

Welterbestadt Quedlinburg
Markt 1
06484 Quedlinburg

Zuschlagswertung /- kriterien

Projekt: Gebäudeunterhalts- und Grundreinigung sowie Glas- und Rahmenreinigung für die Welterbestadt Quedlinburg

1. Zur Vergabeentscheidung Glas- und Rahmenreinigung:

a) Der **Preis** wird mit 75% Hauptentscheidungsträger in der Vergabe. In einem mathematischen Algorithmus werden von 100 möglichen Punkten 75 Punkte, analog 75% Gewichtung in der Vergabeentscheidung, für den besten angebotenen Preis vergeben. Die Preispunkte für die anderen Angebote ergeben sich wie folgt: $\text{Preispunkte} = \frac{\text{Bestpreis}}{\text{Angebotspreis}} \cdot 75$. (der doppelte Preis führt zu einer halbierten Punktzahl).

b) 25 Punkte, analog 25% Gewichtung in der Vergabeentscheidung, werden erreicht, wenn die **Aufwandskalkulation** sich in dem marktüblichen Korridor befindet. Der Korridor lässt einen ausreichend großen Spielraum für die individuelle Leistungssituation des Bieters zu. Wenn jedoch Aufwandskalkulationen (LKZ) den marktüblichen Korridor verlassen, werden in einem Stufenverfahren bis zu 25 mögliche Punkte in der Bewertung des Bieterangebotes abgezogen. Die Punktezahl Innen- und Außenglasreinigung ist proportional zu den jeweiligen Flächenanteilen gewichtet. Die Angabe zu den Korridoren ist in der Losübersicht der Kalkulation hinterlegt.

2. Zur Vergabeentscheidung Unterhaltsreinigung:

a) Der **Preis** wird mit 50% Hauptentscheidungsträger in der Vergabe. In einem mathematischen Algorithmus werden von 100 möglichen Punkten 50 Punkte, analog 50% Gewichtung in der Vergabeentscheidung, für den besten angebotenen Preis vergeben. Die Preispunkte für die anderen Angebote ergeben sich wie folgt: $\text{Preispunkte} = \frac{\text{Bestpreis}}{\text{Angebotspreis}} \cdot 50$. (der doppelte Preis führt zu einer halbierten Punktzahl).

b) 25 Punkte, analog 25% Gewichtung in der Vergabeentscheidung, werden erreicht, sich die **Aufwandskalkulation** sich in dem marktüblichen Korridor befindet.

Die im Rahmen des Angebotes abzugebenden Leistungskennzahlen (LKZ) sind neben dem Stundenverrechnungssatz ein weiterer Faktor in der Preisbestimmung der angebotenen Dienstleistung. Für den zu vergebenden Auftrag mit seiner heterogenen Objektstruktur und Vielzahl der Objekte würde eine Fehleinschätzung des Reinigungsaufwandes nach Auftragsvergabe durch den Bieter nicht kompensiert werden können. Im Rahmen von breit angelegten Korridoren von LKZ geht die Welterbestadt Quedlinburg – bei dem vorhandenen Verschmutzungsgrad der Welterbestadt Quedlinburg -Liegenschaften – von einer dem Auftrag angemessenen Kalkulationsstruktur aus. Innerhalb dieser raumnutzungsabhängigen LKZ-Korridore obliegt es dem jeweiligen Bieter, im Rahmen seiner unternehmerischen Freiheit, seiner Ablauforganisation und seines technischen und fach-

