

## Informationsmemorandum zum Vergabeverfahren

### Neues Kassensystem/Ticketing Wilhelma

Vergabe-Nr.: 0725\_2026\_01

## Inhaltsverzeichnis

1	Vorbemerkungen / Grundlegende Informationen.....	3
1.1.	Auftraggeber/Vergabestelle.....	3
1.2.	Die Wilhelma – Ist-Stand / Ausgangslage.....	3
1.3.	Die Aufgabenstellung .....	3
1.4.	Zielsetzungen.....	4
1.5.	Vergabeverfahren.....	5
1.5.1.	Art des Vergabeverfahrens.....	5
1.5.2.	Ablauf/Phasen des Verfahrens .....	5
	Phase 1: Teilnahmewettbewerb.....	5
	Phase 2.1: Erstangebote.....	6
	Phase 2.2: Bieterpräsentation / Verhandlungsrunde Erstangebote .....	6
	Phase 2.3: Überarbeitete Angebote.....	8
	Phase 2.4: Verhandlungsrunde überarbeitete Angebote .....	9
	Phase 2.5: Finale, bzw. endgültige Angebote.....	9
1.5.3.	Voraussichtlicher Zeitrahmen des Verfahrens .....	9
1.5.4.	e-Vergabeplattform.....	10
	Bearbeitungshinweise zur e-Vergabeplattform .....	10
1.5.5.	Keine Kostenerstattung .....	11
2	Teilnahmewettbewerb (Phase 1) .....	11
2.1.	Grundsätzliches .....	11
2.2.	Mindestanforderungen an die Bewerber.....	11
2.2.1.	Mindestumsatz.....	11
2.2.2.	Nachweis über das Bestehen einer Berufs- oder Betriebshaftpflichtversicherung .....	11
2.2.3.	Unternehmensbezogene Referenzen.....	12
2.3.	Bewertung der Referenzen .....	12
2.3.1.	Marktsegment .....	12
2.3.2.	Alter der Referenz .....	13
2.3.3.	Anwendungsfall der jeweiligen Referenz .....	13

2.4.	Einreichung des Teilnahmeantrags .....	14
2.4.1.	Einreichung und Abgabefrist .....	14
2.4.2.	Einzureichende Unterlagen .....	14
2.4.3.	Bewerber-/Bieter-/Arbeitsgemeinschaften .....	14
2.4.4.	Beteiligung von Nachunternehmern .....	15
2.4.5.	Nachforderung, Vervollständigung und Korrektur von Unterlagen .....	15
2.4.6.	Bewerberfragen .....	16
2.4.7.	Sprache .....	16
2.5.	Vorläufige/Informative Vergabeunterlagen .....	16
	Hinweise zu EVB-IT-Vertragsmustern .....	16
3	Angebotsphase (Phase 2) .....	17
3.1.	Wertung der Angebote / Zuschlagskriterien .....	17
3.1.1.	Preis (Bewertung der Projektgesamtkosten) .....	18
	Hinweise: .....	18
3.1.2.	Erfüllung der Anforderung an die Leistungsbeschreibung (Anforderungskatalog) .....	19
	Zwingende Funktionalitäten / Ausschlusskriterien .....	19
	Gewünschte Funktionen / Bewertungskriterien .....	19
3.1.3.	Konzepte .....	20
	Umsetzungskonzept zur Projektrealisierung .....	20
	Personalkonzept .....	21
	Bewertungsmaßstab der Konzepte .....	22
3.2.	Wertung bei Punktgleichheit .....	23

## 1 Vorbemerkungen / Grundlegende Informationen

### 1.1. Auftraggeber/Vergabestelle

Auftraggeber/Vergabestelle der ausgeschriebenen Leistungen ist:

**Wilhelma**

**Zoologisch-Botanischer Garten Stuttgart**

Wilhelma 13

70376 Stuttgart

### 1.2. Die Wilhelma – Ist-Stand / Ausgangslage

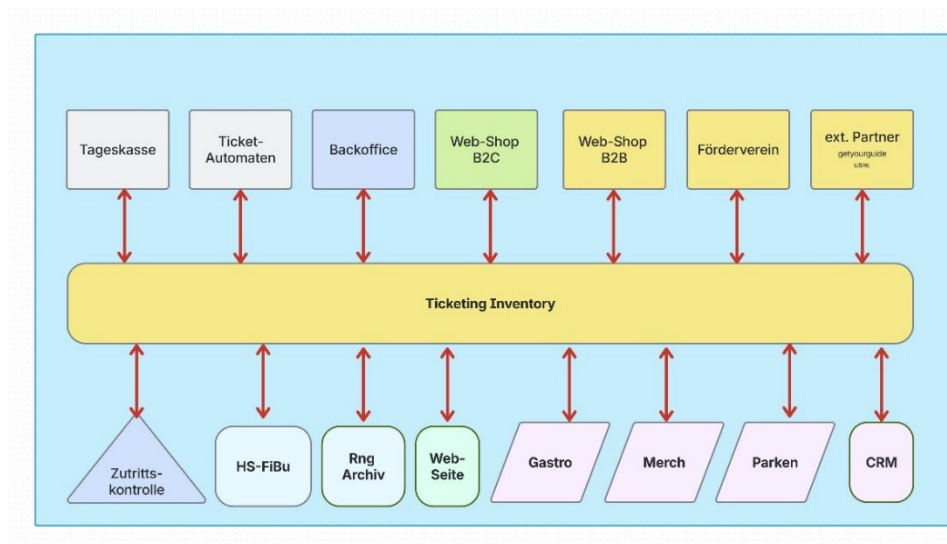
Die Wilhelma, Zoologisch-Botanischer Garten Stuttgart, hat rund 2 Millionen Besuchende pro Jahr. An Spitzentagen werden Besuchendenzahlen zwischen 15.000 und 20.000 erwartet. Wir erwarten in den kommenden Jahren ein stetig leichtes Wachstum an Besuchenden. Die Wilhelma hat an 365 Tagen im Jahr geöffnet.

Das sich derzeit in Betrieb befindliche Kassensystem erfüllt nicht mehr die zukünftig gewünschten Ansprüche. Die Wilhelma möchte deshalb zum Saisonstart im März 2027 ein neues Kassensystem inklusive neuem Online-Shop und Zutrittskontrolle einrichten. Die bisher verwendete Hardware soll komplett ausgetauscht werden. Es gibt einen Haupteingang mit derzeit 5 Registrierkassen, 8 Ticketautomaten (3 davon sind abgängig) und einer Zutrittskontrolle mit 2 Schwenktüren und 6 Drehkreuzen. Des Weiteren besteht ein Nebeneingang zwei Registrierkassen.

Die Wilhelma ist ein Betrieb des Landes Baden-Württemberg nach §26 LHO.

### 1.3. Die Aufgabenstellung

Die Wilhelma, Zoologisch-Botanischer Garten Stuttgart, plant die Erneuerung des aktuellen Vertriebssystems. Die Leistungsbeschreibung dokumentiert die funktionalen Anforderungen an das neue System.



