

Verfahren: KID_HVV_08/2024 - Rahmenvertrag Handelspartner für VMware- (LOS 1) und Veeam-Lizenzen (LOS 2) sowie korrespondierenden Leistungen

LEISTUNGSKRITERIEN

1	Los 1 -"Handelspartner für den Erwerb von VMware-Lizenzen sowie korrespondierenden Leistungen für Schulen, Verwaltungen und Rechenzentren "
1.1	Allgemeine Vorbemerkung Gewichtung: 0,00%
1.1.1	Vergabekriterien K.O.-Kriterium: Nein Allgemeines Die Beschreibung der Anforderungen sind im den Leistungskriterien dargestellt. Die Fragen zu den Kriterien sind primär mit ja/nein oder einer Auswahlmöglichkeit zu beantworten. Sollte sich die Antwort nicht damit abbilden lassen, können in einem separaten Dokument unter der jeweiligen Kriteriennummer Anmerkungen abgegeben werden. K.O.-Kriterien (=Muss-Kriterien) Vergabekriterien des Typs K.O.-Kriterium sind Ausschlusskriterien. Die Nichterfüllung einer als K.O.-Leistungskriterium gekennzeichneten Anforderung führt zum Ausschluss des Angebotes (MUSS-Kriterium). Nichterfüllung liegt vor, wenn eine andere Angabe als „erfüllt“ erfolgt. Bewertungskriterien (=Soll-Kriterien) Leistungskriterien des Typs Soll-Kriterium werden auf Erfüllung bewertet. Eine Differenzierung mittels entsprechender Minderpunkte bei partieller Verfügbarkeit erfolgt nicht. Punktevergabe: Je erfülltes Soll-Kriterium Ja/Nein (Angabe „Ja“) werden Punkte gemäß Vorgabe im Leistungskriterien in Abhängigkeit von dessen Bedeutung vergeben. Nichterfüllung (Angabe „Nein“) eines Soll-Kriteriums Ja/Nein werden 0 Punkte vergeben. Soll-Kriterium mit mehreren Auswahlmöglichkeiten werden Punkte gemäß den Erläuterungen in den Leistungskriterien pro Wahlmöglichkeit in Abhängigkeit von dessen Bedeutung vergeben. Im Fall der Nichterfüllung (Angabe „keine Angabe“) eines Soll-Kriteriums mit mehreren Auswahlmöglichkeiten werden 0 Punkte vergeben. Muss-Angaben Gibt an, ob die Antwort auf die Frage obligatorisch ist und durch den Bieter ausgefüllt werden muss oder dem Bieter als Information dient. Gewichtung/Zuschlagskriterium Die Gewichtungen und Zuschlagskriterien sind im elektronischen Leistungsverzeichnis enthalten. Die Verteilung der einzelnen Bewertungspunkte und deren Gewichtung kann dem beigefügten Leistungsverzeichnis entnommen werden. Die Bewertungspunkte werden entsprechend gewichtet und addiert, sodass sich eine erreichte Leistungspunktzahl errechnet wird. Zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebotes wird die sog. „Einfache Richtwertmethode“ nach UfAB 2018 angewendet.
1.1.2	VMware-Lizenzen [Mussangabe] K.O.-Kriterium: Ja Es sind ausschließlich neue VMware-Lizenzen für den deutschsprachigen Markt anzubieten. Gebrauchtlizenzen und OEM-Lizenzen sind vom Angebot ausgeschlossen. Hinweis: Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren! <input type="checkbox"/> Keine Angabe <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein
1.1.3	Artikel-/Preisliste [Mussangabe] K.O.-Kriterium: Ja Nach Zuschlagserteilung muss vom Auftragnehmer die mit dem Angebot eingereichte elektronische Preisliste dem Auftraggeber mit einer vollständigen Detailbeschreibung (mit allen Leistungsmerkmalen) sowie die jeweiligen Servicebedingungen zur Verfügung gestellt werden. Die Excel-Datei muss ebenfalls in BMEcat und csv. umwandelbar sein. Bei Änderungen ist eine aktualisierte Artikel-/Preisliste zur Verfügung zu stellen, aus der die einzelnen Änderungen (farbig markiert) zu entnehmen sind. Jedem Artikel ist eine eindeutige Produktkennung (Artikelnummer) zuzuordnen.

Nur eine Antwort wählbar

ACHTUNG!!
Die Auswahl 'Nein' führt zum Ausschluss des Angebotes.

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.1.4 Erfüllungsort [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Die einzelnen Einrichtungen/Bedarfsträger vgl. Punkt 1.2 der Leistungsbeschreibung sind zu beliefern. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass ein Teil der Einrichtungen räumlich dezentral strukturiert ist. Lizenzlieferungen erfolgen per E-Mail bzw. über das entsprechende Lizenzportal des Herstellers.

Leistungen zur umfangreichen Lizenz- und Produktberatung werden im Rahmen des Betreuungsmodells vor Ort erbracht.

Davon ausgenommen sind einzelne Anfragen des Auftraggebers per E-Mail oder Telefon, welche auf dem gleichen Medium beantwortet werden.

Die zusätzlichen Leistungen, wie Technische Unterstützung, Schulungen können „remote“ oder vor Ort erbracht werden.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2 Leistungsgegenstand

Gewichtung: 100,00%

1.2.1 Leistungen für VMware by Broadcom

Gewichtung: 50,00%

1.2.1.1 Nutzungsbedingungen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Sie sichern den Bezug und die Nutzung von VMware Lizenzen entsprechend den Regelungen der Nutzungsbedingungen des Lizenzgebers zu.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.2 Lizenzgeberportal [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Die Käufe von den Nutzungsrechten müssen im Lizenzportal des Lizenzgebers bzw. entsprechenden Portalen für den Auftraggeber sichtbar sein.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.3 Rechtssicherheit

Gewichtung: 0,00%

1.2.1.3.1 Rechtssicherheit [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss eine Rechtssicherheit bei der Nutzung der Software entsprechend der eingeräumten Nutzungsbedingungen des Lizenzgebers dauerhaft geben.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

1.2.1.3.2

Rechtssicherheit bei Lizenzprüfungsverfahren [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Es müssen die Nutzungsrechte in einem Lizenzprüfungsverfahren vom Lizenzgeber VMware anerkannt sein.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4

Betreuungsleistungen zur Lizenz- und Produktberatung

Gewichtung: 50,00%

1.2.1.4.1

Allgemeine Betreuungsleistungen

Gewichtung: 7,14%

1.2.1.4.1.1

Servicekonzept

Gewichtung: 1,19%

1.2.1.4.1.1.1

Standort des Bieters [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Angabe vom Standort des Bieters, der für die Leistungserbringung verantwortlich ist und für den die Erklärungen und Nachweise des Bieters eingereicht werden:

(Sollte kein spezieller Standort vom Bieter vorhanden sein, muss im Freitext "kein spezieller Standort" eingetragen werden.)

1.2.1.4.1.1.2

Darstellung Servicekonzept [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben Sie Ihr Servicekonzept für die Auftraggeber im Öffentlichen Dienst ausführlich z.B. mit Aussagen, mit wie vielen festangestellten Mitarbeitern und welchen Qualifikationen bzw. Zertifizierungen beabsichtigt ist, die Aufträge auszuführen.

Gehen Sie dabei insbesondere auf die vom Auftraggeber bevorzugte regionale Betreuung, eine Absicherung des angebotenen Services an Arbeitstagen mit etablierter Vertreterregelung und der Möglichkeit einer Standortredundanz ohne Einschränkung der Service Level an Feiertagen und Ferien im Land Sachsen-Anhalt sowie Qualitätsmaßnahmen zur Sicherstellung der Reaktions- und Bearbeitungszeiten über die zwingend geforderten Verfügbarkeits- und Servicezeiten ein.

Gehen Sie auf Maßnahmen zur Gewährleistung der Informationssicherheit ein.

Hinweis:

Sie können hier auch auf eine Anlage verweisen. Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Servicekonzept zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 10 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 10 DIN A4 Seiten bewertet.

1.2.1.4.1.1.3

Bewertung des Servicekonzepts [Mussangabe]

Gewichtung: 0,40%

Maximalpunktzahl: 100

K.O.-Kriterium: Nein

Die Darstellung wird anhand des Inhaltes bewertet. Die Bewertung und die Ermittlung der Gesamtpunktzahl erfolgt durch den Vergleich der Beschreibungen zueinander und orientiert sich am Schema des deutschen Schulnotensystems:

Note 1 = sehr gut = 100 Punkte -> Die Darstellung weist eine besondere Detailtiefe auf, wenn auf umfassende Kenntnisse der Ansprechpartner und eine regionale Betreuung eingegangen wird. Für das Abarbeiten des Aufkommens von Aufträgen mit mind. 30 festangestellten Mitarbeitern erfolgt. Davon jeweils 1 Mitarbeiter für Außendienst und mindestens 10 Mitarbeiter im Innendienst mit Spezialisierung Öffentlicher Dienst sowie mindestens 10 Mitarbeiter im Auftragswesen. Eine Absicherung des angebotenen Services an Arbeitstagen mit etablierter Vertreterregelung und einer Standortredundanz ohne Einschränkung der Service Level an Feiertagen und Ferien im Land Sachsen-Anhalt sowie Qualitätsmaßnahmen zur Sicherstellung der Reaktions- und Bearbeitungszeiten und Maßnahmen zur Gewährleistung der Informationssicherheit dargestellt sind.

Note 2 = gut = 70 Punkte -> Wenn die Darstellung den Anforderungen voll entspricht und auf umfassende Kenntnisse der Ansprechpartner und eine regionale Betreuung eingegangen wird. Für das Abarbeiten des Aufkommens von Aufträgen mit mind. 8 festangestellten Mitarbeitern erfolgt. Davon jeweils 1 Mitarbeiter für Außendienst und mindestens 2 Mitarbeiter im Innendienst mit Spezialisierung Öffentlicher Dienst sowie mindestens 5 Mitarbeiter im Auftragswesen. Eine Absicherung des angebotenen Services an Arbeitstagen mit etablierter Vertreterregelung und einer Standortredundanz ohne Einschränkung der Service Level an Feiertagen und Ferien im Land Sachsen-Anhalt sowie Qualitätsmaßnahmen zur Sicherstellung der Reaktions- und Bearbeitungszeiten und Maßnahmen zur Gewährleistung der Informationssicherheit dargestellt sind.

Note 3 = befriedigend = 50 Punkte -> Wenn die Darstellung weitestgehend den Anforderungen entspricht. Schwachstellen in Teilbereichen sind nicht zu erkennen und auf umfassende Kenntnisse der Ansprechpartner und

eine regionale Betreuung eingegangen wird. Für das Abarbeiten des Aufkommens von Aufträge mit mind. 5 festangestellten Mitarbeitern erfolgt. Davon jeweils 1 Mitarbeiter für Außendienst und mindestens 2 Mitarbeiter im Innendienst mit Spezialisierung Öffentlicher Dienst sowie mindestens 2 Mitarbeiter im Auftragswesen. Eine Absicherung des angebotenen Services an Arbeitstagen mit etablierter Vertreterregelung sowie Qualitätsmaßnahmen zur Sicherstellung der Reaktions- und Bearbeitungszeiten, aber keine Standortredundanz ohne Einschränkung der Service Level an Feiertagen und Ferien im Land Sachsen-Anhalt dargestellt sind. Maßnahmen zur Gewährleistung der Informationssicherheit dargestellt sind.

Note 4 = ausreichend = 30 Punkte -> Wenn die Leistung in groben Zügen beschrieben wird, im Wesentlichen den Anforderungen noch entspricht. Für das Abarbeiten des Aufkommens von Aufträge mit mind. 3 festangestellten Mitarbeitern erfolgt. Davon jeweils 1 Mitarbeiter für Außendienst und mindestens 1 Mitarbeiter im Innendienst mit Spezialisierung Öffentlicher Dienst sowie mindestens 1 Mitarbeiter im Auftragswesen. Eine Absicherung des angebotenen Services an Arbeitstagen mit etablierter Vertreterregelung sowie Qualitätsmaßnahmen zur Sicherstellung der Reaktions- und Bearbeitungszeiten, aber keine Standortredundanz ohne Einschränkung der Service Level an Feiertagen und Ferien im Land Sachsen-Anhalt dargestellt sind. Maßnahmen zur Gewährleistung der Informationssicherheit sind dargestellt.

Note 5 = mangelhaft = 10 Punkte -> Wenn nur mit Einschränkungen eine nachvollziehbare Beschreibung vorliegt. Die beschriebene Leistung entspricht nicht den Anforderungen der Leistungsbeschreibung und ist lückenhaft, jedoch lässt die Beschreibung erkennen, dass die Mängel behoben werden können. Für das Abarbeiten des Aufkommens von Aufträge mit mind. 2 festangestellten Mitarbeitern erfolgt. Davon jeweils 1 Mitarbeiter für Außendienst und mindestens 1 Mitarbeiter im Außendienst mit Spezialisierung Öffentlicher Dienst. Eine Absicherung des angebotenen Services an Arbeitstagen mit etablierter Vertreterregelung dargestellt ist.

