



1. Zuschlagskriterien Glasreinigung

Übersicht über die Zuschlagskriterien und deren Gewichtung:

Teil 2 (Glasreinigung)	
Kriterium	Gewichtung
Leistung	30 %
Preis	70 %

Glasreinigung (Glas- und Rahmenreinigung)

Es gelangen nur diejenigen Angebote in die Prüfung und Wertung, die alle Anforderungen nach diesen Vergabeunterlagen erfüllen. Zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes wird vom Auftraggeber die sogenannte UfAB-II-Methode eingesetzt. Für die Bewertung sind die Eintragungen in der **Anlage Angebotsvordruck** in Verbindung mit den Eintragungen in den Kalkulationsdateien maßgebend.

Beschreibung des Verfahrens zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebot

Der Zuschlag wird auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt. Das wirtschaftlichste Angebot ist das, welches die höchste Gesamtpunktzahl *Z* (vgl. Ziffer 1.3) erreicht. Bei der Wirtschaftlichkeitsprüfung berücksichtigt der Auftraggeber für die Zuschlagsentscheidung die nachstehenden Kriterien mit der jeweils angegebenen Gewichtung:

Hauptkriterium	Max. Punkte			Gewicht
1. Leistung	100			30 %
		Unterkriterien	Max. Punkte	
		1.1 Produktivstunden	100	
2. Preis				70 %

**1.1. Leistung**

Die Gesamtleistungspunktzahl für das Kriterium **Leistung** ist die Summe der erreichten Punkte aus dem Unterkriterium **1.1 Produktivstunden**. Maximal können 100 Punkte für das Kriterium Leistung erreicht werden.

Zuschlagskriterium 1.1 Produktivstunden (max. 100 Punkte)

Das Angebot mit den höchsten produktiven Jahresplanstunden erhält die maximale Punktzahl von 100 Punkten. Alle niedrigeren produktiven Jahresplanstunden werden mit den höchsten Jahresplanstunden ins Verhältnis gesetzt, in dem die produktiven Jahresplanstunden des jeweiligen Angebotes durch die höchsten produktiven Jahresplanstunden dividiert und mit der maximalen Punktzahl von 100 multipliziert wird. Die Punktzahl des jeweiligen Angebotes errechnet sich somit nach der Formel:

$$\text{Punktzahl} = \frac{\text{produktive Jahresplanstunden Angebot}}{\text{produktive Jahresplanstunden höchstes Angebot}} * 100$$

Es wird auf volle Zahlen gerundet. Dabei wird die kaufmännische Rundung angewendet, d.h. falls die Ziffer der ersten (danach wegfallenden) Dezimalstelle eine 0,1,2,3 oder 4 ist, wird abgerundet, ist die Ziffer eine 5,6,7,8 oder 9 wird aufgerundet.

Beispiel:

	Bieter A	Bieter B	Bieter C
1.1 Produktivstunden			
Anzahl der Produktivstunden gem. Angebot	110	90	130
Gesamtpunkte	85	69	100



1.2. Preis

Um das Kriterium **Preis** mit dem Kriterium **Leistung** vergleichbar zu machen, wird dieses wie folgt normiert: Der günstigste Angebotspreis A_{min} aller wertbaren Angebote wird durch den Angebotspreis A des zu wertenden Angebots dividiert und mit dem höchsten Wert der erreichten Leistungspunkte L_{max} aller wertbaren Angebote multipliziert.

Beispiel:

Folgende wertbaren Angebote liegen vor:

	Angebotspreis A	Leistungspunkte L
Bieter A	12.000 €	85
Bieter B	7.000 € (A_{min})	69
Bieter C	9.000 €	100 (L_{max})

Bieter B hat das Angebot mit dem geringsten Angebotspreis A_{min} (7.000 €)

Bieter C hat das Angebot mit den höchsten Leistungspunkten L_{max} (100)

Normierung der Preispunkte: $Preispunkte = A_{min} / A * L_{max}$

	Angebotspreis A	L_{max}	Preispunkte P
Bieter A	12.000 €	100	58
Bieter B	7.000 €	100	100
Bieter C	9.000 €	100	78



Gewichtung gem. Ziffer 1

Gewichtung von Leistungspunkten: $gewichtete\ Leistungspunkte = L / 100 * Gewicht$

	Leistungspunkte <i>L</i>	Gewicht	Gewichtete Leistungspunkte
Bieter A	85	30 %	26
Bieter B	69		21
Bieter C	100		30

Gewichtung von Preispunkten: $gewichtete\ Preispunkte = P / 100 * Gewicht$

	Preispunkte <i>P</i>	Gewicht	Gewichtete Preispunkte
Bieter A	58	70 %	41
Bieter B	100		70
Bieter C	78		55

1.3. Gesamtpunktzahl *Z*

Die Summe aus den gewichteten Leistungspunkten und dem gewichteten Preispunkten ergibt die zu Kennzahl *Z*:

Angebot	Gewichtete Leistungspunkte	Gewichtete Preispunkte	<i>Z</i>
Bieter A	26	41	67
Bieter B	21	70	91
Bieter C	30	55	85

Nach der hier dargestellten Musterauswertung erhält der **Bieter B** den Zuschlag.