Das zukünftige Ticketing unterstützt die Vertriebswege:

- Tageskassen
- Ticketautomaten
- Backoffice
- Web-Shop B2C
- Web-Shop B2B
- Förderverein
- Externe Partner (z.B. GetyourGuide)
- StuttCard / ErlebnisCard

Des Weiteren sind bei Projektstart folgende Anbindungen / Integrationen gefordert:

- Zutrittskontrolle
- Finanzbuchhaltung
- Web-Seite
- CRM

Zu einem späteren Zeitpunkt ist die optionale Anbindung / Integration gefordert für:

- Merchandise
- Gastronomie
- Parken

#### 1.4. Zielsetzungen

Mit dem neuen Ticketing verfolgt die Wilhelma folgende Ziele:

- Besuchendenorientierter Service
  - Die Kaufprozesse möglichst vorverlagern in den Web-Shop, d.h. die Kunden reisen bereits mit der gültigen Eintrittskarte an.
  - Langfristig ist die Integration der Shop-Funktionalität in die Web-Seite beabsichtigt. Hieraus ergibt sich ein optimales Käuferlebnis für den Kunden. Die Web-Seite macht den Besuchenden neugierig, informiert und begeistert ihn für die Produkte. Der Kunde bucht in diesem Moment, ohne die Seite zu verlassen.

Bei Start des neuen Systems wird zumindest eine klassische Shop-Anbindung vorausgesetzt.

Der Anbieter verpflichtet sich die angestrebte Shop-Integration innerhalb von 12 Monaten zu implementieren.

- Gleiches gilt für die Wilhelma-App. Auch dort soll der Kunde seine Tickets vorab mit minimalem Aufwand selektieren und buchen können.

Für diesen Vertriebsweg wird eine gesonderte vorselektierte Ticketauswahl präsentiert. Mögliche Zielsetzungen sind:

- Performanter Buchungsprozess
- Ggf. exklusives Produktangebot als Incentive für App-Nutzer
- Den Kauf vor Ort mit alternativen POS-Lösungen entzerren:
  - Ergonomische Automatenlösungen

- Optimierte Web-Shop-Seiten speziell für den Selfservice-Kauf vor Ort mit dem mobilen Device des Kunden.
  - Tageskassen mit ergonomischen und performanten Kauf-prozessen
- Hoher Durchsatz im Einlass mit der Möglichkeit der Skalierung bei Lastsituationen.
- Aufbau eines kundenorientierten Marketings.
  - Entanonymisierung der Kunden
    - Newsletter
    - Membership-Programme mit Incentives
    - Patenschaften
  - Einführung eines CRM-Systems
- Weitestgehend automatisiertes Ticketing in Zeiten mit geringer Lastsituation.

## **1.5. Vergabeverfahren**

### **1.5.1. Art des Vergabeverfahrens**

Das Vergabeverfahren wird als Verhandlungsverfahren mit vorangestelltem Teilnahmewettbewerb nach VgV (Vergabeverordnung) durchgeführt.

### **1.5.2. Ablauf/Phasen des Verfahrens**

Die Durchführung des Verfahrens erfolgt in mehreren aufeinanderfolgenden (Verhandlungs-)Phasen. Ziel ist es, die Anzahl der Angebote schrittweise zu reduzieren, um eine wettbewerbliche Verdichtung zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots zu erreichen.

Es ist geplant, das Verfahren in folgenden Phasen durchzuführen:

#### **Phase 1: Teilnahmewettbewerb**

Im Rahmen von Phase 1 werden interessierte Unternehmen öffentlich aufgerufen, am Teilnahmewettbewerb teilzunehmen und einen vollständigen Teilnahmeantrag einzureichen.

Auf Basis der eingereichten Unterlagen der Bewerber werden im Rahmen einer Eignungsprüfung geeignete Bewerber ermittelt, welche in einer zweiten Verfahrensphase eingeladen werden, ein Angebot einzureichen.

Gegenstand der Prüfung sind bewerberbezogene Ausschlussgründe nach §§ 123, 124 GWB sowie die in der Auftragsbekanntmachung und den Teilnahmeunterlagen benannten Eignungskriterien hinsichtlich der Fachkunde und Leistungsfähigkeit der Bewerber.

Sofern die Mindestanforderungen eingehalten wurden und keine Ausschlussgründe vorliegen, werden die 3 eingereichten Referenzen der Bewerber anhand des in Kap. 2.3 definierten Bewertungsschemas auf Basis eines Punktesystems bewertet. Es können maximal 27 Punkte je Referenz, d.h. insgesamt maximal 81 Punkte pro Bewerber erreicht werden.

Die Rangfolge der Bewerber wird wie folgt gebildet: Der Bewerber mit der höchsten über alle 3 Referenzen addierten Punktzahl erhält Rang 1, der mit der nächsthöchsten Punktzahl Rang 2 usw.

### **Vorgehen bei Punktgleichheit:**

Bei Punktgleichheit auf den letzten zur Phase 2 zuzulassenden Rängen wird zunächst die erreichte Gesamtpunktzahl für alle 3 eingereichten Referenzen der Bewerber hinsichtlich des Kriteriums „Marktsegment“ (Vgl. Kap. 2.3.1) zur Bewertung herangezogen.

Sollte sich danach erneut Punktgleichheit einstellen, wird die erreichte Gesamtpunktzahl für alle 3 eingereichten Referenzen der Bewerber hinsichtlich des Kriteriums „Alter der Referenz“ (Vgl. Kap. 2.3.2) zur Bewertung herangezogen.

### **Phase 2.1: Erstangebote**

Sofern genügend geeignete Bewerber zur Verfügung stehen, werden die im Rahmen des Teilnahmewettbewerbs ermittelten Bewerber auf den Rängen 1 bis 5 eingeladen, ein verbindliches Erstangebot einzureichen.

Der Auftraggeber behält sich vor, auch weiter auf diejenigen 4 bzw. 3 Bewerber zu reduzieren, die am Besten geeignet sind, wenn ein erheblicher Punktabstand zwischen dem 5.-platzierten Bewerber bzw. zwischen den 4.- und 5.-platzierten Bewerbern zu den ersten 3 bzw. 4 Bewerbern gemäß der im Teilnahmewettbewerb ermittelten Rangfolge besteht.

Die Frist zur Angebotsabgabe wird den Bietern im Aufforderungsschreiben zur Angebotsabgabe mitgeteilt. Der Auftraggeber behält sich eine einvernehmliche Verkürzung der Angebotsfrist in Abstimmung mit den Bewerbern, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden, vor.

Die vollständigen Vergabeunterlagen einschließlich der Bewertungsgrundlagen werden allen zur Angebotsabgabe aufgeforderten Bewerbern zeitgleich zur Verfügung gestellt.

Die zur Abgabe eines Erstangebotes aufgeforderten Bewerber werden dringend gebeten, die Vergabestelle unverzüglich zu informieren, sollten Sie sich gegen eine Angebotsabgabe entscheiden. Der Auftraggeber behält sich vor, in diesem Fall den nächstbesten Bewerber nachrücken zu lassen, also als Bietenden zuzulassen. Der nachrückende Bewerber erwirbt hierdurch keinen Anspruch auf Verlängerung der Erstangebotsfrist.

Auf Basis der eingereichten Erstangebote wird ein Gesamtranking der eingereichten Angebote gem. Kap. 3.1 „Wertung der Angebote“ ermittelt.

### **Phase 2.2: Bieterpräsentation / Verhandlungsrunde Erstangebote**

Auf Grundlage des im Rahmen von Phase 2.1 ermittelten Gesamtrankings werden im weiteren Verlauf die Bieter mit wertbaren und aussichtsreichen Erstangeboten (mindestens die drei bestplatzierten Bieter (Rang 1 bis 3), höchstens die 5 bestplatzierten Bieter (Rang 1 bis 5)) zur Teilnahme an den nachfolgenden Präsentations- und Verhandlungsterminen eingeladen.