lichen Know Hows die passenden LKZ in Ansatz zu bringen. Liegen die im Rahmen des Angebotes abgegebenen LKZ höher, geht die Welterbestadt Quedlinburg davon aus, dass diese Leistungsansätze nicht zu schaffen sind. Die Welterbestadt Quedlinburg erwartet dann Schlechtleistung, die den Auftrag insgesamt gefährdet. Liegen die abgegebenen LKZ niedriger, geht die Welterbestadt Quedlinburg davon aus, dass die Kalkulation auf nicht ausreichender Arbeitsorganisation des Bieters beruht, die zum heutigen Verfahrensstand als marktüblich vorausgesetzt werden kann. In diesem Fall ist die reibungslose Erfüllung des konkreten Auftrages infrage gestellt, da Auftragnehmer, die sich bei dem konkreten Auftrag verschätzt haben, erfahrungsgemäß nach entsprechender Erkenntnis eine „nachvertragliche Leistungsoptimierung“ versuchen. Die Welterbestadt Quedlinburg muss daher bei unrealistischen LKZ davon ausgehen, dass nachträglich an der eigentlichen Leistung gespart wird, was einen erhöhten Kontrollaufwand und Auseinandersetzungen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer nach sich zieht und was die Abwicklung des Auftrages insgesamt für die Welterbestadt Quedlinburg wieder unwirtschaftlicher macht als ein normal abgewickelter Auftrag. Deswegen stellt die Welterbestadt Quedlinburg in einer im nächsten Schritt des Verfahrens zu erstellende Kalkulationsdatei dar, inwieweit Abweichungen von marktüblicher Aufwandskalkulation (angelehnt an die REFA-Kalkulationen bzw. Kalkulationen der Innungen des Gebäudereinigerhandwerks sowie eigene Erfahrungswerten) bewertet werden.

Der Korridor lässt einen ausreichend großen Spielraum für die individuelle Leistungssituation des Bieters zu. Wenn jedoch Aufwandskalkulationen (LKZ) den marktüblichen Korridor verlassen, werden in einem Stufenverfahren bis zu 20 mögliche Punkte in der Bewertung des Bieterangebotes abgezogen. Die Angabe zu den Korridoren ist in der Losübersicht der Kalkulation hinterlegt.

Beispiel LKZ-Korridor für Sanitärflächen in der täglichen Vollreinigung:

Werden LKZ unter 75m²/h oder über 120 m²/h kalkuliert, erfolgt ein Abzug bis zu 25 Punkten je nach Entfernung vom definierten LKZ-Korridor in dem kalkulierten Los in Schritten von 1 Punkt je 1% Abweichung nach unten, bezogen auf den unteren Grenzwert, bzw. 1 Punkt je 1% Abweichung nach oben, bezogen auf den oberen Grenzwert. Der Abzug wird nach den Anteilen der jeweiligen Raumgruppe an der gesamten Jahresreinigungsfläche gewichtet.

c) 25 Punkte analog 25% Gewichtung in der Vergabeentscheidung werden erreicht, wenn das Konzept zur Auftragsorganisation aus Sicht der Welterbestadt Quedlinburg optimal gestaltet ist. Dabei wird davon ausgegangen, dass allein der angebotene Preis für die angefragten Reinigungsdienstleistungen nicht das wirtschaftlich günstigste Angebot bestimmen kann.

Aus der Erfahrung der letzten Jahre kommt es der Welterbestadt Quedlinburg immer mehr darauf an, dass der Auftragnehmer über ein ausgefeiltes und auf den konkreten Auftrag bezogenes Konzept zur Auftragsorganisation sicherstellt, dass die angebotenen Leistungen über die gesamte Vertragslaufzeit in ihrer Güte aufrechterhalten werden können. Hierbei bewertet die Welterbestadt Quedlinburg das Konzept wie folgt (Darstellung der möglichen Punktzahlen):

Ziffer	Kriterium	Beschreibung des Kriteriums	maximale Punktzahl
1	Startup-Phase vor Reinigungsstart		70
1.1		Arbeitsgruppe	10
	1.1.1	Gibt es eine Arbeitsgruppe (AG), die den konkreten vorliegenden Auftrag vorbereitet	6
	1.1.2	Wenn ja: Benennen Sie die konkreten Mitarbeiter der AG sowie deren Funktion im Unternehmen	2
	1.1.3	Beschreiben Sie deren Aufgaben in der AG	2
1.2		Rekrutierung der Reinigungskräfte	20
	1.2.1	Beschreiben Sie Ihre Maßnahmen zur Personalbeschaffung	10
	1.2.2	Beschreiben Sie die Mindestanforderungen an die für den Auftrag vorgesehenen Reinigungskräfte	10
1.3		Auswahl von Maschinen und Material	10
	1.3.1	Beschreiben Sie Ihren Auswahlprozess unter Berücksichtigung der Objektgegebenheiten	5
	1.3.2	Beschreiben Sie Ihre Einräumplanung	5
1.4		Erstunterweisung	10
	1.4.1	Beschreiben Sie die geplante Erstunterweisung der für den Auftrag vorgesehenen Reinigungskräfte	5
	1.4.2	Beschreiben Sie die Qualifikation der Ausbilder	5
1.5		Dokumentation und Controlling	20
	1.5.1	Beschreiben Sie Ihre Maßnahmen und Arbeitsmittel zur Dokumentation der Ingangsetzungsmaßnahmen	10
	1.5.2	Beschreiben Sie Ihre Vorkehrungen zur Vermeidung von Zeitverzögerungen	10
2	Betreuung in der Startphase nach Reinigungsbeginn		60
2.1		Soll-Ist-Vergleich	15
	2.1.1	In welcher Form findet ein Soll-Ist-Vergleich zum geplanten Auftragsstart statt	15
2.2		Optimierungsmaßnahmen	15
	2.2.1	In welcher Form werden erkannte Optimierungsmöglichkeiten in der geforderten Leistungserbringung an den Auftraggeber übermittelt?	7,5

