

Dokumentation Vergabeverfahren

„Leistungstitel“

1. Auftraggeber

Name (Firmen bzw. Vereinsnamen) und Adresse

2. Kurzbezeichnung des Leistungsgegenstand

Was ausgeschrieben wurde.

3. Wahl des Verfahrens, Schätzung der Auftragssumme

Die Vergabe der Leistungen erfolgt daher gemäß §41 BVergG 2006 in Form einer Direktvergabe. Die Preisauskünfte werden auf Basis der formulierten Ausschreibung (siehe Anlage) eingeholt. Bei einer Direktvergabe – kann dieser Text gewählt werden.

4. Einladung zur Angebotslegung/Preisauskunft

Eine Einladung zur Angebotslegung für den genannten Leistungsgegenstand erfolgte an folgende einschlägige Unternehmen:

- *Auflistung der eingeladenen Unternehmen*

Die Wahl der Unternehmen erfolgte primär auf Basis deren Tätigkeitsbereiche/ Firmenprofile und persönlicher regionaler Erfahrungswerte (Destination, Gemeinden, Regionalbüro). Individuell anpassbar!

5. Eingelangte Angebote/Preisauskünfte

Die Preisauskunft war bis **DATUM EINFÜLLEN** befristet. **ANZAHL AUSFÜLLEN** Preisauskünfte langten bis **DATUM EINFÜLLEN** bei uns ein.

6. Gründe für das Nichteinlangen von Preisauskünften

Sollte eine eingeladenen Firma nicht anbieten – am besten eine kurze Mail mit Begründung von der Firma anfordern.

7. Es wurden keine Angebote ausgeschrieben.

8. Bewertung der Preisauskünfte

Die eingelangten Preisauskünfte wurden von **HIER DIE NAMEN DES KOMITEES BZW. DER REPRESENTATIVEN PERSONEN LISTEN** anhand nachfolgender Vergabekriterien im Rahmen der **NAMEN DER SITZUNG/BESPRECHUNG UND DATUM** bewertet:

Hier sind die Vergabekriterien mit den Prozentsätzen laut Ausschreibung zu listen mit – siehe Beispiel:

- Einschlägige Referenzprojekte in Hinblick auf Kreativität und fachliche Professionalität (40%)
- Inhaltliche Qualität und Struktur des Angebotes (20%)
- Angebotspreis (40%)

8.1. Darstellung der Bewertungsergebnisse im Überblick (siehe Bewertung der Zuschlagskriterien) *Am besten legen Sie die ausgefüllte Dokument „Angebotsbewertung Punkte“ – welches Sie bei der Vergabe ausfüllen bei.*

z. B. Angebotspreis 40%: hier einfach erklären/argumentieren warum die Bieter in dieser Reihenfolge bewertet wurden.

Bei den Angebotspreisen konnte **FIRMENNAME** mit 5 Punkten bewertet werden, gefolgt von **FIRMENNAMEN** und **FIRMENNAMEN**.

z. B. Inhaltliche Qualität und Struktur des Angebotes 20%: hier einfach erklären/argumentieren warum die Bieter in dieser Reihenfolge bewertet wurde.

FIRMENNAMEN konnte in diesem Bereich mit der Auswahl an möglichen ... punkten; **FIRMENNAMEN** konnte sich in den Bereichen ... einen Vorteil sichern. **FIRMENNAMEN** erreichte nur 3 Punkte, da ... nicht so strukturiert und detailliert war.

z. B. Einschlägige Referenzprojekte in Hinblick auf Kreativität und fachliche Professionalität (40%): hier einfach erklären/argumentieren warum die Anbieter in dieser Reihenfolge bewertet wurden.

8.2. Beschreibung der Gründe für die Ablehnung der erfolglosen Preisauskünfte
Erklärung warum die anderen Firmen es nicht wurden.

8.3. Beschreibung der Merkmale und Vorteile der erfolgreichen Preisauskunft sowie der Vergabesumme:

FIRMENNAMEN ging als Bestbieter hervor, da

ORT, DATUM