Note 6 = ungenügend = 0 Punkte -> Wenn die Leistung nur oberflächlich und skizzenhaft beschrieben wird und nicht zu erwarten ist, dass die Leistung den Anforderungen entspricht. Zudem weist das Konzept nicht unerhebliche Mängel auf. Für das Abarbeiten des Aufkommens von Aufträge mit mind. 2 festangestellten Mitarbeitern erfolgt. Davon jeweils 1 Mitarbeiter für Außendienst und mindestens 1 Mitarbeiter im Außendienst mit Spezialisierung Öffentlicher Dienst.

[] Das Servicekonzept ist dargestellt oder dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.1.1.4 **Angabe Anzahl der Mitarbeiter [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Nein

Angabe der Anzahl der festangestellten Mitarbeiter für das Abarbeiten des Aufkommens in der Vertragslaufzeit und für die die Erklärungen und Nachweise des Bieters eingereicht werden:

(Sollten keine festangestellten Mitarbeiter beim Bieter vorhanden sein, muss im Freitext "keine festangestellten Mitarbeiter" eingetragen werden.)

1.2.1.4.1.1.5 **Ansprechpartner im Außendienst**

Gewichtung: 0,00%

1.2.1.4.1.1.5.1 **Mitarbeiterprofil Ansprechpartner [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss einen dedizierten deutschsprachigen Ansprechpartner für die Betreuung der Auftraggeber im Außenvertrieb (Rolle: Account Manager, Key Account Manager, Kundenbetreuer) gewährleisten. Dieser Ansprechpartner ist erste Anlaufstelle für Fragen zu Produkten, Verträgen, Nutzungsrechte und steht mit seinen Leistungen remote und vor Ort zur Verfügung. Um diese Aufgaben qualitativ hochwertig durchführen zu können sind Erfahrung nötig und nachzuweisen.

Der Ansprechpartner vor Ort übernimmt folgende Tätigkeiten:

- Koordinierung von Angeboten und Preisauskünften,
- Koordinierung und Administration von bereichsübergreifenden Themen,
- Einbindung weiterer Fachressourcen z.B. Presales,
- Einbindung des Herstellers im Sinne des Auftraggebers,
- Übernahme von Eskalationsthemen im Haus des Auftragnehmers,
- Einbindung des Managements im Hause des Auftragnehmers bei Eskalationsfällen.

Es ist zu gewährleisten, dass im Urlaubs-, Krankheitsfall und an Feiertagen Vertretungen der benannten Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Vorzulegen ist das Mitarbeiterprofil des für die Erbringung der Leistungen vorgesehenen festangestellten Mitarbeiters mit mindestens folgenden Informationen:

- Name,
- Vorname,
- Funktion,
- Ausbildungsabschluss,
- Unternehmenszugehörigkeit ,
- Qualifikationen.

Das Mitarbeiterprofil ist dem Angebot beizulegen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- [] *Keine Angabe*
- [] Ja
- [] Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.1.5.2 **Abgabe Mitarbeiterprofil [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie das Mitarbeiterprofil im Vergabemanager hoch.

Das Mitarbeiterprofil des Ansprechpartners im Außendienst ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.1.1.6 **Ansprechpartner im Innendienst**

Gewichtung: 0,00%

1.2.1.4.1.1.6.1 **Mitarbeiterprofil Ansprechpartner [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss die Zurverfügungstellung eines dedizierten deutschsprachigen Ansprechpartners für die Betreuung der Auftraggeber im Innenvertrieb gewährleisten. Dieser Ansprechpartner steht remote für Auftragsbearbeitung, Angebotserstellungen und Preisauskünften zur Verfügung. Um diese Aufgaben qualitativ hochwertig durchführen zu können sind Erfahrung nötig und nachzuweisen.

Der Ansprechpartner übernimmt folgende Tätigkeiten:

- Koordinierung und Erstellung von Angeboten und Preisauskünften,
- Aussagen zu und Koordinierung von Lieferungen,
- Ansprechpartner zur Reklamationen,
- Ansprechpartner zu Rechnungserklärungen,
- Koordinierung und Administration von bereichsübergreifenden Themen.

Es ist zu gewährleisten, dass im Urlaubs-, Krankheitsfall und an Feiertagen Vertretungen der benannten Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Vorzulegen ist das Mitarbeiterprofil des für die Erbringung der Leistungen vorgesehenen festangestellten Mitarbeiters mit mindestens folgenden Informationen:

- Name,
- Vorname,
- Funktion,
- Ausbildungsabschluss,
- Unternehmenszugehörigkeit ,
- Qualifikationen.

Das Mitarbeiterprofil ist dem Angebot beizulegen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.1.6.2 **Abgabe Mitarbeiterprofil [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie das Mitarbeiterprofil im Vergabemanager hoch.

Das Mitarbeiterprofil des Ansprechpartners im Innendienst ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.1.1.7 **Ansprechpartner im Presales**

Gewichtung: 0,00%

1.2.1.4.1.1.7.1 **Mitarbeiterprofil Ansprechpartner [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss die Zurverfügungstellung eines dedizierten deutschsprachigen Ansprechpartners für die Betreuung der Auftraggeber im Presales gewährleisten. Dieser Ansprechpartner steht remote und vor Ort in Sachsen-Anhalt für Koordinierung, Administration, Einbindung des Herstellers und Preisauskünften zur Verfügung. Um diese Aufgaben qualitativ hochwertig durchführen zu können sind Erfahrung nötig und nachzuweisen.

Der Ansprechpartner übernimmt folgende Tätigkeiten:

- Koordinierung von Angeboten und Preisauskünften,
- Koordinierung und Administration von Themen zum Hersteller,
- Beantragung von Sonderpreisen beim Hersteller,
- Einbindung des Herstellers im Sinne des Auftraggebers,
- Einbindung des Account Managers des Herstellers im Sinne des Auftraggebers,
- Übernahme von Eskalationsthemen Richtung Hersteller,
- Technologische Presales Beratungsleistungen zum Hersteller,
- Vertrags- und Lizenzberatung zum Hersteller.

Es ist zu gewährleisten, dass im Urlaubs-, Krankheitsfall und an Feiertagen Vertretungen der benannten Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Vorzulegen ist das Mitarbeiterprofil des für die Erbringung der Leistungen vorgesehenen festangestellten Mitarbeiters mit mindestens folgenden Informationen:

- Name,
- Vorname,
- Funktion,

- Ausbildungsabschluss,
- Unternehmenszugehörigkeit ,
- Qualifikationen.

Das Mitarbeiterprofil ist dem Angebot beizulegen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.1.7.2 Referenz Betreuungsleistung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss mindestens zwei persönliche Referenzen des dedizierten Ansprechpartners über die Betreuungsleistungen eines Handelspartnervertrages bei Kunden im Öffentlichen Dienst nachweisen.

Vergleichbar im Sinn der Mindestanforderung sind Referenzen, die folgende Mindestkennzahlen ausweisen:

Betreuungsleistung zur Unterstützung der Geschäftsprozesse, zur Qualitätssicherung, zur Servicekoordinierung, zum Eskalationsmanagement und zur Bereitstellung von technischen Ressourcen an verschiedene Standorte der letzten 3 Jahre, bei einem Umsatz von 100.000 € über drei Jahre (Gesamtumsatz) mit öffentlichen Auftraggebern.

Vorzulegen ist das Mitarbeiterprofil des o.g. Ansprechpartners mit mindestens folgenden Informationen: Name, Vorname, Funktion, Ausbildungsabschluss, Unternehmenszugehörigkeit , Qualifikationen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.1.7.3 Abgabe Referenzen Ansprechpartner

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie die Referenzen im Vergabemanager hoch.

Die zwei persönlichen Referenzen des dedizierten Ansprechpartners für Betreuungsleistung sind dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.1.1.7.4 Abgabe Mitarbeiterprofil [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie das Mitarbeiterprofil im Vergabemanager hoch.

Das Mitarbeiterprofil des Ansprechpartners im Presales ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.1.1.8 Ticketsystem für Serviceanfragen und Auftragsabwicklung

Gewichtung: 0,40%

1.2.1.4.1.1.8.1 Ticketsystem [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Um die Qualität und Quantität der Serviceanfragen und der Auftragsabwicklung während der Vertragslaufzeit sicherzustellen und zu überprüfen, muss der Bieter ein Ticketsystem anbieten.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.1.8.2 Angabe Ticketsystem [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Angabe des Ticketsystems für das Abarbeiten des Aufkommens von Serviceanfragen in der Vertragslaufzeit:

1.2.1.4.1.1.8.3 Ticketsystem - Reaktionszeiten [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss in diesem Ticketsystem Reaktionszeiten abbilden können.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.1.8.4 Ticketsystem - Transparenz über die Bearbeitung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss in diesem Ticketsystem eine Transparenz über die Bearbeitung zu nachfolgenden Punkten gewährleisten:

- Bearbeitungszeit,
- Zeitpunkt der Ticketeröffnung,
- Priorität,
- Zuständiger Mitarbeiter oder Team,
- Weitere Informationen zum Bearbeitungsstand.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.1.8.5 Ticketsystem - Eskalation [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss in diesem Ticketsystem laufende/aufgenommene Tickets des Auftraggebers intern eskaliert können.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.1.8.6 Ticketsystem - Reports [Mussangabe]

Gewichtung: 0,13%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Sind verschiedene Reports je nach Jobrolle (Ticketbearbeiter, Bereichsleiter, Vertrieb etc.) möglich?

- Keine Angabe (0)*
- Ja (10)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.1.8.7 Ticketsystem - E-Mail-Systeme [Mussangabe]

Gewichtung: 0,13%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Ist dieses Ticketsystem nahtlos in E-Mail-Systeme (Groupwise, Outlook) integrierbar, um Kundenkommunikation zu dokumentieren?

- Keine Angabe (0)*
- Ja (10)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.1.8.8 **Darstellung Ticketsystem [Mussangabe]**

Gewichtung: 0,13%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte beschreiben Sie das angebotene Ticketsystem und weitere zusätzliche Funktionen, wie z.B. weitere Reportmöglichkeiten und Systemanbindungen.

1.2.1.4.1.1.9 **Weitere Ansprechpartner [Mussangabe]**

Gewichtung: 0,40%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Erläutern Sie, wie ihr Unternehmen die Betreuung weiteren festangestellten Mitarbeiter für das Abarbeiten des Aufkommens während der Vertragslaufzeit durchführt und sicherstellt. Gehen Sie dabei auf ihre Rollen und Tätigkeitsfelder mit der Angabe der Anzahl der Mitarbeiter sowie auf nachfolgenden Aufgaben:

- Presales,
- Lizenzberatung,
- Vertragsberatung,
- Angebotserstellung,
- Auftragsabwicklung.

1.2.1.4.1.1.10 **Verfügbarkeitszeiten [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Sicherzustellen ist die Erreichbarkeit eines Mitarbeiters des Auftragnehmers, der die Telefonate und Mails zu Produktnachfragen, Lieferfähigkeit, Reklamation, Rechnungserklärung, Fragen zum Artikelkatalog entgegennimmt und die Bearbeitung der firmeneigenen Fachkräfte koordiniert.

Zwingend zu erfüllende Verfügbarkeitszeit:

Montags bis Donnerstag 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
Freitag und vor Feiertagen 09:00 Uhr bis 14:00 Uhr

Feiertage sind die in Sachsen-Anhalt nach dem Gesetz über die Sonn- und Feiertage (FeiertG LSA) staatlich anerkannten Feiertage.

Die Erreichbarkeit, Reaktionszeit für PreSales-, Lizenz- und Produktberatung muss innerhalb 2 Werktage gewährleistet werden.

Die Erreichbarkeit, Reaktionszeit für schriftliche Angebote muss innerhalb 2 Werktage gewährleistet werden.

Die Erreichbarkeit, Reaktionszeit für eine Auftragsbestätigung muss innerhalb 1 Werktag gewährleistet werden.

Die Erreichbarkeit, Reaktionszeit für eine Lieferauskunft muss innerhalb 1 Werktag gewährleistet werden.

Die Erreichbarkeit, Reaktionszeit für Lizenzstatistiken muss innerhalb 1 Werktag gewährleistet werden.

Eine kostenpflichtige Hotline ist ausgeschlossen (akzeptiert werden nur Nummern in einem deutschen Ortsnetz oder eine für den Auftraggeber kostenfreie Rufnummer).
Es ist zu gewährleisten, dass im Urlaubs- und Krankheitsfall unter denselben Kontaktdaten (Telefon und E-Mail) eine sachkundige Vertretung zur Verfügung steht.

ACHTUNG!!

Die Auswahl 'Nein' führt zum Ausschluss des Angebotes.

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.1.11 **Servicezeiten, Service Levels [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Zur Absicherung eines reibungslosen Betriebes der gelieferten Lizenzen/Lizenzkeys, Portale und Systeme ist ein durchgehender Hotline-Service zu den üblichen behördlichen Dienstzeiten, um direkt bei Anfragen und Problemen ansprechbar zu sein, während des gesamten Gewährleistungszeitraums zu garantieren. Außerhalb der Hotline-Zeiten ist die Kontaktmöglichkeit per E-Mail gegeben. Der Anbieter steht für die Beantwortung anwenderbezogenen Fragen prinzipiell zur Verfügung.