	2.2.2	Wie werden notwendige zu ergreifende Maßnahmen kommuniziert, damit die Unterhaltsreinigung ordnungsgemäß durchgeführt werden kann	7,5
2.3		Lösung Anlaufprobleme	15
	2.3.1	Welche Maßnahmen werden für die Startphase - über die Regelleistungen der Vertragslaufzeit hinaus - ergriffen, um Anlaufprobleme lösen zu können?	15
2.4		Schulungsplan mit Inhalt und Häufigkeit von Schulungen im ersten Vertragsjahr für	15
	2.4.1	Reinigungskräfte	9
	2.4.2	Vorarbeiter	3
	2.4.3	Objektleitung	3
3	Reinigungsorganisation		120
3.1		Maschinen und Materialien	20
	3.1.1	Stellen Sie qualitativ und quantitativ dar, welche Maschinen und welches Material Sie für die jeweiligen Reinigungslose konkret eingeplant haben (20).	20
3.2		Methoden zur Oberflächenvergütung	10
	3.2.1	Mit welchen Methoden werden die Pflegeprodukte aufgebracht und wie wird gewährleistet, dass die Oberflächenvergütung erhalten bleibt?	10
3.3		Reklamationsprozess	20
	3.3.1	Wie sieht Ihr Prozess nach Reklamationsmeldungen des Auftraggebers aus?	20
3.4		Erreichbarkeiten Objektleiter und Vorarbeiter	20
	3.4.1	Wie wird die Erreichbarkeit des Vorarbeiters sowie des Objektleiters gewährleistet?	20
3.5		Personalauswahl	30
	3.5.1	Welche Maßnahmen ergreifen Sie bei Personalausfall?	15
	3.5.2	Wie sind Sie auf Personalausfall vorbereitet?	15
3.6		Informationsflüsse	20
	3.6.1	Wie organisieren Sie den Informationsfluss zwischen Ihrem Leitungspersonal und den für den Reinigungsauftrag vorgesehenen Reinigungskräften?	20
4	QM-Konzept		200
4.1		Geplante Vorgehensweise	20
	4.1.1	Erläutern Sie Ihre geplante Vorgehensweise im anstehenden Reinigungsauftrag.	20
4.2		Qualitätsprüfungen	140