Bieter mit nicht wertbaren und/oder nicht aussichtsreichen Erstangeboten haben keinen Anspruch auf Teilnahme an den nachfolgenden Präsentations- und Verhandlungsterminen. Nicht aussichtsreiche Angebote liegen aus Sicht der Vergabestelle vor, wenn im Rahmen des in Phase 2.1 ermittelten Gesamtrankings der Angebote erhebliche Punktabstände bei der erreichten Gesamtpunktzahl oder der erreichten Punktzahl in den Zuschlagskriterien „Preis“ und/oder „Erfüllung der Anforderung an die Leistungsbeschreibung“ zu den aussichtsreichen Angeboten der vorderen Ränge vorliegen.

Die Vergabestelle macht damit von ihrem Recht nach § 17 Abs. 12 VgV Gebrauch, die Anzahl der Angebote, über die weiterverhandelt wird, anhand der vorgegebenen Zuschlagskriterien zu verringern.

### **Rahmenbedingungen der Bieterpräsentation / Verhandlungsrunde Erstangebote**

Im Rahmen der ersten Verhandlungsrunde werden die Bieter mit wertbaren und aussichtsreichen Angeboten (s.o.) zu einer Bieterpräsentation / Verhandlungsrunde vor Ort in der Wilhelma eingeladen.

Die Einladungen zu den Bieterpräsentationen / Verhandlungsrunden erfolgen unter Wahrung einer angemessenen Frist. Dabei wird im Rahmen eines zügigen Ablaufs des Vergabeverfahrens auf die Verfügbarkeit der für das Projekt maßgeblichen Ansprechpersonen auf Seiten der Bieter nach Möglichkeit innerhalb des voraussichtlichen Zeitrahmens des Verfahrens gem. Kap. 1.5.3 Rücksicht genommen.

Die Bieterpräsentation erfolgt zunächst ausschließlich zur Evaluierung der eingereichten Angebotsunterlagen und ggfs. der Aufklärung der Angebotsinhalte. Es ist vorgesehen, dass die Bieterpräsentation nicht in die Angebotswertung einfließt und somit allein der Inhalt der im Rahmen der vorhergehenden Phase eingereichten Angebotsunterlagen für die Wertung maßgeblich ist.

Sollte sich im Rahmen der Bieterpräsentation jedoch herausstellen, dass einzelne zuschlagsrelevante Kriterien von den Angaben gem. der eingereichten Angebote abweichen, behält sich der Auftraggeber eine entsprechende Korrektur der Angebotswertung vor (z.B. bei Abweichungen der präsentierten Anwendungsfälle (Use-Cases, s.u.) zu den Inhalten der eingereichten Angebotsunterlagen etc.).

Im zeitlichen Zusammenhang mit der Bieterpräsentation findet bei Bedarf eine erste Verhandlungsrunde statt. Gegenstand der Verhandlungen können insbesondere die im Erstangebot dargestellten technischen Lösungen, Konzepte, die wirtschaftlichen Rahmendaten sowie die vertraglichen Rahmenbedingungen sein. Die Verhandlungen erfolgen unter Beachtung der vergaberechtlichen Grundsätze, insbesondere der Gleichbehandlung und Transparenz.

Der Auftraggeber weist in diesem Zusammenhang ausdrücklich darauf hin, dass eine „Verbesserung“ des Angebots allein durch eine Verhandlung nicht möglich ist. Hierzu wird der Bieter bei Bedarf vom Auftraggeber aufgefordert, ein verbessertes, schriftliches Angebot über die Vergabeplattform einzureichen.

Für die Bieterpräsentation / Verhandlungsrunde Erstangebote gelten folgende Rahmenbedingungen:

1. Pro Bieter ist ein Zeitfenster von 150 Minuten vorgesehen.
2. Vor Ort ist folgende Infrastruktur gegeben:
  - a. Strom-Anschlüsse
  - b. Internet per W-Lan
  - c. Beamer
  - d. Ebenerdiger Zugang
3. Es wird erwartet, dass die wesentlichen Hardware-Komponenten physisch dargestellt und erklärt werden:
  - a. Drehkreuz mit Kontrolleinheit
  - b. Handheld
  - c. Kasse
  - d. Automat

Die Agenda der Präsentation ist wie folgt geplant:

- |  |         |
|--|---------|
| 1. Begrüßung, Vorstellung der Personen   | 10 Min  |
| 2. Präsentation des Bieters mit den Inhalten:  | 110 Min |
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Unternehmensvorstellung</li><li>- Darstellung der angebotenen Lösung</li><li>- Qualifikation des Projektteams (Projektleiter und Stellvertreter). Diese sollten möglichst beim Vor-Ort-Termin anwesend sein.</li><li>- Konzeptionelle Herangehensweise im Sinne der Erfüllung der Leistungsbeschreibung</li><li>- Umsetzungskonzept zur Projektrealisierung</li><li>- Personalkonzept</li><li>- Erklärung der Hardware-Komponenten</li><li>- Vorstellung der angebotenen Lösung anhand definierter Anwendungsszenarien, die wesentliche Use-Cases der Wilhelma im Tagesgeschäft beinhalten. Die detaillierten Vorgaben für diese Use-Cases erhält der Anbieter mit einem Vorlauf von ca. 7 Kalendertagen zum Präsentationstermin. Geplant sind ca. 10 Anwendungsfälle.</li></ul> |         |
| 3. Fragen zu den Präsentationen / Verhandlungen zu Erstangeboten   | 30 Min  |

### Phase 2.3: Überarbeitete Angebote

Auf Grundlage der Bieterpräsentation / Verhandlungsrunde der Erstangebote bzw. des evtl. korrigierten, im Rahmen von Phase 2.1 ermittelten Gesamtrankings werden im weiteren Verlauf die Bieter mit wertbaren und aussichtsreichen Erstangeboten (mindestens die drei bestplatzierten Bieter (Rang 1 bis 3), höchstens die 5 bestplatzierten Bieter (Rang 1 bis 5)) vom Auftraggeber über die Vergabeplattform zur Abgabe verbindlicher überarbeiteter Angebote eingeladen.

Bieter mit nicht wertbaren und/oder nicht aussichtsreichen Erstangeboten haben keinen Anspruch auf Einreichung überarbeiteter Angebote. Nicht aussichtsreiche Angebote liegen aus Sicht der Vergabestelle vor, wenn im Rahmen des evtl. korrigierten, in Phase 2.1 ermittelten Gesamtrankings der Angebote erhebliche Punktabstände bei der erreichten Gesamtpunktzahl oder der erreichten Punktzahl in den Zuschlagskriterien „Preis“ und/oder „Erfüllung der Anforderung an die Leistungsbeschreibung“ zu den aussichtsreichen Angeboten der vorderen Ränge vorliegen.

Die Vergabestelle macht damit von ihrem Recht nach § 17 Abs. 12 VgV Gebrauch, die Anzahl der Angebote, über die weiterverhandelt wird, anhand der vorgegebenen Zuschlagskriterien zu verringern.

Der Auftraggeber behält sich hierbei vor, Konkretisierungen bzw. Änderungen der Vergabeunterlagen gegenüber den Vergabeunterlagen zur Einreichung der Erstangebote vorzunehmen.

Die Frist zur Abgabe der überarbeiteten Angebote wird den Bietern im Aufforderungsschreiben zur Angebotsabgabe mitgeteilt. Der Auftraggeber behält sich eine einvernehmliche Verkürzung der Angebotsfrist in Abstimmung mit den Bietern, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden, vor.

Auf Basis der eingereichten überarbeiteten Angebote wird ein Gesamtranking gem. Kap. 3.1 „Wertung der Angebote“ ermittelt.