Zwingend zu erfüllende Servicezeit:

Montags bis Donnerstag 08:00 Uhr bis 17:00 Uhr
Freitag und vor Feiertagen 08:00 Uhr bis 14:00 Uhr

Feiertage sind die in Sachsen-Anhalt nach dem Gesetz über die Sonn- und Feiertage (FeiertG LSA) staatlich anerkannten Feiertage.

Sicherzustellen sind die nachfolgend maximalen Reaktionszeiten:

- betriebsverhindernd Reaktionszeit < 1 Stunde
- betriebsbehindernd Reaktionszeit < 4 Stunden
- leichte Störung Reaktionszeit < 8 Stunden

Reaktionszeit ist die Zeit, in der der Auftragnehmer mit der Bearbeitung der Servicemeldung bei der Servicestelle des Auftragnehmers beginnt. Die Zeit läuft mit Eingang der Störungsmeldung beim Auftragnehmer bzw. am nächsten Tag mit Beginn der oben genannten Servicezeiten, wenn die Störungsmeldung außerhalb der Servicezeiten eingeht. Außerhalb der Servicezeiten werden die Meldungen automatisch entgegengenommen. Außerhalb der Servicezeiten werden die Meldungen automatisch per E-Mail entgegengenommen.

Eine kostenpflichtige Hotline ist ausgeschlossen (akzeptiert werden nur Nummern in einem deutschen Ortsnetz oder eine für den Auftraggeber kostenfreie Rufnummer).

Es ist zu gewährleisten, dass im Urlaubs- und Krankheitsfall unter denselben Kontaktdaten (Telefon und E-Mail) eine sachkundige Vertretung zur Verfügung steht.

ACHTUNG!!

Die Auswahl 'Nein' führt zum Ausschluss des Angebotes.

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.2

Vertriebskonzept

Gewichtung: 1,19%

1.2.1.4.1.2.1

Erläuterung der Anforderung

K.O.-Kriterium: Nein

Vertriebliche Aspekte:

Aufgabe des künftigen Vertragspartners ist es, die KID bei der Präsentation und Vermarktung durch ein individuelles Vertriebskonzept, welches in Abstimmung mit der KID aufgestellt und umgesetzt wird, zu unterstützen.

Dazu gehört die Präsenz auf Messeständen in Abstimmung mit der KID als Vertriebspartner.

Ein weiteres Ziel dieser Ausschreibung ist es daher, einen Vertragspartner zu gewinnen, der sich mit einer überzeugenden, erprobten Vertriebsstrategie für das von ihm angebotene Produkt einsetzt und dieses in enger Abstimmung mit der KID bewirbt.

Die KID ist berechtigt, die Softwarelösung bzw. Dienstleistungen eigenständig bei den Kunden bzw. Mitgliedern der KITU sowie im Land Sachsen-Anhalt zu bewerben und zu vermarkten. Hierzu räumt der Bieter ab Erstkontakt zu Interessenten der KID Kundenschutz ein.

Technische Aspekte:

Um ein optimales gegenseitiges Verständnis zu fördern, ist der künftige Auftragnehmer dazu verpflichtet, mindestens einmal pro Jahr ein Meeting vorzubereiten und mit dem Auftraggeber durchzuführen, indem der bisherige Geschäftsablauf in Bezug auf die ausgeschriebenen Leistungen und das weitere strategische Vorgehen durch den Auftragnehmer vorgestellt wird.

Der Auftragnehmer ist ferner verpflichtet, die KID in diesen regelmäßigen Terminen über neue Entwicklungen und technische Fortschritte zu unterrichten, die für die Leistungserbringung oder Leistungsnutzung von Bedeutung sind, sowie Lösungen zur kontinuierlichen Verbesserung der Qualität der Services und zur Senkung der Kosten vorzuschlagen.

Insbesondere soll der Auftragnehmer Leistungen und Produkte empfehlen, die das Erreichen eines höheren Leistungsgrads und eine Steigerung der Leistungsfähigkeit, Kostenersparnisse und Benutzerakzeptanz ermöglichen und/oder dem Auftraggeber andere zu benennenden Vorteilen verschaffen.

1.2.1.4.1.2.2

Darstellung Vertriebskonzept [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Anzubieten ist eine Vertriebskonzept. Bitte stellen Sie in Ihrem Angebot (möglichst grafisch mit zugehörigen Erläuterungen) ausführlich Ihre Vorgehensweise/Prozess bei dem Verkauf von VMware-Produkten in Rahmen der von Ihnen angebotenen Volumenlizenzmodelle dar und beschreiben und erläutern Sie ausführlich die einzelnen Vorgangsschritte.

Dieser Prozess sollte mindestens die folgenden Elemente beinhalten:

- Aktionen/Prozessschritte vor dem Kauf und zugehörige Leistungen (PreSales)
- Aktionen/Prozessschritte bei der Auftragserfüllung (Fulfillment)
- Aktionen/Prozessschritte nach dem Kauf und zugehörige Leistungen (PostSales)
- Erreichbarkeiten, einschließlich Reaktions- und Bearbeitungszeiten

Stellen Sie bitte übersichtlich und ausführlich alle Dienste, Services und Aktionen, mit mindestens folgenden Inhalten, dar:

- Präsentation und Vermarktung der Produkte/Dienstleistungen
- Präsenz auf Messeständen/Veranstaltungen
- jährliche Statusmeetings

Gehen Sie darauf ein, welche Leistungen Ihr Unternehmen bei der Produkt- und Lizenzberatung im Rahmen dieses Angebotes ohne gesonderte Berechnung erbringt.

Hinweis:

Sie können hier auch auf eine Anlage verweisen. Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Vertriebskonzept zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 10 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 10 DIN A4 Seiten bewertet.

1.2.1.4.1.2.3

Bewertung Vertriebskonzept [Mussangabe]

Gewichtung: 1,19%
Maximalpunktzahl: 100

K.O.-Kriterium: Nein

Die Darstellung wird anhand des Inhaltes bewertet. Die Bewertung und die Ermittlung der Gesamtpunktzahl erfolgt durch den Vergleich der Beschreibungen zueinander und orientiert sich am Schema des deutschen Schulnotensystems:

Note 1 = sehr gut = 100 Punkte -> Die Darstellung weist eine besondere Detailtiefe auf, wenn grafisch und mit Erläuterungen auf die einzelnen Aktionen/Prozessschritte bei dem Verkauf von VMware-Produkten in Bezug auf die Lizenzmodelle sowie jeweils auf mehrere Dienste, Services und Aktionen eingegangen wird. Die Möglichkeiten einer Qualitätsteigerung der Services zur Senkung der Kosten dargestellt wird.

Note 2 = gut = 70 Punkte -> Wenn die Darstellung den Anforderungen voll entspricht und mit Erläuterungen auf die einzelnen Aktionen/Prozessschritte bei dem Verkauf von VMware-Produkten in Bezug auf die Lizenzmodelle sowie jeweils auf mehrere Dienste, Services und Aktionen eingegangen wird. Die Möglichkeiten einer Qualitätsteigerung der Services zur Senkung der Kosten dargestellt wird.

Note 3 = befriedigend = 50 Punkte -> Wenn die Darstellung weitestgehend den Anforderungen entspricht. Schwachstellen in Teilbereichen sind nicht zu erkennen und die Erläuterungen der Aktionen/Prozessschritte bei dem Verkauf von VMware-Produkten in Bezug auf die Lizenzmodelle sowie jeweils auf mehrere Dienste, Services und Aktionen eingegangen wird. Die Möglichkeiten einer Qualitätsteigerung der Services zur Senkung der Kosten dargestellt wird.

Note 4 = ausreichend = 30 Punkte -> Wenn die Leistung in groben Zügen beschrieben wird, im Wesentlichen den Anforderungen noch entspricht. Die Erläuterungen der Aktionen/Prozessschritte bei dem Verkauf von VMware-Produkten in Bezug auf die Lizenzmodelle sowie jeweils auf mehrere Dienste, Services und Aktionen eingegangen wird.

Note 5 = mangelhaft = 10 Punkte -> Wenn nur mit Einschränkungen eine nachvollziehbare Beschreibung vorliegt. Die beschriebenen Aktionen/Prozessschritte sowie Dienste, Services und Aktionen entsprechen nicht den Anforderungen und sind lückenhaft, jedoch lässt die Beschreibung erkennen, dass die Mängel behoben werden können.

Note 6 = ungenügend = 0 Punkte -> Wenn die Leistung nur oberflächlich und skizzenhaft beschrieben wird und nicht zu erwarten ist, dass die Leistung den Anforderungen entspricht. Zudem weist das Konzept nicht unerhebliche Mängel auf. Die Erläuterungen der Aktionen/Prozessschritte bei dem Verkauf von VMware-Produkten in Bezug auf die Lizenzmodelle sind lückenhaft, jedoch lässt die Beschreibung erkennen, dass die Mängel behoben werden können.

Das Vertriebskonzept ist dargestellt oder dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.1.2.4

Unterstützung remote und vor Ort [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Die vertriebliche Unterstützung muss kostenfrei (im Lizenzpreis inkludiert) remote und vor Ort erfolgen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.2.5

Veranstaltungen der KID/KITU [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss bei Veranstaltungen der KID/KITU mit Fachvorträgen/Präsentationen zu aktuellen Themen sowie einem Messestand zur Verfügung stehen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.3

Nachhaltigkeitskonzept

Gewichtung: 1,19%

1.2.1.4.1.3.1

Darstellung Nachhaltigkeitskonzept [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Anzubieten ist ein Nachhaltigkeitskonzept. Bitte stellen Sie in Ihrem Angebot (möglichst grafisch mit zugehörigen Erläuterungen) ausführlich Ihre Vorgehensweise/Prozess zu nachfolgend skizzierten Punkten:

- Etabliertes Verfahren zur Evaluierung von insbesondere in Bezug auf die ökologische und soziale Nachhaltigkeit
o Ethisches Wirtschaften – Fokusthemen nach Verständnis des Bieters
o Fairness und Wertschätzung im Umgang mit Geschäftspartnern und Mitarbeitenden

o Umgang mit der Umwelt seitens des Bieters
o Beitrag des Auftragnehmers zur nachhaltigen Innovation insbesondere in Bezug auf die ökologische und soziale Nachhaltigkeit

- Nachhaltigkeitsmanagement insbesondere in Bezug auf die ökologische und soziale Nachhaltigkeit im eigenen Unternehmen

o Insbesondere soll dabei der Umgang mit der ISO 14001 dargestellt werden

- Nachweis einer CO2 Bilanz

- Zukunftsvision des nachhaltigen Handelns des Bieters

o Beschreibung der Vision hinsichtlich des Akteurs in der Zukunft

(Bitte fügen Sie das PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem ihrem Angebot bei. Die PDF-Datei ist als Nachhaltigkeitskonzept zu benennen)

Hinweis:

Sie können hier auch auf eine Anlage verweisen. Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Nachhaltigkeitskonzept zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 5 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 5 DIN A4 Seiten bewertet.

1.2.1.4.1.3.2

Bewertung des Nachhaltigkeitskonzeptes [Mussangabe]

Gewichtung: 1,19%

Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Die Darstellung wird anhand des Inhaltes bewertet. Die Bewertung und die Ermittlung der Gesamtpunktzahl erfolgt durch den Vergleich der Beschreibungen zueinander und orientiert sich am Schema des deutschen Schulnotensystems:

Note 1 = sehr gut = 50 Punkte -> Das Nachhaltigkeitskonzept zeigt einen sehr fundierten gesamtheitlichen theoretischen Ansatz auf, der auch in der Unternehmenspraxis umgesetzt wird. Belegt ist dies durch eine Zertifizierung im Umweltmanagement. Es sind insbesondere in Bezug auf die ökologische Nachhaltigkeit mehrere konkrete Maßnahmen im Unternehmen eingeleitet, wie beispielsweise ein Fuhrpark mit geringen regionalen Schadstoffausstößen oder der Nachweis einer CO2 Bilanz, die einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess im Sinn einer fortschreitenden Ressourcenschonung und Optimierung der Ökobilanz unterliegen.

Note 2 = gut = 40 Punkte -> Das Nachhaltigkeitskonzept zeigt einen gesamtheitlichen theoretischen Ansatz auf, der auch in der Unternehmenspraxis umgesetzt wird. Belegt ist dies durch eine Zertifizierung im Umweltmanagement. Es sind insbesondere in Bezug auf die ökologische Nachhaltigkeit konkrete Maßnahmen im Unternehmen im Sinn einer fortschreitenden Ressourcenschonung und Optimierung der Ökobilanz eingeleitet, wie beispielsweise ein Fuhrpark mit geringen regionalen Schadstoffausstößen oder der Nachweis einer CO2 Bilanz.