	4.2.1	Wie führen Sie Qualitätsprüfungen im Objekt des AG durch?	80
	4.2.2	Wie werden die Ergebnisse dokumentiert?	40
	4.2.3	Wie werden die Ergebnisse ausgewertet?	20
		Optimierungen Ergebnisqualität	10
4.3	4.3.1	Beschreiben Sie Ihre Optimierungsmaßnahmen, wenn Sie feststellen, dass die Vertragserfüllung nicht den Anforderungen an die vereinbarte Ergebnisqualität entspricht.	10
		Einsatz neuer Maschinen und Geräte	10
4.4	4.4.1	Welche neuen Geräte und Maschinen sollen im Objekt des AG dauerhaft eingesetzt werden?	10
		Schulungen der Reinigungskräfte	10
4.5	4.5.1	Wie häufig werden die im Auftrag eingesetzten Reinigungskräfte geschult?	5
	4.5.2	Beschreiben Sie Inhalte der Schulungen.	5
		Personalfluktuations	10
4.6	4.6.1	Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um die Personalfluktuations gering zu halten?	10
5	Umwelt- und Nachhaltigkeitskonzept		60
		Sicherstellung des Konzepts	10
5.1	5.1.1	Wie werden Sie den Einsatz umweltfreundlicher und nachhaltiger Reinigungsmittel im konkreten Auftrag sicherstellen?	10
		Umweltfreundlichkeit der Reinigungsprozesse	10
5.2	5.2.1	Welche umweltfreundlichen Reinigungsprozesse werden Sie im konkreten Auftrag aufsetzen?	10
		Sparsamkeit bei Wasser und Strom	5
5.3	5.3.1	Wie werden Sie den sparsamen Verbrauch von Wasser und Strom sicherstellen?	5
		Immissionen des Fuhrparks	5
5.4	5.4.1	Wie stellen Sie in Ihrem Fuhrparkmanagement möglichst niedrige Immissionen sicher?	5
		Nachhaltigkeitsprojekte	5
5.5	5.5.1	Welche eigenen Nachhaltigkeitsprojekte betreiben Sie?	5
		Reinigung/Recycling von Reinigungstextilien	5
5.6	5.6.1	Beschreiben Sie die Reinigung / das Recycling Ihrer eingesetzten Reinigungstextilien.	5
5.7		Hautschutz	5

	5.7.1	Wie stellen Sie den Hautschutz Ihrer eingesetzten Reinigungskräfte sicher?	5
5.8		Maßnahmen für ergonomische Arbeitsgeräte	5
	5.8.1	Beschreiben Sie Ihre Maßnahmen, um möglichst ergonomische Arbeitsgeräte zum Einsatz zu bringen.	5

Erläuterung zur Bewertung:

Der Auftraggeber möchte wissen, wie der Bieter den konkret anstehenden Auftrag plant und im Regelbetrieb auszuführen gedenkt. Insbesondere interessiert seine Vorgehensweise in Krisensituationen.

Daher wurde der fein abgestimmte Fragenkatalog entwickelt. Dabei entspricht die Be-punktung der Bedeutung der einzelnen Aspekte für den Auftraggeber. Ihm ist die explizite Beantwortung jeder einzelnen Frage wichtig. So reicht ihm allein das Beifügen von Unter-nnehmensbroschüren, etc. nicht.

Für eine transparente, nachvollziehbare Vergleichbarkeit der Bieterantworten ist es un-umgänglich, dass sich **jeder Bieter an die vorgegebene Fragestruktur** hält. Jeder Ant-wort ist die **zugehörige, dreistellige Fragennummer** zuzuordnen. Hält sich der Bieter nicht an die vorgegebene Fragestruktur, können seine Antworten nicht bepunktet werden.

Die maximal zu erreichende Punktzahl für die Beantwortung der einzelnen Fragen ent-nehmen Sie der oben dargestellten Tabelle. Die Bewertung der einzelnen Antworten er-folgt unter drei Aspekten. Vorhanden, schlüssig und überzeugend.

„Vorhanden“ bedeutet, dass die gestellte Frage explizit beantwortet wurde.

Für die vollständige Beantwortung der Frage erhält man 20% der zu erreichenden Punkt-zahl für diese Frage.

„Schlüssig“ bedeutet, dass die Antwort auf die konkrete Frage logisch ist. Eine logische Antwort muss aber nicht zwingend auch überzeugend sein.

Für die vollständige und schlüssige Beantwortung der Frage erhält man weitere 60% der zu erreichenden Punktzahl für diese Frage.

„Überzeugend“ bedeutet, die schlüssige Antwort überzeugt durch besondere weitere Merkmale, wie z.B. die Ausführlichkeit der Darstellung. Aber auch eine kurze Antwort kann überzeugend sein, wenn sie sich z.B. von den Antworten anderer Bieter besonders absetzt.

Für die vollständige und überzeugende Beantwortung der Frage erhält man weitere 20% der zu erreichenden Punktzahl für diese Frage.

In einem mathematischen Algorithmus werden 25 Punkte, analog 25% Gewichtung in der Vergabeentscheidung, für das beste angebotene Konzept vergeben. Die Bewertungs-punkte für die anderen Konzepte ergeben sich wie folgt: Bewertungspunkte = Punkte Konzept durch Punkte für das beste Konzept mal 25.