#### Phase 2.4: Verhandlungsrunde überarbeitete Angebote

Auf Grundlage des im Rahmen von Phase 2.3 ermittelten Gesamtrankings werden bei Bedarf die drei bestplatzierten Bieter (Rang 1 bis 3) zur Teilnahme an einer weiteren Verhandlungsrunde eingeladen.

Der Auftraggeber behält sich vor, diese Verhandlungsrunde ganz oder teilweise unter Nutzung elektronischer Kommunikationsmittel (z. B. Web-Konferenzsysteme) durchzuführen. Die Durchführung erfolgt in diesem Fall unter Beachtung des Gleichbehandlungsgrundsatzes.

#### Phase 2.5: Finale, bzw. endgültige Angebote

Bei Bedarf fordert die Vergabestelle die verbliebenen Bieter zur Abgabe eines verbindlichen finalen, bzw. endgültigen Angebots auf.

Der Auftraggeber behält sich hierbei vor, Konkretisierungen bzw. Änderungen der Vergabeunterlagen gegenüber den vorhergehenden Vergabeunterlagen vorzunehmen.

Die Frist zur Abgabe der finalen bzw. endgültigen Angebote wird den Bietern im Aufforderungsschreiben zur Angebotsabgabe mitgeteilt. Der Auftraggeber behält sich eine einvernehmliche Verkürzung der Angebotsfrist in Abstimmung mit den Bietern, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden, vor.

Der Zuschlag erfolgt auf das Angebot, das unter Berücksichtigung aller bekannt gemachten Zuschlagskriterien als wirtschaftlichstes Angebot gewertet wird.

#### 1.5.3. Voraussichtlicher Zeitrahmen des Verfahrens

Phase Nr.	Phase	Voraussichtlicher Zeitrahmen
1	Teilnahmewettbewerb	Deadline für Bewerberfragen: 29.05.2026 Abgabefrist Teilnahmeanträge: 08.06.2026
2	Angebotsphase	
2.1	Erstangebote	Aufforderung zur Einreichung Erstangebote: voraussichtlich KW 26-27/2026 Abgabefrist Erstangebote voraussichtlich KW 30-31/2026
2.2	Bieterpräsentation / Verhandlungsrunde Erstangebote	voraussichtlich KW 33/2026 bis KW 34/2026
2.3	Überarbeitete Angebote	voraussichtlich KW 34/2026 bis KW 35/2026
2.4	evtl. Verhandlungsrunde überarbeitete Angebote	bei Bedarf voraussichtlich KW 36/2026
2.5	evtl. Finale, bzw. endgültige Angebote	bei Bedarf voraussichtlich KW 36/2026
	Auftragserteilung	Voraussichtlich bis spätestens KW 39/2026

Der Auftraggeber behält sich vor, das Vergabeverfahren nach jeder der o.g. Teilphasen 2.1-2.5 (inkl. nach Abgabe der Erstangebote) per Zuschlag auf das zu dem jeweiligen Zeitpunkt aktuell vorliegende wirtschaftlichste Angebot zu erteilen ohne in weitere Verhandlungen einzutreten bzw. weitere überarbeitete oder finale Angebote anzufordern.

Der Auftraggeber behält sich weiterhin vor, weitere Verhandlungsrunden durchzuführen, sofern dies zur vertieften Klärung technischer oder wirtschaftlicher Aspekte erforderlich ist.

Es wird nochmals darauf hingewiesen, dass die Vergabestelle die Zahl der verbleibenden Bieter im Verlauf des Verfahrens auf Grundlage der definierten Zuschlagskriterien reduzieren kann. Das Gesamtranking ergibt sich aus der fortlaufenden Bewertung der jeweils aktuell vorliegenden Angebotsfassung und bestimmt die endgültige Zuschlagsreihenfolge.

#### **1.5.4. e-Vergabeplattform**

Sämtliche Kommunikation im Vergabeverfahren sowie die Einreichung der Teilnahmeanträge und Angebote haben grundsätzlich auf elektronischem Wege über die elektronische Vergabeplattform zu erfolgen. Eine Übermittlung in Papierform oder auf anderem analogem Weg ist ausgeschlossen.

Sollten sich aus Sicht der Bewerber bzw. Bieter Nachfragen ergeben, sind diese ausschließlich über die Vergabeplattform einzureichen. Eingegangene Fragen von allgemeiner Bedeutung zum laufenden Verfahren und die zugehörigen Antworten werden auf der Vergabeplattform zur Einsichtnahme zur Verfügung gestellt. Die Bewerber bzw. Bieter sind verpflichtet, sich eigenständig und regelmäßig über den jeweiligen aktuellen Verfahrensstand auf der Vergabeplattform zu informieren und die dort eingestellten Informationen zu berücksichtigen.

Ein Verstoß gegen die Vorgaben zur Form oder zur elektronischen Übermittlung kann gemäß § 57 VgV zum Ausschluss des Angebots führen.

#### **Bearbeitungshinweise zur e-Vergabeplattform**

- Die evtl. erforderliche einmalige Registrierung sowie die Teilnahme am Vergabeverfahren über die elektronische Vergabeplattform ist kostenfrei.
- Die Abgabe von Teilnahmeanträgen und Angeboten ist dergestalt konzipiert, dass diese vollständig in elektronischer Form durchgeführt werden kann. In der Regel ist es nicht erforderlich, Dokumente auszudrucken, händisch auszufüllen/zu unterschreiben und wieder einzuscannen, um sie den Unterlagen beizufügen.
- Anleitungen/Dokumentationen zur elektronischen Angebotsabgabe erhalten Sie unter folgendem Link:  
<https://support.cosinex.de/unternehmen/pages/viewpage.action?pageId=94797826>
- Dokumente, die sich im Ordner „vom\_unternehmen\_auszufuellende\_dokumente“ befinden, können lokal abgespeichert und bearbeitet werden. Nach abschließender Bearbeitung können diese auch über den Ordner „Unternehmensdokumente“ einem Angebot oder Teilnahmeantrag hinzugefügt werden, falls ein erneutes Hochladen in den Ordner „Ausgefüllte\_Dokumente“ nicht möglich sein sollte.
- Beim Ausfüllen von Leistungsverzeichnissen bzw. Preisblättern im Excel-Format kann es in Einzelfällen zu Problemen führen, wenn bspw. Preise aus dritten Programmen (z.B. Kalkulationsprogramme) per Kopierfunktion („[STRG-c] - [STRG-v]“) in das Excel-Leistungsverzeichnis eingefügt werden. Vereinzelt wurde davon berichtet, dass danach keine Änderungen mehr an den einkopierten Preisen vorgenommen werden konnten. Daher wird empfohlen, Preise in Excel-Leistungsverzeichnisse - wenn möglich - lieber „händisch“ einzutragen.
- Bitte beachten Sie auch die Informationen zur e-Vergabe sowie den Leitfaden für Bieter zur Angebotsabgabe, welche den Vergabeunterlagen beigelegt sind.

### 1.5.5. Keine Kostenerstattung

Eine Kostenerstattung für die Teilnahme am Vergabeverfahren, insbesondere für Angebotserstellungen und Teilnahmen an Bieterpräsentationen, Bietergesprächen etc. erfolgt nicht.

## 2 Teilnahmewettbewerb (Phase 1)

### 2.1. Grundsätzliches

Der Auftraggeber behält sich vor, Eigenerklärungen durch entsprechende Nachweise belegen zu lassen.

### 2.2. Mindestanforderungen an die Bewerber

Bzgl. der Anforderungen an die Bewerber ist grundsätzlich der Text der Auftragsbekanntmachung maßgeblich.

Darüber hinaus werden in den folgenden Kapiteln weitergehende Erläuterungen zu einigen der Anforderungen dargestellt.