Note 3 = befriedigend = 30 Punkte -> Das Nachhaltigkeitskonzept zeigt insbesondere in Bezug auf die ökologische Nachhaltigkeit konkrete Maßnahmen im Unternehmen im Sinn einer fortschreitenden Ressourcenschonung und Optimierung der Ökobilanz auf, wie beispielsweise ein Fuhrpark mit geringen regionalen Schadstoffausstößen oder der Nachweis einer CO2 Bilanz.

Note 4 = ausreichend = 20 Punkte -> Ein Nachhaltigkeitskonzept ist eingereicht, das insbesondere in Bezug auf die ökologische Nachhaltigkeit Ansätze einer fortschreitenden Ressourcenschonung und Optimierung der Ökobilanz aufzeigt.

Note 5 = mangelhaft = 10 Punkte -> Das Nachhaltigkeitskonzept ist lückenhaft und weist insbesondere in Bezug auf die ökologische Nachhaltigkeit keine konkreten Maßnahmen auf, die eine fortschreitende Ressourcenschonung und Optimierung der Ökobilanz erkennen lassen.

Note 6 = ungenügend = 0 Punkte -> Ein Nachhaltigkeitskonzept ist nicht erkennbar.

Das Nachhaltigkeitskonzept ist dargestellt oder dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.1.4

Maßnahmen für Informationsdienste

Gewichtung: 1,19%

1.2.1.4.1.4.1

Kostenlose Informationsdienste [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Anzubieten sind kostenlose Informationsdienste (z.B. Kundenzeitschrift, Portal, Newsletter, Webinare, Preislistenversand etc.).

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.4.2

Informationsveranstaltung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss nach Abstimmung mit dem Auftraggeber mindestens eine jährliche Informationsveranstaltung beim Auftraggeber zu VMware-Produkten und Lizenzen durchzuführen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.4.3

Reporting [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss dem Auftraggeber jeweils zum 05. des Folgemonats eine den Vormonat betreffende Abrufliste (Report) mit folgendem Inhalt elektronisch zur Verfügung:

- Bestell- bzw. Registrierungsdatum und Programm
- Produkt Nr.
- Kundenname (Lizenznehmer)
- Einzelpreis
- Produktbezeichnung
- Netto - Gesamtpreis
- Menge bzw. Umfang

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.4.4

Darstellung Informationsdienste und -veranstaltung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben sie, welche inkludierten Informationsdienste für die Auftraggeber im Öffentlichen Dienst bereitgestellt werden.

Gehen Sie auf nachfolgende Punkte ein:

- Bieten Sie kostenfreie Webinare und Workshops an?
- Welche kostenlosen Präsenzveranstaltungen im Kontext des Vergabegegenstandes werden für die Vertragslaufzeit in einem Umkreis von 200km von Magdeburg durchgeführt, wie oft und welcher Inhalt wird vermittelt?
- Wie werden Informationen zu Änderungen an der Produktliste bzw. von Nutzungsrechten für die Auftraggeber bzw. die Besteller bereitgestellt?
- Bieten Sie vor Ort Veranstaltungen dediziert für den Öffentlichen Dienst an?
- Erfolgt ein proaktiver Versand von Informationen zu den Produktbestimmungen?
- Erfolgt ein proaktiver Versand von Informationen in Form von Newsletter?

Hinweis:
Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Informationsdienste zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 5 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 5 DIN A4 Seiten bewertet.

1.2.1.4.1.4.5

Bewertung Informationsdienste und -veranstaltungen [Mussangabe]

Gewichtung: 1,19%
Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Die Darstellung wird anhand des Inhaltes bewertet. Die Bewertung und die Ermittlung der Gesamtpunktzahl erfolgt durch den Vergleich der Beschreibungen zueinander und orientiert sich am Schema des deutschen Schulnotensystems:

Note 1 = sehr gut = 50 Punkte -> Die Darstellung weist eine besondere Detailtiefe auf, wenn eine umfassende Beschreibung der kostenlosen Informationsdienste und -veranstaltungen für Auftraggeber im Öffentlichen Dienst mit Aussagen, wie gewünschte Webinare, Workshops und Präsenzveranstaltungen erfolgen. Die Informationen zu Änderungen an der Produktliste bzw. von Nutzungsrechten dargestellt werden. Aussagen zum proaktiven Versand von Informationen zu den Produktbestimmungen und Newsletter erfolgen.

Note 2 = gut = 40 Punkte -> Wenn die Darstellung den Anforderungen voll entspricht und eine umfassende Beschreibung der kostenlosen Informationsdienste und -veranstaltungen mit Aussagen, wie gewünschte Webinare, Workshops und Präsenzveranstaltungen erfolgen. Die Informationen zu Änderungen an der Produktliste bzw. von Nutzungsrechten dargestellt werden. Aussagen zum proaktiven Versand von Informationen zu den Produktbestimmungen und Newsletter erfolgen.

Note 3 = befriedigend = 30 Punkte -> Wenn die Darstellung weitestgehend den Anforderungen entspricht. Schwachstellen in Teilbereichen sind nicht zu erkennen und eine Beschreibung der kostenlosen Informationsdienste und -veranstaltungen mit Aussagen, wie gewünschte Webinare, Workshops und Präsenzveranstaltungen erfolgen. Die Informationen zu Änderungen an der Produktliste bzw. von Nutzungsrechten dargestellt werden.

Note 4 = ausreichend = 20 Punkte -> Wenn die Leistung in groben Zügen beschrieben wird, im Wesentlichen den Anforderungen noch entspricht. Kostenlose Informationsdienste und -veranstaltungen mit Aussagen, wie gewünschte Webinare, Workshops und Präsenzveranstaltungen dargestellt sind.

Note 5 = mangelhaft = 10 Punkte -> Wenn nur mit Einschränkungen eine nachvollziehbare Beschreibung vorliegt. Die beschriebene Leistung entspricht nicht den Anforderungen der Leistungsbeschreibung und ist lückenhaft, jedoch lässt die Beschreibung erkennen, dass die Mängel behoben werden können. Informationsdienste und -veranstaltungen mit Aussagen, wie gewünschte Webinare, Workshops und Präsenzveranstaltungen sind dargestellt.

Note 6 = ungenügend = 0 Punkte -> Wenn die Leistung nur oberflächlich und skizzenhaft beschrieben wird und nicht zu erwarten ist, dass die Leistung den Anforderungen entspricht. Zudem weist das Konzept nicht unerhebliche Mängel auf. Informationsdienste und -veranstaltungen sind dargestellt.

[] Die Informationsdienste sind dargestellt oder dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.1.5 Beschaffung/B2B-Anbindung

Gewichtung: 1,19%

1.2.1.4.1.5.1 Austauschformate für Bestellverfahren [Mussangabe]

Gewichtung: 1,19%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll in der Lage sein, die Produkt- und Preisinformationen für das elektronische Bestellverfahren in einem der folgenden elektronischen Austauschformate zur Verfügung zu stellen:

- CSV,
- XML,
- XLS,
- OpenTRANS,
- BMEcat.

Beschreiben Sie kurz, in welchen Austauschformaten die Datei durch Ihre Unternehmen übergeben werden kann.

1.2.1.4.1.6 Betreuung/Rechnungsstellung

Gewichtung: 0,00%

1.2.1.4.1.6.1 Angaben bei Rechnungsstellung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Alle Artikelnummern der bestellten/gelieferten Lizenzen/Ware und die dazugehörigen Nutzungsbedingungen sowie die Lieferadresse müssen klar auf den Rechnungsbelegen für den Auftraggeber ersichtlich sein.

ACHTUNG!!

Die Auswahl 'Nein' führt zum Ausschluss des Angebotes.

- [] Keine Angabe
[] Ja
[] Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.6.2 Liefernachweis bei Rechnung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Bei Rechnungslegung an den Auftraggeber muss ein Lieferdatum und eine Lieferadresse (bei elektronischer Lieferung eine E-Mail-Adresse) angegeben sein.

ACHTUNG!!

Die Auswahl 'Nein' führt zum Ausschluss des Angebotes.

- [] Keine Angabe
[] Ja
[] Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.6.3 Lieferbedingungen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Die Lieferungen erfolgen elektronisch per E-Mail bzw. über Bereitstellung im Lizenzportal.

Die Lieferzeit darf nicht länger als 5 Werktagen ab Eingang der Bestellung beim Auftragnehmer betragen. Der Bestell- und Lieferstatus muss für den Auftraggeber jederzeit internet-basiert oder über einen zu benennenden festen Ansprechpartner abrufbar sein.

Serviceleistungen werden vor Ort oder nach Möglichkeit remote erbracht.

ACHTUNG!!

Die Auswahl 'Nein' führt zum Ausschluss des Angebotes.

- [] Keine Angabe
[] Ja
[] Nein

1.2.1.4.1.7**Bietererklärungen**

Gewichtung: 1,19%

1.2.1.4.1.7.1**Maßnahmen zur Verarbeitung der Kundendaten [Mussangabe]**

Gewichtung: 0,40%

Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Maßnahmen zur Verarbeitung der Kundendaten gem. Informationssicherheits-Managementnorm ISO 27001:2015 oder gleichwertig darstellen bzw. Zertifizierung nachweisen.

(Bitte fügen Sie die Darstellung/Zertifizierung als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem unter Aufführung der Nummer dieses Leistungskriteriums ihrem Angebot bei)

- Keine Angabe (0)
 Ja (50)
 Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.7.2**Maßnahmen des Qualitätsmanagement [Mussangabe]**

Gewichtung: 0,40%

Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Maßnahmen des Qualitätsmanagements gem. Qualitätsmanagementnorm ISO 9001:2015 oder gleichwertig darstellen bzw. Zertifizierung nachweisen.

(Bitte fügen Sie die Darstellung/Zertifizierung als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem unter Aufführung der Nummer dieses Leistungskriteriums ihrem Angebot bei)

- Keine Angabe (0)
 Ja (50)
 Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.7.3**Maßnahmen zum Umweltmanagement [Mussangabe]**

Gewichtung: 0,40%

Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Maßnahmen zum Umweltmanagement gem. Umweltmanagementnorm ISO 14001:2015 oder gleichwertig darstellen bzw. Zertifizierung nachweisen.

(Bitte fügen Sie die Darstellung/Zertifizierung als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem unter Aufführung der Nummer dieses Leistungskriteriums ihrem Angebot bei)

- Keine Angabe (0)
 Ja (50)
 Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.1.7.4**Eigenerklärung Russlandsanktionen [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

1. Der/die Bewerber/Bieter gehört/gehören nicht zu den in Artikel 5 k) Absatz 1 der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 in der Fassung des Art. 1 Ziff. 23 der Verordnung (EU) 2022/576 des Rates vom 8. April 2022 über restriktive Maßnahmen angesichts der Handlungen Russlands, die die Lage in der Ukraine destabilisieren, genannten Personen oder Unternehmen, die einen Bezug zu Russland im Sinne der Vorschrift aufweisen,

- a) durch die russische Staatsangehörigkeit des Bewerbers/Bieters oder die Niederlassung des Bewerbers/Bieters in Russland,
b) durch die Beteiligung einer natürlichen Person oder eines Unternehmens, auf die eines der Kriterien nach Buchstabe a zutrifft, am Bewerber/Bieter über das Halten von Anteilen im Umfang von mehr als 50%,
c) durch das Handeln der Bewerber/Bieter im Namen oder auf Anweisung von Personen oder Unternehmen, auf die die Kriterien der Buchstaben a und/oder b zutrifft.

2. Die am Auftrag als Unterauftragnehmer, Lieferanten oder Unternehmen, deren Kapazitäten im Zusammenhang mit der Erbringung des Eignungsnachweises in Anspruch genommen werden, beteiligten Unternehmen, auf die mehr als 10 % des Auftragswerts entfällt, gehören ebenfalls nicht zu dem in der Vorschrift genannten Personenkreis mit einem Bezug zu Russland im Sinne der Vorschrift.

3. Es wird bestätigt und sichergestellt, dass auch während der Vertragslaufzeit keine als Unterauftragnehmer, Lieferanten oder Unternehmen, deren Kapazitäten im Zusammenhang mit der Erbringung des Eignungsnachweises in Anspruch genommen werden, beteiligten Unternehmen eingesetzt werden, auf die mehr als 10 % des Auftragswerts entfällt.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

1.2.1.4.1.7.5 Gezeichnete Eigenerklärung Russlandsanktionen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte fügen Sie den Nachweis (Formular befindet sich in den Vergabeunterlagen) als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem ihrem Angebot bei.

Eigenerklärung Russlandsanktionen ausgefüllt, unterzeichnet und im Vergabesystem mit dem Angebot hochgeladen.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.1.7.6 Gezeichneter Rahmenvertrag [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Mit dem gezeichneten Rahmenvertrag werden die Inhalte des Rahmenvertrages anerkannt.

Nach der Auftragsvergabe wird der Rahmenvertrag mit den Daten des Bieters der den Auftrag gewonnen hat finalisiert.

(Bitte fügen Sie den gezeichneten Rahmenvertrag als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem ihrem Angebot bei)

Gezeichneter Rahmenvertrag im Vergabesystem mit dem Angebot hochgeladen.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.1.7.7 Gezeichneter Vertrag zur Auftragsverarbeitung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Mit dem gezeichneten Vertrag zur Auftragsverarbeitung werden die Inhalte anerkannt.

