeiten) - Berücksichtigung Barrierefreiheit - Exkurs: Schulwege - Interne Abstimmung - Ausschussbeteiligung - Bericht .			
	Beteiligung (Anwohner*innen, Gewerbetreibende, Schulen, Kitas, Umwelt- und Mobilitätsverbände) - Beteiligungsformate - Konzept Kinder- und Jugendbeteiligung - Anzahl der Termine - Vor- und Nachbereitung - Beteiligungsreferenzen - Online-Beteiligung			
	<b>Gesamt</b>			
A2 Einsatzkonzept für das Personal	Projektteam - Größe - Zusammensetzung - Plausibilität			
	Arbeitszeitkalkulation - Stunden / Arbeitstage gesamt			
	<b>Gesamt</b>			
<b>B) Höhe des Festpreises (Endpreis)</b>				
	Angebot			
	Ggf. nach Bietergespräch			
	nachvollziehbar und angemessen / im Rahmen der Kostenschätzung			

Freie und Hansestadt Hamburg  
Finanzbehörde

**Leitfaden für die Vergabe von Lieferungen und Leistungen (außer Bauleistungen) - Auszug -**  
6.Auflage (Stand: 1. Juli 2015)

III. Kapitel: Verfahren zur Beschaffung von Waren und Dienstleistungen

5.1.8.6 Vierte Wertungsstufe

...

**(3) Anderes Preis-Leistungs-Verhältnis als 50:50**

Schwieriger wird es, wenn man die Zuschlagskriterien unterschiedlich gewichten will, z.B. Preis 60 %, Qualitätsmanagementkonzept (QM-Konzept) 30 %, Kundendienst 10 %. In diesem Fall muss der in Euro ausgedrückte Preis ins Verhältnis zu den anderen Zuschlagskriterien gesetzt werden, die sich aber in Leistungspunkten ausdrücken. Hierbei kann folgendes Verfahren angewendet werden:

Beispiel 3:

Angebot 1: Leistung => 130 Punkte: QM-Konzept: 60 Punkte Kundendienst: 70 Punkte  
Preis => EUR 25.000  
Angebot 2: Leistung => 170 Punkte: QM-Konzept: 90 Punkte Kundendienst: 80 Punkte  
Preis => EUR 30.000  
Angebot 3: Leistung => 171 Punkte: QM-Konzept: 90 Punkte Kundendienst: 81 Punkte  
Preis => EUR 31.000  
Angebot 4: Leistung => 190 Punkte: QM-Konzept: 95 Punkte Kundendienst: 95 Punkte  
Preis => EUR 40.000

Nun wird das beste Angebot in jedem einzelnen Zuschlagskriterium als Maßstab ausgewählt und die Abweichung der anderen Angebot wird in % ausgedrückt: In unserem Beispiel hätte das Angebot 1 den besten Preis (EUR 25.000) und würde hierfür entsprechend der Gewichtung volle 60 %-Punkte erhalten. Den zweitbesten Preis hätte das Angebot 2 und würde hierfür 50 %-Punkte erhalten, nämlich  $\frac{\text{Angebotspreis}}{\text{Bester Preis}} * \text{Gewichtung}$ , in Zahlen also  $\frac{25.000}{30.000} * 60 = 50$ . Gleiches würde mit der Leistungsbewertung geschehen: Das beste QM-Konzept hat das Angebot 4 und würde entsprechend der Gewichtung 30 %-Punkte erhalten.

Das zweitbeste Angebot 2 würde hierfür 28 %-Punkte erhalten, nämlich  $\frac{\text{Angebotspunkte}}{\text{Beste Punktzahl}} * \text{Gewichtung}$  oder in Zahlen ausgedrückt  $\frac{90}{95} * 30 = 28$ . Im Ergebnis ergäbe sich dann folgendes Bild:

Beispiel 3 (Forts.):

	Gewicht.	Angeb. 1	Punkte	Angeb. 2	Punkte	Angeb. 3	Punkte	Angeb. 4	Punkte
Preis	60	25.000,00	60%	30.000,00	50%	31.000,00	48%	40.000,00	38%
QM-Konzept	30	60	19%	90	28%	90	28%	95	30%
Kundendienst	10	70	7%	80	8%	81	9%	95	10%
max:	100		86%		87%		85%		78%

Ergebnis:

1. Angebot 2 => 87 %-Punkte (= wirtschaftlichstes Angebot)
2. Angebot 1 => 86 %-Punkte
3. Angebot 3 => 85 %-Punkte
4. Angebot 4 => 78 %-Punkte