#### 2.2.1. Mindestumsatz

Der Bewerber weist für die letzten drei Jahre jeweils folgenden Mindestumsatz (pro Jahr, nicht lediglich im Durchschnitt) für Leistungen, die mit der zu vergebenden Leistung vergleichbar sind (Projekte in den Marktsegmenten gem. Kapitel 2.3.1) nach:

**700.000 EUR/Jahr**

Die Umsätze sind zunächst in Formular 124\_LD\_Eigenerklärung\_Eignung einzutragen. Akzeptiert wird auch die Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) oder der Abruf aus einem Präqualifikationsregister, soweit die geforderten Angaben enthalten sind.

Der Auftraggeber behält sich vor, Eigenerklärungen durch entsprechende Nachweise belegen zu lassen.

#### 2.2.2. Nachweis über das Bestehen einer Berufs- oder Betriebshaftpflichtversicherung

Nachweis über das Bestehen einer Berufs- oder Betriebshaftpflichtversicherung bei einem in der Europäischen Union zugelassenen Haftpflichtversicherer, die für die Dauer des verfahrensgegenständlichen Auftrags aufrechterhalten wird, und Erklärung darüber, dass für den Auftrag **Deckungssummen für Personenschäden in Höhe von 5,0 Mio. EUR und für Sach-/Vermögensschäden in Höhe von 3,0 Mio. EUR** bestehen werden, wobei die Maximierung der Schadensregulierung im Jahr mindestens das 2-fache der geforderten Deckungssummen betragen muss.

Alternativ kann eine Erklärung abgegeben werden, dass im Auftragsfall eine entsprechende Versicherung abgeschlossen wird in Verbindung mit einer Bescheinigung eines Versicherers, dass eine entsprechende Versicherung in der vorgenannten Höhe abgeschlossen werden kann.

### 2.2.3. Unternehmensbezogene Referenzen

Der Bewerber weist 3 mit dem Vergabegegenstand vergleichbare und erfolgreich fertiggestellte Referenzprojekte in den letzten 5 Jahren nach.

Folgende weitere Mindestanforderungen müssen bzgl. der nachgewiesenen Referenzen erfüllt sein:

- Mindestens zwei der drei benannten Referenzen müssen in den Marktsegmenten Zoologische Einrichtungen, Freizeitparks, Gartenschauen / Botanische Einrichtungen, Event-Veranstalter, Kulturstätten oder Museen / Science-Center erbracht worden sein (s.u.).
- Besuchervolumina: mind. 800.000 Besuchende / Jahr für mindestens eine der drei benannten Referenzen
- Peak-Last bzgl. Zutritte / Tag mind. 15.000 für mindestens eine der drei benannten Referenzen
- Peak-Last bzgl. Verkaufte Tickets / Std. mind. 8.000 für mindestens eine der drei benannten Referenzen

Die Referenzprojekte sind im vollständig auszufüllenden Formblatt „Referenzangaben\_Bewerber“ einzutragen.

Der Auftraggeber behält sich vor, die Angaben zu eingereichten Referenzen durch Nachfrage bei den als Referenz genannten Auftraggebern zu überprüfen. Nicht überprüfbare Referenzen werden nicht berücksichtigt.

### 2.3. Bewertung der Referenzen

Sofern die Mindestanforderungen eingehalten wurden und keine Ausschlussgründe vorliegen, werden die 3 eingereichten Referenzen der Bewerber anhand des nachfolgend definierten Bewertungsschemas auf Basis eines Punktesystems bewertet. Es können maximal 27 (siehe unten) Punkte je Referenz, d.h. insgesamt maximal 81 Punkte pro Bewerber erreicht werden.

Die Rangfolge der Bewerber wird wie folgt gebildet: Der Bewerber mit der höchsten über alle 3 Referenzen addierten Punktzahl erhält Rang 1, der mit der nächsthöchsten Punktzahl Rang 2 usw.

#### 2.3.1. Marktsegment

Gefordert sind 3 Referenzen mit vergleichbaren Ticketing-Lösungen (siehe Kapitel 1.3 Die Aufgabenstellung) in folgenden Marktsegmenten:

Marktsegment	Gewichtung (Punkte)
Zoologische Einrichtungen	5
Freizeitparks	5
Gartenschauen / Botanische Einrichtungen	3
Event-Veranstalter	3
Kulturstätten	2
Museen / Science-Center	2
Sonstige	0

Maximal erreichbare Punkte pro Referenz: 5

### 2.3.2. Alter der Referenz

Die Umsetzung / Abnahme der Referenzprojekte, bzw. die Implementierung nennenswerter Upgrades (Auftragsvolumen > 75 Tsd Euro) muss innerhalb der letzten 5 Jahre erfolgt sein.

Bewertung:

Alter der Referenz	Gewichtung (Punkte)
< 1 Jahr	4
< 2 Jahre	3
< 3 Jahre	2
< 5 Jahre	1

Maximal erreichbare Punkte pro Referenz: 4

### 2.3.3. Anwendungsfall der jeweiligen Referenz

Mit den Referenzen werden folgende Anwendungsfälle nachgewiesen, d.h. ein Anwendungsfall ist in mindestens einer der aufgeführten Referenzen implementiert:

Anwendungsfall der jeweiligen Referenz	Gewichtung (Punkte)
Tageskassen	3
Verkauf per Automaten	2
Web-Shop B2C	2
Web-Shop B2B	2
Anbindung externer Vertriebspartner, z.B. GetYourGuide, StuttCard etc.	1
Administration / Verkauf Führungen inkl. Termin- und Ressourcen-Verwaltung	2
Anbindung Förderverein	1
Zutrittskontrolle	3
Schnittstelle Finanzbuchhaltung	2

Maximal erreichbare Punkte pro Referenz: 18

## 2.4. Einreichung des Teilnahmeantrags

### 2.4.1. Einreichung und Abgabefrist

Die vollständig ausgefüllten Teilnahmeanträge inklusive Anlagen sind spätestens bis zum

- **Montag, den 08.06.2026 um 14:00 Uhr**

über die Vergabepattform einzureichen. Bis zum Ablauf dieser Frist kann ein abgegebener Teilnahmeantrag geändert, berichtigt oder zurückgenommen werden.

Nach diesem Zeitpunkt eingehende Teilnahmeanträge sind verspätet und werden nicht mehr berücksichtigt.

### 2.4.2. Einzureichende Unterlagen

Folgende vollständig ausgefüllte Formulare und Unterlagen sind zur Beteiligung am Teilnahmewettbewerb zwingend einzureichen:

- Formular Teilnahmeantrag
- Formular Referenzangaben\_Bewerber
- Formular 124\_LD. Akzeptiert wird alternativ auch die Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) oder der Abruf aus einem Präqualifikationsregister, soweit die geforderten Angaben enthalten sind.
- Formular Eigenerklärung\_VO\_2022\_576
- Nachweis über den Eintrag in das Berufs- oder Handelsregister (nicht älter als 6 Monate) sofern vorhanden - nach Maßgabe der Rechtsvorschriften des Landes der Gemeinschaft oder Vertragsstaats des EWR-Abkommens, in dem das Unternehmen ansässig ist. Alternativ ein Nachweis der Gewerbeanmeldung/Gewerbebestätigung.
- Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes bzw. Bescheinigung in Steuersachen, jeweils nicht älter als 6 Monate
- Nachweis über das Bestehen einer Haftpflichtversicherung mit den unter "Mindestanforderungen" (vgl. Kap. 2.2) angegebenen Deckungssummen. Es ist ausreichend, wenn die Versicherung im Falle einer Auftragserteilung abgeschlossen wird. In diesem Fall, oder wenn die derzeit bestehende Versicherung die geforderten Deckungssummen nicht aufweist, genügt die Vorlage einer rechtsverbindlichen schriftlichen Bestätigung der Versicherung, dass der Bieter/Bewerber im Fall des Zuschlags vor Vertragsbeginn eine Versicherung abschließen kann, die den Mindestdeckungssummen genügt. - jeweils nicht älter als 6 Monate.