Bitte die "grünen Hinweise" im Vertrag beachten und zwingend ausfüllen sowie die TOMs beifügen.

Nach der Auftragsvergabe wird der Vertrag zur Auftragsverarbeitung mit den Daten des Bieters der den Auftrag gewonnen hat finalisiert.

(Bitte fügen Sie den gezeichneten Rahmenvertrag als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem ihrem Angebot bei)

Gezeichneter Vertrag zur Auftragsverarbeitung im Vergabesystem mit dem Angebot hochgeladen.

Die "grünen Hinweise" im Vertrag ausgefüllt.

Die TOMs beigefügt und im Vergabesystem mit dem Angebot hochgeladen.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.1.7.8 Gezeichnete Geheimhaltungsvereinbarung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Mit der gezeichneten Geheimhaltungsvereinbarung werden die Inhalte des Vertrages anerkannt.

Nach der Auftragsvergabe wird die Geheimhaltungsvereinbarung mit den Daten des Bieters der den Auftrag gewonnen hat finalisiert.

(Bitte fügen Sie den gezeichneten Vertrag als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem ihrem Angebot bei)

Gezeichnete Geheimhaltungsvereinbarung im Vergabesystem mit dem Angebot hochgeladen.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2 Lizenzberatung

Gewichtung: 7,14%

1.2.1.4.2.1 Bereitschaft zur Lizenzberatung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Erklären Sie Ihre Bereitschaft die geforderte Lizenzberatung zu erbringen sowie die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten?

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

Keine Angabe

Ja

Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.2 Fallbezogene und bedarfsorientierte Lizenzberatung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss eine fallbezogene und bedarfsorientierte Lizenzberatung mit schriftlicher (elektronischer) Darstellung der Lösung in Bezug auf den angefragten Bedarfsfall und die Bereitstellung der entsprechenden Textauszüge aus den Nutzungsbedingungen und den Vertragsbedingungen gewährleisten.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.3 **Beratung remote und vor Ort [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Die Beratung muss kostenfrei (im Lizenzpreis inkludiert) remote und vor Ort erfolgen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.4 **Absicherung von Compliance gegenüber Lizenzgeber [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss die Unterstützung bei der Absicherung von der Compliance gegenüber dem Lizenzgeber gewährleisten.

Ausgenommen sind Consultingleistungen wie z.B. die Erstellung eines Compliance-Berichtes, Vermessung von Kundenumgebungen und Abgleich mit vorhandenen Nutzungsrechten.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.5 **Beratung vor und nach dem Kauf [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Die Beratung muss während aller Phasen des Prozesses vor und nach dem Kauf erfolgen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.6 **Qualität der Beratung [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Die Qualität der Beratung muss unabhängig vom Volumen und Kundengröße bei allen Lizenznehmern gleich erfolgen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.7 **Unterstützung beim Lizenzmanagement [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss eine Unterstützung des Auftraggebers beim Lizenzmanagement und hier speziell beim legalen und effizienten Umgang mit Software des Lizenzgebers anbieten.

Es muss ein jährlicher Strategieworkshop zu Lizenzmodellen und Technologien des Herstellers vor Ort stattfinden.

Eine jährliche Bewertung der jeweils gewählten Lizenzmodelle für die gekauften und installierten Lizenzen mit Vorschlägen zur Lizenzoptimierung in Form einer jährlichen Veranstaltung vor Ort durch den verantwortlichen

Presales Mitarbeiter.

Maßnahmenvorschläge zum optimierten Einkauf und Kostenersparnisse.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.8 Produkt-, Lizenz-, Preisänderungen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss proaktiv bei Produkt-, Lizenz-, Preisänderungen seitens des Lizenzgebers unterstützen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.9 Darstellung Lizenzberatung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben Sie Ihre Lizenzberatung für die Auftraggeber im Öffentlichen Dienst ausführlich z.B. mit Aussagen, wie die gewünschte Lösung, eine objektive Lösung gegebenenfalls auch anderer Hersteller und Rahmenverträge in die Beratung einbezogen werden, damit die richtigen und benötigten Lizenzen vorgeschlagen werden.

Gehen Sie ebenfalls auf nachfolgende Punkte ein:

- Wie kann die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten erfüllt werden?
- Wie wird die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers unterstützt.
- Wie stellen Sie während des Vertragsverhältnisses sicher, dass Ihrerseits ausreichend Fachwissen vorhanden ist, um den Anforderungen der Lösungsberatung, Produktauswahl und Lizenz- und Vertragsberatung gerecht zu werden?

Hinweis:
Sie können hier auch auf eine Anlage verweisen. Die PDF-Datei ist als Lizenzberatung zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 5 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 5 DIN A4 Seiten bewertet

1.2.1.4.2.10 Bewertung der Lizenzberatung [Mussangabe]

Gewichtung: 3,57%
Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Die Darstellung wird anhand des Inhaltes bewertet. Die Bewertung und die Ermittlung der Gesamtpunktzahl erfolgt durch den Vergleich der Beschreibungen zueinander und orientiert sich am Schema des deutschen Schulnotensystems:

Note 1 = sehr gut = 50 Punkte -> Die Darstellung weist eine besondere Detailtiefe auf, wenn eine umfassende Beschreibung der Lizenzberatung für Auftraggeber im Öffentlichen Dienst mit Aussagen, wie gewünschte, objektive Lösungen in Bezug auf andere Hersteller und Rahmenverträge, erfolgt. Die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten und die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers dargestellt wird. Wie das benötigte Fachwissen zur Lösungsberatung, Produktauswahl und Lizenz- und Vertragsberatung gewährleistet wird.

Note 2 = gut = 40 Punkte -> Wenn die Darstellung den Anforderungen voll entspricht und eine umfassende Beschreibung der Lizenzberatung mit Aussagen, wie gewünschte, objektive Lösungen in Bezug auf andere Hersteller und Rahmenverträge, erfolgt. Die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten und die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers dargestellt wird. Wie das benötigte Fachwissen zur Lösungsberatung, Produktauswahl und Lizenz- und Vertragsberatung gewährleistet wird.

Note 3 = befriedigend = 30 Punkte -> Wenn die Darstellung weitestgehend den Anforderungen entspricht. Schwachstellen in Teilbereichen sind nicht zu erkennen und eine Beschreibung der Lizenzberatung mit Aussagen, wie gewünschte, objektive Lösungen in Bezug auf andere Hersteller und Rahmenverträge, erfolgt. Die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten und die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers dargestellt wird. Wie das benötigte Fachwissen zur Lösungsberatung, Produktauswahl und Lizenz- und Vertragsberatung gewährleistet wird.

Note 4 = ausreichend = 20 Punkte -> Wenn die Leistung in groben Zügen beschrieben wird, im Wesentlichen den Anforderungen noch entspricht. Die Beschreibung der Lizenzberatung ist dargestellt. Die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten und die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers ist dargestellt. Wie das benötigte Fachwissen zur Lösungsberatung, Produktauswahl und Lizenz- und Vertragsberatung gewährleistet wird.

Note 5 = mangelhaft = 10 Punkte -> Wenn nur mit Einschränkungen eine nachvollziehbare Beschreibung vorliegt. Die

beschriebene Leistung entspricht nicht den Anforderungen der Leistungsbeschreibung und ist lückenhaft, jedoch lässt die Beschreibung erkennen, dass die Mängel behoben werden können. Die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten und die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers ist dargestellt.

Note 6 = ungenügend = 0 Punkte -> Wenn die Leistung nur oberflächlich und skizzenhaft beschrieben wird und nicht zu erwarten ist, dass die Leistung den Anforderungen entspricht. Zudem weist das Konzept nicht unerhebliche Mängel auf. Die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten und die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers ist dargestellt.

Die Lizenzberatung ist dargestellt oder dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11

Beratungskompetenz

Gewichtung: 3,57%

1.2.1.4.2.11.1

Erläuterung der Anforderung

K.O.-Kriterium: Nein

Der Auftragnehmer muss umfassende technologische Kenntnisse zu Beratung und Unterstützung bei der Auswahl von Produkten und Dienstleistungen des Lizenzgebers zur Umsetzung seiner dienstlichen Aufgaben erbringen.

Der zukünftige Auftragnehmer muss über umfassende Kenntnisse der Produkte und der Lizenzmetriken des Lizenzgebers verfügen, um die benötigte und größtmögliche Beratungskompetenz nachzuweisen.

Insbesondere muss der Auftragnehmer Beratungsleistungen zur Unterstützung von Entscheidungsprozessen zwischen unterschiedlichen Nutzungsszenarien erbringen.

Auch muss der Bieter in der Lage sein, den Auftraggeber unter Einbeziehung aktueller Promoaktionen des Herstellers bei der Auswahl der für ihn richtigen Lizenzart unter fachlichen und wirtschaftlichen Aspekte zu beraten.

1.2.1.4.2.11.2

Technologische Kenntnisse [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss über umfassende technologische Kenntnisse zur Beratung und Unterstützung bei der Auswahl von geeigneten Produkten und Dienstleistungen des Lizenzgebers zur Umsetzung dienstlichen Aufgaben des Auftraggebers verfügen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.11.3

Technologische Zusammenarbeit mit VMware [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss einen (vertraglich autorisierten) Zugriff auf wichtige Informationen des Lizenzgebers haben, damit der Auftraggeber davon ausgehen kann, dass jederzeit aktuelle Informationen zu technologischen Neuerungen und Produktänderungen angewandt werden.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.11.4

Technologische Zusammenarbeit [Mussangabe]

Gewichtung: 1,19%

Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte erklären Sie ausführlich, wie in Ihrem Unternehmen eine technologische Zusammenarbeit mit dem Lizenzgeber VMware zum Vorteil des Auftraggebers stattfindet.

1.2.1.4.2.11.5

Erwerb von Nutzungsrechten [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss eine vollumfängliche Betreuung und Unterstützung beim Erwerb von Nutzungsrechten des Lizenzgebers gewährleisten. Der zukünftigen Auftragnehmer muss Beratungsleistungen zur Unterstützung von Entscheidungsprozessen zwischen den möglichen unterschiedlichen Nutzungsszenarien (On-Premise, online, hybrid) erbringen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.11.6 Sicherstellung von Fachwissen [Mussangabe]

Gewichtung: 1,19%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Wie stellt Ihr Unternehmen während des Vertragsverhältnisses sicher, dass Ihrerseits ausreichend Fachwissen vorhanden ist, um den Anforderungen der Lösungsberatung und der Produkteruierung gerecht zu werden?

1.2.1.4.2.11.7 VMware Kompetenzen

Gewichtung: 1,19%

1.2.1.4.2.11.7.1 Partnerstatus - Select [Mussangabe]

Gewichtung: 0,30%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll die umfassenden technologische Kenntnisse anhand des nachfolgenden Partnerlevels belegen:

- Select

- Keine Angabe (0)
- Ja (10)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.11.7.2 Nachweis Partnerstatus - Select [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie den Nachweis des Partnerlevels - Select - im Vergabemanager hoch:

Die Nachweise sind dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.3 Partnerstatus - Premier [Mussangabe]

Gewichtung: 0,30%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll die umfassenden technologische Kenntnisse anhand des nachfolgenden Partnerlevels belegen:

- Premier

- Keine Angabe (0)
- Ja (10)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.11.7.4 Nachweis Partnerstatus - Premier [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie den Nachweis des Partnerlevels - Premier - im Vergabemanager hoch:

Die Nachweise sind dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.5 Partnerstatus - Pinnacle [Mussangabe]

Gewichtung: 0,30%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll die umfassenden technologische Kenntnisse anhand des nachfolgenden Partnerlevels belegen:

- Pinnacle

- Keine Angabe (0)
- Ja (10)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.2.11.7.6 Nachweis Partnerstatus - Pinnacle

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie den Nachweis des Partnerlevels - Pinnacle - im Vergabemanager hoch:

Die Nachweise sind dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7 Weitere Spezialisierungen, Mitgliedschaften, Auszeichnungen

Gewichtung: 0,30%

1.2.1.4.2.11.7.7.1 Data Center Certifications

Gewichtung: 0,07%

1.2.1.4.2.11.7.7.1.1 Career Certifications

Gewichtung: 0,04%

1.2.1.4.2.11.7.7.1.1.1 Certified Technical/Data Center Virtualization [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%

Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Technical Associate - Data Center Virtualization 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.1.2 Certified Professional/Data Center Virtualization [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%

Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Professional - Data Center Virtualization 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.1.3 Certified Professional/Cloud Foundation Admin [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%

Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Professional - VMware Cloud Foundation Administrator des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.1.4 Certified Professional/vSphere Foundation Admin [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%

Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Professional - VMware vSphere Foundation Administrator des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.1.5 Certified Professional/Cloud Foundation Architect [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%

Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Professional - VMware Cloud Foundation Architect des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.1.6 Advanced Professional/Data Center V. Design [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%

Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ??????VMware Certified Advanced Professional - Data Center Virtualization Design 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.1.7 Certified Advanced Professional/Data Center V. Dep [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Advanced Professional - Data Center Virtualization Deploy 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.2 Specialists and Skills Certifications

Gewichtung: 0,04%

1.2.1.4.2.11.7.7.1.2.1 Certified Specialist/Cloud Foundation Deploy [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Specialist - VMware Cloud Foundation Deployment 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.2.2 Certified Specialist/Cloud Provider [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ??????VMware Certified Specialist - Cloud Provider 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.2.3 Certified Specialist/vSAN [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Specialist - vSAN 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.2.4 vRealize Operations/Cloud Management Automation [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ??????VMware vRealize Operations - Cloud Management Automation 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.2.5 Certified Master Specialist/Cloud on AWS [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ??????VMware Certified Master Specialist - VMware Cloud on AWS 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.2.6 Certified Specialist/Cloud Foundation [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????VMware Certified Specialist - Cloud Foundation 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.2.7 Certified Specialist/vRealize Operations [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Specialist - vRealize Operations 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.2.8 Certified Specialist/vSphere with Tanzu [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Specialist - vSphere with Tanzu 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.1.2.9 Certified Master Specialist/HCI [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????VMware Certified Master Specialist - HCI 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.2 Network Virtualization

Gewichtung: 0,07%

1.2.1.4.2.11.7.7.2.1 Career Certifications

Gewichtung: 0,02%

1.2.1.4.2.11.7.7.2.1.1 Certified Technical/Network Virtualization [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Technical Associate - Network Virtualization 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.2.1.2 Certified Professional/Network Virtualization [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????VMware Certified Professional - Network Virtualization 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.2.1.3 Certified Advanced Prof./Network Virt. Deploy [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Advanced Professional - Network Virtualization Deploy 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.2.1.4 Certified Advanced Prof./Network Virt. Design [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Advanced Professional - Network Virtualization Design 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.2.1.5 Certified Design Expert/Network Virtualization [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ??????VMware Certified Design Expert - Network Virtualization 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.2.2 Specialists and Skills Certifications

Gewichtung: 0,02%

1.2.1.4.2.11.7.7.2.2.1 Certified Specialist/Cloud Provider [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Specialist - Cloud Provider 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.2.2.2 Certified Specialist/vRealize Operations [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Specialist - vRealize Operations 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.2.2.3 vRealize Operations/Cloud Management Automation [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware vRealize Operations - Cloud Management Automation 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.2.2.4 SD-WAN Foundations Skills [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ??????VMware SD-WAN Foundations Skills 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.2.2.5 NSX Advanced Load Balancer (Avi)/Operator Skills [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????VMware NSX Advanced Load Balancer (Avi) for Operators Skills 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.2.2.6 SD-WAN Troubleshoot Skills [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????VMware SD-WAN Troubleshoot Skills 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.2.3 Digital Badges

Gewichtung: 0,02%

1.2.1.4.2.11.7.7.2.3.1 Certified Master Specialist/SD-WAN [Mussangabe]

Gewichtung: 0,02%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Master Specialist - SD-WAN 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.3 Cloud Management and Automation

Gewichtung: 0,07%

1.2.1.4.2.11.7.7.3.1 Career Certifications

Gewichtung: 0,04%

1.2.1.4.2.11.7.7.3.1.1 Certified Technical/Cloud Management and Autom. [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Technical Associate - Cloud Management and Automation 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.3.1.2 Certified Professional/Cloud Management and Autom. [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Professional - Cloud Management and Automation 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.3.1.3 Certified Professional/Cloud [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Professional - VMware Cloud 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.3.1.4 Certified Professional/Cloud Operations [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????VMware Certified Professional - Cloud Operations 2024 des Lizenzgebers verfügen.

[] Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.3.1.5 Certified Advanced Prof/Cloud M. a. A. Deploy [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????VMware Certified Advanced Professional - Cloud Management and Automation Deploy 2024 des Lizenzgebers verfügen.

[] Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.3.1.6 Certified Advanced Prof/Cloud M. a. A. Design [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????VMware Certified Advanced Professional - Cloud Management and Automation Design 2024 des Lizenzgebers verfügen.

[] Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.3.1.7 Certified Design Expert/Cloud Management and Autom [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Design Expert - Cloud Management and Automation 2024 des Lizenzgebers verfügen.

[] Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.3.2 Specialists and Skills Certifications

Gewichtung: 0,04%

1.2.1.4.2.11.7.7.3.2.1 Certified Specialist/Cloud Provider [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Specialist - Cloud Provider 2024 des Lizenzgebers verfügen.

[] Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.3.2.2 vRealize Operations/Cloud Management Automation [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????VMware vRealize Operations - Cloud Management Automation 2024 des Lizenzgebers verfügen.

[] Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.3.2.3 Certified Specialist/vRealize Operations [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Specialist - vRealize Operations 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.3.2.4 Certified Master Specialist/Cloud Native [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ??????VMware Certified Master Specialist - Cloud Native 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.3.2.5 Telco Cloud NFV Skills [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ??????VMware Telco Cloud NFV Skills 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.3.2.6 Telco Cloud Automation Skills [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Telco Cloud Automation Skills 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.3.2.7 Aria Cost - CloudHealth Platform (Azure) Skills [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Aria Cost powered by CloudHealth Platform (Azure) Skills 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.3.2.8 Telco Cloud Platform Specialist Skills [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Telco Cloud Platform Specialist Skills 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.3.2.9 Aria Cost - CloudHealth Platform (AWS) Skills [Mussangabe]

Gewichtung: 0,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ??????VMware Aria Cost powered by CloudHealth Platform (AWS) Skills 2024 des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.2.11.7.7.4	Application Modernization Gewichtung: 0,07%
1.2.1.4.2.11.7.7.4.1	Career Certifications Gewichtung: 0,04%
1.2.1.4.2.11.7.7.4.1.1	Certified Professional/Tanzu-Kubern etes Operations [Mussangabe] Gewichtung: 0,02% Maximalpunktzahl: 10 K.O.-Kriterium: Nein Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Professional - Tanzu for Kubernetes Operations 2024 des Lizenzgebers verfügen. <input type="checkbox"/> Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt. <p style="text-align: right;">Mehrere Antworten wählbar</p>
1.2.1.4.2.11.7.7.4.1.2	Spring Certified Professional [Mussangabe] Gewichtung: 0,02% Maximalpunktzahl: 10 K.O.-Kriterium: Nein Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????Spring Certified Professional 2024 des Lizenzgebers verfügen. <input type="checkbox"/> Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt. <p style="text-align: right;">Mehrere Antworten wählbar</p>
1.2.1.4.2.11.7.7.4.2	Specialists and Skills Certifications Gewichtung: 0,04%
1.2.1.4.2.11.7.7.4.2.1	Certified Specialist/Cloud Foundation Deployment [Mussangabe] Gewichtung: 0,01% Maximalpunktzahl: 10 K.O.-Kriterium: Nein Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Specialist - VMware Cloud Foundation Deployment 2024 des Lizenzgebers verfügen. <input type="checkbox"/> Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt. <p style="text-align: right;">Mehrere Antworten wählbar</p>
1.2.1.4.2.11.7.7.4.2.2	Certified Specialist/Cloud Foundation [Mussangabe] Gewichtung: 0,01% Maximalpunktzahl: 10 K.O.-Kriterium: Nein Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????VMware Certified Specialist - Cloud Foundation 2024 des Lizenzgebers verfügen. <input type="checkbox"/> Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt. <p style="text-align: right;">Mehrere Antworten wählbar</p>
1.2.1.4.2.11.7.7.4.2.3	Certified Specialist/vSphere with Tanzu [Mussangabe] Gewichtung: 0,01% Maximalpunktzahl: 10 K.O.-Kriterium: Nein Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema VMware Certified Specialist - vSphere with Tanzu 2024 des Lizenzgebers verfügen. <input type="checkbox"/> Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt. <p style="text-align: right;">Mehrere Antworten wählbar</p>
1.2.1.4.3	Unterstützung beim Vertragsmanagement Gewichtung: 7,14%
1.2.1.4.3.1	Bereitschaft zur Unterstützung [Mussangabe] K.O.-Kriterium: Ja Erklären Sie Ihre Bereitschaft zu nachfolgenden Leistungen beim Vertragsmanagement: Unterstützungsleistungen beim Abschluss von Lizenz-Verträgen: • Prüfung und Dokumentation der Bezugsberechtigung unter dem ausgeschriebenen Rahmenvertrag, • Zusammenstellung der Pflichtangaben unter Einbeziehung eventuell vorhandener Bestandsverträge. Hinweis: Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.3.2 **Meldungen für Lizenztransfers [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Im Rahmen der Vereinbarung muss der zukünftige Auftragnehmer (Handelspartner) anfallende Meldungen für Lizenztransfers aus Unternehmensveränderungen, Veräußerungen oder Übernahmen in Abstimmung mit dem Kunden mit dem Softwarehersteller durchführen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.3.3 **Reporting der beschafften Lizenzen [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss unaufgefordert einen vierteljährlichen Report für das Lizenzmanagement des Auftraggebers/Bedarfsträger bereitstellen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.3.4 **Darstellung Vertragsmanagement [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben Sie Ihre Unterstützung beim Lizenz- und Vertragsmanagement.

Gehen Sie auf nachfolgende Punkte ein:

- Wie kann eine Unterstützung bei der Beitritts- und Zutrittsverwaltung erfolgen?
- Können Herstellerberichte geliefert werden?
- Wie können qualifizierte Daten für Software Asset Management Tools geliefert werden?
- Welche Tools können für die Unterstützung beim Lizenz- und Vertragsmanagement angeboten werden?
- Sind Optimierungen möglich und wie werden diese angeboten?
- Wie stellen Sie während des Vertragsverhältnisses sicher, dass Ihrerseits ausreichend Fachwissen vorhanden ist, um den Anforderungen der Unterstützungsleistungen zum Lizenz- und Vertragsmanagement gerecht zu werden?

Hinweis:
Sie können hier auch auf eine Anlage verweisen. Die PDF-Datei ist als Vertragsmanagement zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 10 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zellenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 10 DIN A4 Seiten bewertet

1.2.1.4.3.5 **Bewertung des Vertragsmanagements [Mussangabe]**

Gewichtung: 7,14%
Maximalpunktzahl: 100

K.O.-Kriterium: Nein

Die Darstellung wird anhand des Inhaltes bewertet. Die Bewertung und die Ermittlung der Gesamtpunktzahl erfolgt durch den Vergleich der Beschreibungen zueinander und orientiert sich am Schema des deutschen Schulnotensystems:

Note 1 = sehr gut = 100 Punkte -> Die Darstellung weist eine besondere Detailtiefe auf, wenn eine umfassende Beschreibung der Unterstützung zum Vertragsmanagement mit Aussagen zur Beitritts- und Zutrittsverwaltung, Lieferung von Herstellerberichten und qualifizierten Daten für Software Asset Management Tools. Eine Darstellung mehrerer Tools für die Unterstützung beim Lizenz- und Vertragsmanagement. Wie das benötigte Fachwissen zur Unterstützung und Optimierung eines Lizenz- und Vertragsmanagement gewährleistet wird.

Note 2 = gut = 70 Punkte -> Wenn die Darstellung den Anforderungen voll entspricht und eine Beschreibung der Unterstützung zum Vertragsmanagement mit Aussagen zur Beitritts- und Zutrittsverwaltung, Lieferung von Herstellerberichten und qualifizierten Daten für Software Asset Management Tools. Die Darstellung eines Tools für die Unterstützung beim Lizenz- und Vertragsmanagement. Wie das benötigte Fachwissen zur Unterstützung und Optimierung eines Lizenz- und Vertragsmanagement gewährleistet wird.

Note 3 = befriedigend = 50 Punkte -> Wenn die Darstellung weitestgehend den Anforderungen entspricht. Schwachstellen in Teilbereichen sind nicht zu erkennen und eine Beschreibung der Unterstützung zum Vertragsmanagement mit Aussagen zur Beitritts- und Zutrittsverwaltung, Lieferung von qualifizierten Daten für Software Asset Management Tools. Die Darstellung eines Tools für die Unterstützung beim Lizenz- und Vertragsmanagement. Wie das benötigte Fachwissen zur Unterstützung und Optimierung eines Lizenz- und Vertragsmanagement gewährleistet wird.

Note 4 = ausreichend = 30 Punkte -> Wenn die Leistung in groben Zügen beschrieben wird, im Wesentlichen den Anforderungen noch entspricht. Die Beschreibung eines Lizenz- und Vertragsmanagements ist dargestellt. Die Unterstützung beim Management von Beitritten und Zutritten ist dargestellt. Die Darstellung eines Tools für die Unterstützung beim Lizenz- und Vertragsmanagement. Wie das benötigte Fachwissen zur Unterstützung und Optimierung eines Lizenz- und Vertragsmanagement gewährleistet wird.

Note 5 = mangelhaft = 10 Punkte -> Wenn nur mit Einschränkungen eine nachvollziehbare Beschreibung vorliegt. Die beschriebene Leistung entspricht nicht den Anforderungen der Leistungsbeschreibung und ist lückenhaft, jedoch lässt die Beschreibung erkennen, dass die Mängel behoben werden können. Die Unterstützung beim Management von Beitritten und Zutritten ist dargestellt. Wie das benötigte Fachwissen zur Unterstützung und Optimierung eines Lizenz- und Vertragsmanagement gewährleistet wird.