### 2.4.3. Bewerber-/Bieter-/Arbeitsgemeinschaften

Für jedes Mitglied der Bewerbergemeinschaft sind sämtliche Eigenerklärungen und Nachweise vorzulegen, die auch von einem Einzelbewerber verlangt werden. Die Nachweise und Eigenerklärungen sind vollständig und für jedes Mitglied der Bewerbergemeinschaft einzureichen. Die Anforderungen gelten einheitlich für alle Mitglieder und sind kumulativ zu erfüllen, soweit in den Teilnahmebedingungen nichts Abweichendes geregelt ist.

**Bei Bewerber-, bzw. Bieter-/Arbeitsgemeinschaften** sind zusätzlich folgende vollständig ausgefüllte Unterlagen einzureichen:

- Formular 234\_Erkl\_BiGe\_ArGe

#### **2.4.4. Beteiligung von Nachunternehmern**

Soll die Leistung (teilweise) durch Nachunternehmen erbracht werden, ist dies mit dem Teilnahmeantrag offen zu legen.

Der Bewerber bleibt als Generalunternehmer für die Erfüllung des gesamten Vertrages verantwortlich.

Die Eignung muss auch unter Einbeziehung der Nachunternehmen gewährleistet sein.

Eine spätere Angebotsabgabe mit Abweichungen gegenüber den im Teilnahmeantrag benannten Nachunternehmen führt zum Ausschluss des Angebotes.

**Bei vorgesehenen Nachunternehmerleistungen** sind zusätzlich folgende vollständig ausgefüllte Unterlagen einzureichen:

- Formular 235\_Erkl\_NU
- Formular 124\_LD für jedes Nachunternehmen. Akzeptiert wird alternativ auch die Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) oder der Abruf aus einem Präqualifikationsregister, soweit die geforderten Angaben enthalten sind.

**Bei vorgesehenen Nachunternehmerleistungen mit Eignungsleihe** sind zusätzlich folgende vollständig ausgefüllte Unterlagen einzureichen:

- Formular 235\_Erkl\_NU
- Formular 236\_Verpfl\_Erkl\_NU
- Formular 124\_LD für jedes Nachunternehmen. Akzeptiert wird alternativ auch die Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) oder der Abruf aus einem Präqualifikationsregister, soweit die geforderten Angaben enthalten sind.
- Formular Referenzangaben\_Bewerber des Nachunternehmens, sofern sich die Eignungsleihe auf eine/mehrere Referenz/en des Nachunternehmens bezieht.

#### **2.4.5. Nachforderung, Vervollständigung und Korrektur von Unterlagen**

Die Vergabestelle behält sich vor, Bewerber bis zum Abschluss der Auswertung der Teilnahmeanträge aufzufordern, unvollständige, fehlende oder fehlerhafte Erklärungen, Nachweise oder sonstige Unterlagen innerhalb einer angemessenen Frist nachzureichen, zu vervollständigen oder zu korrigieren.

Werden die geforderten Unterlagen nicht fristgerecht vollständig vorgelegt, führt dies zum Ausschluss des Teilnahmeantrags.

Ein Anspruch auf Nachforderung, Vervollständigung und Korrektur von Unterlagen besteht nicht.

#### 2.4.6. Bewerberfragen

Die Bewerber werden gebeten, Fragen und Hinweise zum Teilnahmewettbewerb bis spätestens zum

- **29.05.2026**

über die Vergabeplattform einzureichen.

Der Auftraggeber behält sich vor, Fragen, welche keinen direkten Bezug zum Teilnahmewettbewerb haben, erst im Zuge der Aufforderung zur Angebotsabgabe zu beantworten, sofern diese hierfür eine Relevanz besitzen.

#### 2.4.7. Sprache

Die Bewerbung ist in deutscher Sprache abzufassen. Die Kommunikation im gesamten Projekt erfolgt in deutscher Sprache.

### 2.5. Vorläufige/Informative Vergabeunterlagen

Um den Bewerbern möglichst die relevanten Informationen bereitzustellen, die für die Entscheidung über die Verfahrensteilnahme erforderlich sind, befindet sich im Ordner „Sonstiges“ der Vergabeunterlagen das Verzeichnis **VORABZUG\_Vergabeunterlagen\_INFORMATIV.zip**.

In diesem Verzeichnis befinden sich die relevantesten Vergabeunterlagen als Vorabzug zum derzeitigen Arbeitsstand zur Information.

**Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die informativen Unterlagen noch nicht abschließende Arbeitsstände widerspiegeln, bzw. teilweise noch nicht ausgefüllte bzw. noch nicht vollständig ausgefüllte Musterformulare beinhalten, deren Inhalte im Laufe des weiteren Verfahrens entsprechend angepasst, bzw. vervollständigt werden.**

Die dort enthaltenen Unterlagen dienen lediglich der Vorinformation und sind im Rahmen des Teilnahmewettbewerbes **nicht zu bearbeiten, bzw. einzureichen.**

Der Auftraggeber behält sich vor, die als Vorabzug eingestellten Vergabeunterlagen im Rahmen der Angebotsaufforderung(en) nochmals entsprechend anzupassen.

Die Vergabeunterlagen müssen daher erst in der zweiten Phase des Verfahrens verpflichtet gesichtet werden.

Die dann aktuell maßgeblichen vollständigen Vergabeunterlagen einschließlich der Bewertungsgrundlagen werden allen zur Angebotsabgabe aufgeforderten Bewerbern im Rahmen der Einladung zur Angebotsabgabe jeweils zeitgleich zur Verfügung gestellt.

#### Hinweise zu EVB-IT-Vertragsmustern

Es ist vorgesehen, die Bedingungen der EVB-IT (Ergänzende Vertragsbedingungen für die Beschaffung von IT-Leistungen) mit Auftragserteilung zum Vertragsbestandteil zu erklären.

Dazu werden den informativen Vergabeunterlagen die voraussichtlich zu verwendenden Musterformulare zur Vorinformation beigelegt. Diese stehen unter dem Vorbehalt entsprechender projektspezifischer Anpassungen im Laufe des Verfahrens.



Die entsprechend projektspezifisch vorbereiteten relevanten EVB-IT-Mustervorlagen werden den zur Angebotsabgabe aufgeforderten Bewerbern im Rahmen der Einladung zur Angebotsabgabe dann ebenfalls jeweils zeitgleich zur Verfügung gestellt.

Deren Inhalte und projektspezifische Anpassungen können durch den Auftraggeber zum Gegenstand der Vergabeverhandlungen gemacht werden.

Weitere Vertragsmuster und Unterlagen der EVB-IT (Ergänzende Vertragsbedingungen für die Beschaffung von IT-Leistungen) können unter folgendem Link eingesehen werden, falls sich im Laufe des Verfahrens herausstellt, dass ggfs. abweichende Vertragsmuster gegenüber den zur Vorinformation zur Verfügung gestellten Mustern Verwendung finden sollen:

[https://www.digitale-verwaltung.de/Web/DV/DE/aktuelles-service/it-einkauf/evb-it-und-bvb/aktuelle\\_evb-it-node.html](https://www.digitale-verwaltung.de/Web/DV/DE/aktuelles-service/it-einkauf/evb-it-und-bvb/aktuelle_evb-it-node.html)

### 3 Angebotsphase (Phase 2)

#### 3.1. Wertung der Angebote / Zuschlagskriterien

Der Zuschlag wird auf das wirtschaftlich günstigste Angebot erteilt.