Note 6 = ungenügend = 0 Punkte -> Wenn die Leistung nur oberflächlich und skizzenhaft beschrieben wird und nicht zu erwarten ist, dass die Leistung den Anforderungen entspricht. Zudem weist das Konzept nicht unerhebliche Mängel auf. Die Unterstützung beim Management von Beitritten und Zutritten ist dargestellt.

Das Vertragsmanagement ist dargestellt oder dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

1.2.1.4.4 Verwaltung der Käufe und Bezugsberechtigungen

Gewichtung: 7,14%

1.2.1.4.4.1 Bereitschaft zur Unterstützung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Es wird insbesondere auf die Unterstützung bei der Verwaltung der bezugsberechtigten Einrichtungen Wert gelegt. Die Bezugsberechtigung ergibt sich aus den vertraglichen Regelungen des abzuschließenden Rahmenvertrags.

Der künftige Auftragnehmer verpflichtet sich mit seinem Angebot, sämtliche Stammdaten der Bezugsberechtigten, deren Umsätze sowie die Lizenzrechte zu registrieren und zu verwalten (Erstellung von Kauf- und Lizenzhistorien inklusive Zuordnung zu den jeweiligen bezugsberechtigten Einrichtungen), die über diesen Rahmenvertrag erworben werden.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.4.2 Betreuung [Mussangabe]

Gewichtung: 3,57%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Erläutern Sie, wie ihr Unternehmen die Betreuung durchführt und sicherstellt. Gehen Sie auf Leistungsbegrenzungen und geforderte Mitwirkungs- bzw. Beistellungsleistungen des Auftraggebers ein.

1.2.1.4.4.3 Vorgehen bei Abrufen [Mussangabe]

Gewichtung: 3,57%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Erläutern Sie, wie ihr Unternehmen eine proaktive Benachrichtigung einrichtet und sicherstellt. Gehen Sie auf eine rechtzeitige Benachrichtigung für Abläufe von Lizenzen entsprechend der Käufe über den Rahmenvertrag für die bezugsberechtigten Einrichtungen.

Besonders bewertet wird die proaktive, rechtzeitige Benachrichtigung von mindestens 4 Wochen vor Ablauf einer erworbenen Lizenz (z.B. Subscriptions für 1 Jahr) einer bezugsberechtigten Einrichtung.

1.2.1.4.5 Zusätzliche Portallösung

Gewichtung: 7,14%

1.2.1.4.5.1 Webbasiertes Lizenzportal [Mussangabe]

Gewichtung: 0,89%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll zusätzlich zu den Portalen des Herstellers ein eigenes webbasiertes Lizenzportal zur Verfügung stellen.

- Das Portal muss mandantenfähig sein.
- Die Nutzer und Accounts sollen eigenständig angelegt und verwaltet werden.
- Das Portal soll eine vollständige Transparenz über die Einkäufe beim Auftragnehmer und Kosten gewährleisten.

- Keine Angabe (0)
 Ja (30)
 Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.5.2

Beschreibung des bereitgestellten Portals [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben Sie das von Ihnen bereitgestellte Portal anhand der geschilderten Anforderungen. Grenzen Sie kostenfreie Leistungen und Funktionen von kostenpflichtigen Leistungen und Funktionen ab.

1.2.1.4.5.3

Bereitstellung von Produktkatalogen [Mussangabe]

Gewichtung: 0,89%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Ist die Bereitstellung von Produktkatalogen möglich?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.5.4

Genehmigungsprozesse [Mussangabe]

Gewichtung: 0,89%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Sind nutzerbasierte Genehmigungsprozesse abbildbar?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.5.5

Vertragsverwaltungsfunktionen [Mussangabe]

Gewichtung: 0,89%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Bietet das Portal Vertragsverwaltungsfunktionen wie z.B. Übersicht aller Verträge, Darstellung der Laufzeiten?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.5.6

Nachweise [Mussangabe]

Gewichtung: 0,89%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können in dem Portal alle Angebote, Bestellungen, Lieferscheine, Rechnungen und Gutschriften dargestellt werden?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.5.7

Reportfunktionen [Mussangabe]

Gewichtung: 0,89%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Sind Reportfunktionen zu den Käufen und Aufträgen möglich?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.5.8

Informationen zur Verlängerung [Mussangabe]

Gewichtung: 0,89%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Werden in dem Portal Informationen zur Verlängerung der Softwarelizenzen, Wartungen oder Subscriptions detailliert dargestellt?

- Keine Angabe (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.5.9 Individuell festlegbare Filter [Mussangabe]

Gewichtung: 0,89%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Ist es möglich, durch individuell festlegbare Filter, schnelle und jederzeit wiederholbare Reports zu erstellen?

- Keine Angabe (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.6 Auditunterstützung

Gewichtung: 7,14%

1.2.1.4.6.1 Unterstützung bei Lizenzplausibilisierungsp rozesse [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss bei der Vorbereitung und Durchführung eventueller Lizenzplausibilisierungsp rozesse unterstützen.

Ausgenommen sind Consultingleistungen wie z.B. die Erstellung eines Compliance-Berichtes, Vermessung von Kundenumgebungen und Abgleich mit vorhandenen Nutzungsrechten.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.6.2 Auditbegleitung [Mussangabe]

Gewichtung: 3,57%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie eine Auditbegleitung anbieten?

- Keine Angabe (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.1.4.6.3 Beschreibung Lizenzplausibilisierungsp rozess [Mussangabe]

Gewichtung: 3,57%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Stellen Sie mögliche Unterstützungsleistung durch den zukünftigen Auftragnehmer im Falle eines Lizenzplausibilisierungsp rozesses durch den Lizenzgeber dar. Besonderen Wert wird auf personelle Unterstützung vor Ort beim Auftraggeber bzw. bezugsberechtigten Teilnehmer gelegt.

Hinweis:
Sie können hier auch auf eine Anlage verweisen. Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Lizenzplausibilisierungsp rozess zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 3 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 3 DIN A4 Seiten bewertet

1.2.1.4.7 Vermeidung von Re-Instatement Kosten / Unterstützung bei der Software Wartung

Gewichtung: 7,14%

1.2.1.4.7.1 Re-Instatement Kosten [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss während der Vertragslaufzeit mögliche entstehende Re-Instatement Kosten für den Auftraggeber vermeiden.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

1.2.1.4.7.2

Planung von Wartungsverlängerungen und -übergängen [Mussangabe]

Gewichtung: 7,14%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben Sie beispielhaft, wie Sie systemgestützt den Auftraggeber bei der Planung von Wartungsverlängerungen und -übergängen unterstützen.

Beschreiben Sie die dafür in Ihrem Unternehmen etablierten Prozesse.

Hinweis:

Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Planung von Software Assurance Übergängen zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 3 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 3 DIN A4 Seiten bewertet.

1.2.2

Zusätzliche Dienstleistungen (nicht in den Lizenz-Preis inkludiert)

Gewichtung: 50,00%

1.2.2.1

Consultingleistungen

Gewichtung: 25,00%

1.2.2.1.1

Consulting-Dienstleistung en [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss VMware nahe Dienst- und Consultingleistungen erbringen. Diese sind darauf ausgelegt, die Bedarfsträger der KITU bei der Implementierung und Verwaltung ihrer VMware- Produkte und -Technologien zu unterstützen.

Sie unterstützen in den Bereichen:

Planung und Strategie:

Dies umfasst die Bewertung der aktuellen IT-Infrastruktur, die Identifizierung von Verbesserungspotenzialen und die Erstellung eines detaillierten Plans für die Migration und Integration von VMware-Lösungen.

Implementierung:

Dies umfasst die Installation und Konfiguration von VMware-Produkten sowie die Integration in bestehende Systeme. Es ist zu gewährleisten, dass die Lösungen effizient und effektiv implementiert werden, um die Anforderungen der Bedarfsträger der KITU zu erfüllen.

Optimierung:

Dazu gehört die Identifizierung und das Beheben von Leistungsengpässen, das Verbessern die Ressourcenauslastung zu optimalen Funktion der IT-Infrastruktur.

Diese Leistungen beziehen sich auf die VMware Produkte, die den einzelnen Kompetenzen zugewiesen sind.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.2.1.2

Senior Consulting-Dienstleistung en [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der muss VMware nahe Senior Dienst- und Consultingleistungen erbringen. Diese richten sich an Bedarfsträger, die eine tiefere und spezialisiertere Unterstützung für komplexere Anforderungen benötigen. Diese Dienstleistungen müssen von erfahrenen und hochqualifizierten Senior Consultants erbracht werden, die über umfassende Kenntnisse und Erfahrungen in der Implementierung und Verwaltung von VMware-Lösungen verfügen.

Sie unterstützen in den Bereichen:

On Premise Cloud-Integration:

Senior Consultants unterstützen bei der Integration von VMware-Technologien in Cloud-Umgebungen, um eine nahtlose und effiziente Nutzung der Cloud-Ressourcen zu gewährleisten.

Hybrid Cloud Intergration:

Senior Consultants unterstützen bei der Integration von VMware-Technologien in Hybrid Cloud-Umgebungen, um eine nahtlose und effiziente Nutzung der Cloud-Ressourcen zu gewährleisten. (Azure; AWS; Google Cloud)

Dies wird umgesetzt durch:

- Analyse und Beratung
- Bedarfsanalyse:

Der Senior-Consultant erfasst die Anforderungen des Unternehmens oder der Kunden, analysiert bestehende IT-Infrastrukturen und -Systeme und identifiziert Verbesserungspotenziale.

- Beratung:

Auf Grundlage der Analyse gibt der Consultant Empfehlungen zu IT-Lösungen, die sowohl technisch als auch wirtschaftlich sinnvoll sind.

- Prozessoptimierung:

Der Consultant hilft dabei, bestehende Geschäftsprozesse durch den Einsatz von IT-Systemen zu optimieren und effizienter zu gestalten.

- Lösungskonzeption und Design

- Technische Architektur:
Entwerfen von IT-Lösungen und Systemarchitekturen, die die Anforderungen des Kunden erfüllen und zukunftsfähig sind.
- Software- und Systemauswahl:
Auswahl der passenden Software, Hardware und IT-Infrastrukturen.
- Integration:
Beratung zur Integration neuer Systeme in bestehende IT-Landschaften.
- Schulung und Support
- Schulung:
Durchführung von Schulungen für die Endanwender oder Administratoren der implementierten Systeme.
- Support:
Unterstützung des Kunden bei technischen Problemen und Beantwortung von Fragen zu den neuen Systemen.
- Implementierung und Projektmanagement
- Projektleitung:
Der Senior Consultant übernimmt nach Absprache mit den Bedarfsträgern/der KID eine leitende Rolle bei der Planung und Durchführung von IT-Projekten, einschließlich der Ressourcenplanung und Budgetüberwachung.
- Koordination:
Zusammenarbeit mit Entwicklern, Systemadministratoren und anderen Teammitgliedern, um die geplanten Lösungen umzusetzen.
- Testen und Qualitätssicherung: Sicherstellen, dass die implementierte Lösung den Anforderungen entspricht und reibungslos funktioniert.

Diese Leistungen beziehen sich auf die VMware Produkte, die den einzelnen Kompetenzen zugewiesen sind.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.2.1.3

Leistungen auf Basis von Werkverträgen [Mussangabe]

Gewichtung: 12,50%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie Leistungen auf Basis von Werkverträgen anbieten?

- Keine Angabe (0)
 Ja (5)
 Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.2.1.4

Leistungen auf Basis von Dienstverträgen [Mussangabe]

Gewichtung: 12,50%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie Leistungen auf Basis von Dienstverträgen anbieten?

- Keine Angabe (0)
 Ja (5)
 Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.2.1.5

Darstellung Prozess Consultingleistungen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben Sie wie Ihr Vorgehen bei der Erbringung dieser Dienstleistung unter Bezugnahme auf die in der Erläuterung der Anforderung genannten Aspekte ist. Besonderer Wert wird auf ein systematisches und systemgestütztes Vorgehen, Dokumentation und Nachvollziehbarkeit des Lösungsweges gelegt.

Gehen Sie auch darauf ein, wie die Prozesse der Beauftragung und ggf. der Abrechnung erfolgen wird.

Grenzen Sie die Leistungen von sonstigen kostenpflichtigen Leistungen ab.

Hinweis:
Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Consultingleistungen zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 3 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5.

1.2.2.2

Schulungsleistungen

Gewichtung: 25,00%

1.2.2.2.1

Bereitstellung Schulungsleistungen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Auftraggeber und bezugsberechtigte Einrichtungen müssen die Möglichkeit haben, Schulungsleistungen nach Bedarf abzurufen.