Das wirtschaftlich günstigste Angebot wird anhand folgender Zuschlagskriterien, die nachfolgend näher erläutert werden, ermittelt:

	Kriterium	Gewichtung in Prozent
1	Preis	40
2	Erfüllung der Anforderung an die Leistungsbeschreibung (Anforderungskatalog)	40
3	Konzepte	20
3.1	- davon Umsetzungskonzept zur Projektrealisierung	10
3.2	- davon Personalkonzept	10
<b>GESAMT</b>		<b>100</b>

Ermittlung der Gesamtpunktezah für jedes Angebot:

Für jedes Kriterium wird eine Punktezah durch Multiplikation des Prozentsatzes der Gewichtung des Zuschlagskriteriums mit den im Rahmen der Angebotswertung für das jeweilige Angebot festgelegten Wertungspunkten (max. 10 Punkte pro Kriterium) ermittelt.

Die Gesamtpunktzah aller Kriterien eines Angebotes entscheidet über die Rangfolge.

Siehe hierzu auch Anlage **227\_Zuschlagskriterien.pdf**, sowie Anlage **Wertungsmatrix\_V0\_260506\_Beispiel\_Gesamt.pdf** als beispielhafte Darstellung.

### 3.1.1. Preis (Bewertung der Projektgesamtkosten)

Im Rahmen der preislichen Bewertung erhält der Bieter mit dem günstigsten Angebotspreis (Summe der angebotenen Entgelte „Gesamtkosten des Projektes inkl. Optionale Leistungen inkl. USt.“ gem. Preisblatt) die höchste Punktzahl.

Für die Angebotswertung wird der Preis wie folgt in eine Punkteskala von 0 bis 10 Punkte normiert:

- 10 Punkte erhält das Angebot mit dem niedrigsten Preis (Wertungssumme)
- 0 Punkte erhält ein fiktives Angebot mit dem 2-fachen des niedrigsten Preises. Alle Angebote darüber erhalten ebenfalls 0 Punkte.

Die Punktebewertung für die dazwischen liegenden Preise erfolgt über eine lineare Interpolation mit bis zu drei Stellen nach dem Komma.

#### Beispiel:

Bieter	1	2	3	4
Gesamtsumme gemäß Preisblatt	595.000 €	654.500 €	1.190.000 €	1.487.500 €
Erreichte Punkte	10,000 Punkte	9,000 Punkte	0,000 Punkte	0,000 Punkte

#### Hinweise:

- Bei Angeboten von Bietern mit Sitz in anderen Ländern bzw. EU-Mitgliedstaaten wird im Falle der Anwendung des Reverse-Charge-Verfahrens die Umsatzsteuer dem Netto-Angebotspreis im Rahmen der Angebotswertung entsprechend hinzugerechnet.
- Im Fall ungewöhnlich niedriger oder hoher Angebote behält sich der Auftraggeber vor, eine entsprechende Plausibilitätsprüfung vorzunehmen.
- Es ist vorgesehen, für regelmäßig wiederkehrende jährliche Leistungen nach Abnahme des Gesamtsystems (z.B. für Wartung Soft- und Hardware, Hosting, sonstige jährliche Kosten) eine **Preisanpassungsklausel** zu vereinbaren. Der Auftraggeber behält sich vor, diese im Verlauf des Verfahrens, bzw. mit Aufforderung zur Angebotseinreichung in den Vergabeunterlagen näher zu spezifizieren. Daher ist vorgesehen, die Einheitspreise für diese entsprechenden Leistungen gem. Preisblatt verbindlich, aber vorbehaltlich der Preisanpassungsklausel zu vereinbaren.

### 3.1.2. Erfüllung der Anforderung an die Leistungsbeschreibung (Anforderungskatalog)

Die Leistungsbeschreibung dokumentiert folgende Arten der Anforderungen:

#### Zwingende Funktionalitäten / Ausschlusskriterien

Hier ist gefordert, dass die Lösung des Anbieters die beschriebenen Anwendungsfälle vollständig erfüllt. D.h. sie müssen vom Anbieter geleistet werden.

Es wird akzeptiert, wenn der Anwender zum Zeitpunkt der Angebotsabgabe mindestens 80% derartiger Funktionen nachweisen kann und die Realisierung der restlichen zwingenden Funktionen bis zur Inbetriebnahme des Gesamtsystems plausibel und nachvollziehbar zusichert.

Zwingende Funktionen beziehen sich jeweils auf den kompletten Inhalt eines Kapitels.

Sie sind in der Anlage **Leistungsbeschreibung\_Bewertungsschema.pdf** entsprechend gekennzeichnet sowie grau hinterlegt und müssen vom Anbieter explizit beantwortet werden mit

- „voll erfüllt“
- „nicht erfüllt“

In diesem Fall muss in einem Textfeld die Abweichung kommentiert und ggf. ein alternativer Lösungsansatz für die Anforderung beschrieben werden.

#### Gewünschte Funktionen / Bewertungskriterien

Bewertet wird die Erfüllung aller Anforderungen, die in einem Kapitel der Leistungsbeschreibung dokumentiert sind.

Sie muss vom Anbieter alternativ wie folgt beantwortet werden:

- „voll erfüllt“
- „nicht voll erfüllt“

In diesem Fall muss in einem Textfeld die Abweichung kommentiert und ggf. ein alternativer Lösungsansatz für die Anforderung beschrieben werden.

Bei maximaler Erfüllung werden die Anforderungen der Leistungsbeschreibung mit 224 Leistungspunkten bewertet.

Die Leistungspunkte werden je Kapitel in Abhängigkeit Ihrer Gewichtung wie folgt vergeben:

Erfüllung/Gewichtung	Hoch	Mittel	Niedrig
<b>Volle Erfüllung</b>	8 Leistungspunkte	4 Leistungspunkte	2 Leistungspunkte
<b>Teilweise Erfüllung</b>	4 Leistungspunkte	2 Leistungspunkte	1 Leistungspunkte
<b>Nichterfüllung</b>	0 Leistungspunkte	0 Leistungspunkte	0 Leistungspunkte

Die insgesamt erreichten Leistungspunkte werden nach Erfüllungsgrad wie folgt zur weiteren Wertung normiert und auf bis zu zwei Stellen nach dem Komma gerundet:

$$\frac{\text{Erreichte Leistungspunkte}}{\text{Max. Leistungspunkte}} * 10$$

## Beispiel

Bieter	1	2	3	4
Erreichte Leistungspunkte	224	200	150	100
Berechnung	$224/224*10$	$200/224*10$	$150/224*10$	$100/224*10$
Erreichte Wertungspunkte	10,00 Punkte	8,93 Punkte	6,70 Punkte	4,46 Punkte

Die Gewichtung der einzelnen Teilkriterien inkl. der Zuordnung der maximalen Punkte zu den Teilkriterien sind in der Anlage **Leistungsbeschreibung\_Bewertungsschema.pdf** ersichtlich.

### 3.1.3. Konzepte

Grundlage für die Bewertung des Angebots bezüglich der nachfolgend dargestellten Angebotsbestandteile sind die mit dem Angebot eingereichten textlichen Angebotsinhalte.

#### Umsetzungskonzept zur Projektrealisierung

In diesem Konzept haben die Bieter die beabsichtigte Vorgehensweise zur Umsetzung des Projekts darzustellen.

Erwartet werden konkrete Ausführungen zur gegenständlichen Maßnahme (Neues Kassensystem inklusive neuem Online-Shop und Zutrittskontrolle). Pauschale Ausführungen ohne konkreten Bezug zur ausgeschriebenen Maßnahme sind nicht erwünscht.

Der Auftraggeber erwartet eine schriftliche Darstellung zu den nachfolgenden Aspekten:

- Projektziele des Auftraggebers:  
Darlegung, wie der Bieter die Projektziele des Auftraggebers (siehe Kapitel 1.3 Die Aufgabenstellung und 1.4 Zielsetzungen) im Rahmen der Projektrealisierung umsetzt bzw. fördert.
- Qualitativ hochwertige Leistungserbringung sowie eine kosten- und termingerechte Umsetzung  
Der Bieter hat darzulegen, wie eine qualitativ hochwertige Leistung sowie eine kosten- und termingerechte Umsetzung der Maßnahme zur Implementierung der ausgeschriebenen Lösung sicherstellt. Dabei soll das Konzept aufzeigen, wie die termingetreue Projektumsetzung erfolgt, um den vorgesehenen Terminplan einzuhalten. Der Bieter hat sich an folgenden Terminen zu orientieren:

Termin	Leistung / Meilenstein
Okt. 26 – Nov 26	Pflichtenheft bzgl. Anpassungen des Standards
Nov 26 – Jan. 27	Software-Entwicklung
Dez. 26	Vorgaben Auftragnehmer bzgl. Installationsvoraussetzungen
Ab Jan 27	Pilotierung für Tests, Schulungen
Feb 27	Installation Hardware
Ende Feb 27	Abnahme Gesamtsystem
März 27	Produktiv-Einsatz

Überdies hat der Bieter konkret darzulegen, wie die Abstimmung mit allen am Verfahren Beteiligten, insbesondere Auftraggeber und Fachberater erfolgt, um das ausgeschriebene Projekt innerhalb des vorgesehenen Terminplans realisieren zu können.

- Verbindliche Zusicherung, dass die optionalen Systemerweiterungen
  - Jahreskarten-Authentisierung per biometrischer Gesichtserkennung
  - Kassenfunktionen für Merchandising inkl. Warenwirtschaft
  - Schnittstelle zum Parksystem
  - Schnittstelle zum Kassensystem Gastronomie
  - Schnittstelle zu einem Datawarehouse

bei Bedarf implementiert werden. Bei Abruf innerhalb von 4 Jahren nach Abnahme des Gesamtsystems gelten die vertraglich vereinbarten Konditionen.

- Qualität der Dokumentation gem. Beispiel (siehe 10.4.4 der Leistungsbeschreibung)

Die Beispieldokumentation ist nicht Bestandteil der folgenden Limitierung des Konzeptumfanges.

Das Konzept soll den Umfang von 10 DIN A4 Seiten nicht übersteigen, um eine Vergleichbarkeit der Angebote zu gewährleisten. Skizzen, Ansichten sind erlaubt, jedoch nicht zwingend gefordert. Gegebenenfalls beigelegte Skizzen, Ansichten zählen nicht zum o.g. Konzeptumfang.

Die Bewertung erfolgt auf Basis des eingereichten textlichen Konzepts. Die Grundlage der Bewertung stellen die Vollständigkeit und Plausibilität der Darstellung dar. Bewertet wird zudem, inwieweit das Konzept unter konkreter Bezugnahme auf das Projekt nachvollziehbar und schlüssig eine möglichst hochwertige und reibungslose Leistungserbringung erwarten lässt.

### Personalkonzept

Im Personalkonzept erwartet der Auftraggeber eine schriftliche Darstellung zu den nachfolgenden Aspekten:

- Darstellung der Qualifikation und Erfahrung aller Mitglieder des vorgesehenen Projektteams.
- Besonderes Augenmerk wird hierbei auf den Projektleiter sowie den stellvertretenden Projektleiter gelegt. Die Erfahrungen sind durch personenbezogene Referenzprojekte des Projektleiters sowie seines Stellvertreters darzustellen. Positiv hervorgehoben wird, wenn der Projektleiter sowie der stellvertretende Projektleiter bereits in mit der Ausschreibung vergleichbaren Projekten erfolgreich zusammengearbeitet haben.

- Darstellung, wie die Verfügbarkeit des Projektleiters über die gesamte Laufzeit des vorliegenden Projekts sichergestellt wird. Insbesondere ist die notwendige Präsenz während der Auftragsdurchführung, insbesondere der Software-Implementierungsphase, darzustellen.
- Beschreibung der Zusammensetzung des Projektteams über den Leistungszeitraum hinweg. Es ist insbesondere darzustellen, wieviel Mann-Tage pro Woche im Durchschnitt über den gesamten Leistungszeitraum für das Projekt zur Verfügung stehen.
- Darstellung eines Organigramms mit Vertretungsregelungen.

Erwartet werden konkrete Ausführungen zur gegenständlichen Maßnahme (Neues Kassensystem inklusive neuem Online-Shop und Zutrittskontrolle). Pauschale Ausführungen ohne konkreten Bezug zur ausgeschriebenen Maßnahme sind nicht erwünscht.

Das Konzept soll den Umfang von 10 DIN A4 Seiten nicht übersteigen, um eine Vergleichbarkeit der Angebote zu gewährleisten.

Die Bewertung erfolgt auf Basis des eingereichten textlichen Konzepts. Die Grundlage der Bewertung stellen die Vollständigkeit und Plausibilität der Darstellung dar. Bewertet wird zudem, inwieweit das Konzept unter konkreter Bezugnahme auf das Projekt nachvollziehbar und schlüssig eine möglichst hochwertige und reibungslose Leistungserbringung erwarten lässt.

#### Bewertungsmaßstab der Konzepte

Die Bewertung der Angebotsinhalte eines Bieters im (Unter-)Kriterium „Umsetzungskonzept zur Projektrealisierung“ sowie „Personalkonzept“ erfolgt jeweils nach folgendem Maßstab:

Die Vergabestelle stellt die jeweils positiven und negativen Angebotsinhalte je Bieter des jeweiligen Zuschlagskriteriums gegenüber.

Auf dieser Grundlage erfolgt sodann die Bewertung der eingereichten Angebote für das jeweilige Zuschlagskriterium durch Punktevergabe wie folgt:

<b>Bewertung</b>	<b>Punkte</b>	<b>Umsetzungskonzept zur Projektrealisierung</b>	<b>Personalkonzept</b>
Sehr gutes Konzept	100% der erreichbaren Punkte	10	10
Gutes Konzept	80% der erreichbaren Punkte	8	8
Befriedigendes Konzept	60% der erreichbaren Punkte	6	6
Ausreichendes Konzept	40% der erreichbaren Punkte	4	4
Mangelhaftes Konzept	20% der erreichbaren Punkte	2	2
Ungenügendes Konzept	0% der erreichbaren Punkte	0	0

Anders als bei der preislichen Bewertung gilt bei der Bewertung dieser Kriterien kein relativer, sondern ein absoluter Maßstab. Eine Bewertung als „gutes Konzept“ hat also immer eine Bewertung mit 80% der maximal erreichbaren Punkte zur Folge, auch wenn alle anderen Bieter in diesem Kriterium nur als „ausreichend“ bewertet werden.

### **3.2. Wertung bei Punktgleichheit**

Bei wertungsgleichen Angeboten (Punktgleichheit) entscheidet die höhere Punktzahl beim Kriterium Erfüllung der Anforderung an die Leistungsbeschreibung (Anforderungskatalog) – vgl. Kap. 3.1.2 über den Zuschlag.