Sie erklären sich bereit, zusätzliche und inhaltlich definierte Schulungsleistungen zu erbringen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.2.2.2 Administratorschulungen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Sie müssen Administratorschulungen anbieten.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

1.2.2.2.3 Kundenindividuelle Kurse [Mussangabe]

Gewichtung: 5,00%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie kundenindividuelle Kurse durchführen?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.2.2.4 Kurse des Herstellers [Mussangabe]

Gewichtung: 5,00%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie offizielle Kurse des Herstellers durchführen?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.2.2.5 Online-Kurse [Mussangabe]

Gewichtung: 5,00%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie Kurse Online durchführen?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.2.2.6 Kurse vor Ort [Mussangabe]

Gewichtung: 5,00%
Maximalpunktzahl: 20

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie Kurse vor Ort beim Auftraggeber in Sachsen-Anhalt durchführen?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (20)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.2.2.7 Trainingszentren [Mussangabe]

Gewichtung: 5,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie Kurse in eigenen Trainingszentren im Umkreis von 150km Magdeburg durchführen?

- Keine Angabe (0)
- Ja (10)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

1.2.2.2.8

Bereitstellung benötigter Trainingsumgebung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Sie müssen im Bedarfsfall eine virtuelle Trainingsumgebung bereitstellen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2

Los 2 - "Handelspartner für den Erwerb von Veeam-Lizenzen sowie korrespondierenden Leistungen für Schulen, Verwaltungen und Rechenzentren"

2.1

Allgemeine Vorbemerkung

Gewichtung: 0,00%

2.1.1

Vergabekriterien

K.O.-Kriterium: Nein

Allgemeines

Die Beschreibung der Anforderungen sind im den Leistungskriterien dargestellt.

Die Fragen zu den Kriterien sind primär mit ja/nein oder einer Auswahlmöglichkeit zu beantworten.

Sollte sich die Antwort nicht damit abbilden lassen, können in einem separaten Dokument unter der jeweiligen Kriteriennummer Anmerkungen abgegeben werden.

K.O.-Kriterien (=Muss-Kriterien)

Vergabekriterien des Typs K.O.-Kriterium sind Ausschlusskriterien. Die Nichterfüllung einer als K.O.-Leistungskriterium gekennzeichneten Anforderung führt zum Ausschluss des Angebotes (MUSST-Kriterium). Nichterfüllung liegt vor, wenn eine andere Angabe als „erfüllt“ erfolgt.

Bewertungskriterien (=Soll-Kriterien)

Leistungskriterien des Typs Soll-Kriterium werden auf Erfüllung bewertet. Eine Differenzierung mittels entsprechender Minderpunkte bei partieller Verfügbarkeit erfolgt nicht.

Punktevergabe:

Je erfülltes Soll-Kriterium Ja/Nein (Angabe „Ja“) werden Punkte gemäß Vorgabe im Leistungskriterien in Abhängigkeit von dessen Bedeutung vergeben.

Nichterfüllung (Angabe „Nein“) eines Soll-Kriteriums Ja/Nein werden 0 Punkte vergeben.

Soll-Kriterium mit mehreren Auswahlmöglichkeiten werden Punkte gemäß den Erläuterungen in den Leistungskriterien pro Wahlmöglichkeit in Abhängigkeit von dessen Bedeutung vergeben.

Im Fall der Nichterfüllung (Angabe „keine Angabe“) eines Soll-Kriteriums mit mehreren Auswahlmöglichkeiten werden 0 Punkte vergeben.

Muss-Angaben

Gibt an, ob die Antwort auf die Frage obligatorisch ist und durch den Bieter ausgefüllt werden muss oder dem Bieter als Information dient.

Gewichtung/Zuschlagskriterium

Die Gewichtungen und Zuschlagskriterien sind im elektronischen Leistungsverzeichnis enthalten.

Die Verteilung der einzelnen Bewertungspunkte und deren Gewichtung kann dem beigefügten Leistungsverzeichnis entnommen werden. Die Bewertungspunkte werden entsprechend gewichtet und addiert, sodass sich eine erreichte Leistungspunktzahl errechnet wird.

Zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebotes wird die sog. „Einfache Richtwertmethode“ nach UfAB 2018 angewendet.

2.1.2

Veeam-Lizenzen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Es sind ausschließlich neue Veeam-Lizenzen für den deutschsprachigen Markt anzubieten. Gebrauchtlizenzen und OEM-Lizenzen sind vom Angebot ausgeschlossen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.1.3

Artikel-/Preisliste [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Nach Zuschlagserteilung muss vom Auftragnehmer die mit dem Angebot eingereichte elektronische Preisliste dem Auftraggeber mit einer vollständigen Detailbeschreibung (mit allen Leistungsmerkmalen) sowie die jeweiligen Servicebedingungen zur Verfügung gestellt werden. Die Excel-Datei muss ebenfalls in BMEcat und csv. umwandelbar sein.

Bei Änderungen ist eine aktualisierte Artikel-/Preisliste zur Verfügung zu stellen, aus der die einzelnen Änderungen (farbig markiert) zu entnehmen sind. Jedem Artikel ist eine eindeutige Produktkennung (Artikelnummer) zuzuordnen.

ACHTUNG!!

Die Auswahl 'Nein' führt zum Ausschluss des Angebotes.

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.1.4

Erfüllungsort [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Die einzelnen Einrichtungen/Bedarfsträger vgl. Punkt 1.2 der Leistungsbeschreibung sind zu beliefern. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass ein Teil der Einrichtungen räumlich dezentral strukturiert ist. Lizenzlieferungen erfolgen per E-Mail bzw. über das entsprechende Lizenzportal des Herstellers.

Leistungen zur umfangreichen Lizenz- und Produktberatung werden im Rahmen des Betreuungsmodells vor Ort erbracht.

Davon ausgenommen sind einzelne Anfragen des Auftraggebers per E-Mail oder Telefon, welche auf dem gleichen Medium beantwortet werden.

Die zusätzlichen Leistungen, wie Technische Unterstützung, Schulungen können „remote“ oder vor Ort erbracht werden.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2

Leistungsgegenstand

Gewichtung: 100,00%

2.2.1

Leistungen Veeam

Gewichtung: 50,00%

2.2.1.1

Nutzungsbedingungen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Sie sichern den Bezug und die Nutzung von Veeam Lizenzen entsprechend den Regelungen der Nutzungsbedingungen des Lizenzgebers zu.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.2

Lizenzgeberportal [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Die Käufe von den Nutzungsrechten müssen im Lizenzportal des Lizenzgebers bzw. entsprechenden Portalen für den Auftraggeber sichtbar sein.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.3

Software-Wartung

Gewichtung: 25,00%

2.2.1.3.1

Software-Wartung [Mussangabe]

Gewichtung: 12,50%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Besteht die Möglichkeit, Software-Wartung für Lizenzen abzuschließen?

(Ausgenommen sind Subscriptions)

- Keine Angabe (0)
- Ja (10)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.3.2

Verlängerung Software-Wartung [Mussangabe]

Gewichtung: 12,50%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Können bestehende Software-Wartungen für Lizenzen lückenlos verlängert werden?

(Ausgenommen sind Subscriptions)

- Keine Angabe (0)
- Ja (10)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.4

Rechtssicherheit

Gewichtung: 0,00%

2.2.1.4.1

Rechtssicherheit [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss eine Rechtssicherheit bei der Nutzung der Software entsprechend der eingeräumten Nutzungsbedingungen des Lizenzgebers dauerhaft geben.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.4.2

Rechtssicherheit bei Lizenzprüfungsverfahren [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Es müssen die Nutzungsrechte in einem Lizenzprüfungsverfahren vom Lizenzgeber VMware anerkannt sein.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5

Betreuungsleistungen zur Lizenz- und Produktberatung

Gewichtung: 25,00%

2.2.1.5.1

Allgemeine Betreuungsleistungen

Gewichtung: 3,57%

2.2.1.5.1.1

Servicekonzept

Gewichtung: 0,60%

2.2.1.5.1.1.1

Standort des Bieters [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Angabe vom Standort des Bieters, der für die Leistungserbringung verantwortlich ist und für den die Erklärungen und Nachweise des Bieters eingereicht werden:

(Sollte kein spezieller Standort vom Bieter vorhanden sein, muss im Freitext "kein spezieller Standort" eingetragen werden.)

2.2.1.5.1.1.2

Darstellung Servicekonzept [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben Sie Ihr Servicekonzept für die Auftraggeber im Öffentlichen Dienst ausführlich z.B. mit Aussagen, mit wie vielen festangestellten Mitarbeitern und welchen Qualifikationen bzw. Zertifizierungen beabsichtigt ist, die Aufträge auszuführen.

Gehen Sie dabei insbesondere auf die vom Auftraggeber bevorzugte regionale Betreuung, eine Absicherung des angebotenen Services an Arbeitstagen mit etablierter Vertreterregelung und der Möglichkeit einer Standortredundanz ohne Einschränkung der Service Level an Feiertagen und Ferien im Land Sachsen-Anhalt sowie Qualitätsmaßnahmen zur Sicherstellung der Reaktions- und Bearbeitungszeiten über die zwingend geforderten Verfügbarkeits- und Servicezeiten ein.

Gehen Sie auf Maßnahmen zur Gewährleistung der Informationssicherheit ein.

Hinweis:

Sie können hier auch auf eine Anlage verweisen. Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Servicekonzept zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 10 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 10 DIN A4 Seiten bewertet.

2.2.1.5.1.1.3

Bewertung des Servicekonzepts [Mussangabe]

Gewichtung: 0,20%
Maximalpunktzahl: 100

K.O.-Kriterium: Nein

Die Darstellung wird anhand des Inhaltes bewertet. Die Bewertung und die Ermittlung der Gesamtpunktzahl erfolgt durch den Vergleich der Beschreibungen zueinander und orientiert sich am Schema des deutschen Schulnotensystems:

Note 1 = sehr gut = 100 Punkte -> Die Darstellung weist eine besondere Detailtiefe auf, wenn auf umfassende Kenntnisse der Ansprechpartner und eine regionale Betreuung eingegangen wird. Für das Abarbeiten des Aufkommens von Aufträge mit mind. 30 festangestellten Mitarbeitern erfolgt. Davon jeweils 1 Mitarbeiter für Außendienst und mindestens 10 Mitarbeiter im Innendienst mit Spezialisierung Öffentlicher Dienst sowie mindestens 10 Mitarbeiter im Auftragswesen. Eine Absicherung des angebotenen Services an Arbeitstagen mit etablierter Vertreterregelung und einer Standortredundanz ohne Einschränkung der Service Level an Feiertagen und Ferien im Land Sachsen-Anhalt sowie Qualitätsmaßnahmen zur Sicherstellung der Reaktions- und Bearbeitungszeiten und Maßnahmen zur Gewährleistung der Informationssicherheit dargestellt sind.

Note 2 = gut = 70 Punkte -> Wenn die Darstellung den Anforderungen voll entspricht und auf umfassende Kenntnisse der Ansprechpartner und eine regionale Betreuung eingegangen wird. Für das Abarbeiten des Aufkommens von Aufträge mit mind. 8 festangestellten Mitarbeitern erfolgt. Davon jeweils 1 Mitarbeiter für Außendienst und mindestens 2 Mitarbeiter im Innendienst mit Spezialisierung Öffentlicher Dienst sowie mindestens 5 Mitarbeiter im Auftragswesen. Eine Absicherung des angebotenen Services an Arbeitstagen mit etablierter Vertreterregelung und einer Standortredundanz ohne Einschränkung der Service Level an Feiertagen und Ferien im Land Sachsen-Anhalt sowie Qualitätsmaßnahmen zur Sicherstellung der Reaktions- und Bearbeitungszeiten und Maßnahmen zur Gewährleistung der Informationssicherheit dargestellt sind.

Note 3 = befriedigend = 50 Punkte -> Wenn die Darstellung weitestgehend den Anforderungen entspricht. Schwachstellen in Teilbereichen sind nicht zu erkennen und auf umfassende Kenntnisse der Ansprechpartner und eine regionale Betreuung eingegangen wird. Für das Abarbeiten des Aufkommens von Aufträge mit mind. 5 festangestellten Mitarbeitern erfolgt. Davon jeweils 1 Mitarbeiter für Außendienst und mindestens 2 Mitarbeiter im Innendienst mit Spezialisierung Öffentlicher Dienst sowie mindestens 2 Mitarbeiter im Auftragswesen. Eine Absicherung des angebotenen Services an Arbeitstagen mit etablierter Vertreterregelung sowie Qualitätsmaßnahmen zur Sicherstellung der Reaktions- und Bearbeitungszeiten, aber keine Standortredundanz ohne Einschränkung der Service Level an Feiertagen und Ferien im Land Sachsen-Anhalt dargestellt sind. Maßnahmen zur Gewährleistung der Informationssicherheit dargestellt sind.

Note 4 = ausreichend = 30 Punkte -> Wenn die Leistung in groben Zügen beschrieben wird, im Wesentlichen den Anforderungen noch entspricht. Für das Abarbeiten des Aufkommens von Aufträge mit mind. 3 festangestellten Mitarbeitern erfolgt. Davon jeweils 1 Mitarbeiter für Außendienst und mindestens 1 Mitarbeiter im Innendienst mit Spezialisierung Öffentlicher Dienst sowie mindestens 1 Mitarbeiter im Auftragswesen. Eine Absicherung des angebotenen Services an Arbeitstagen mit etablierter Vertreterregelung sowie Qualitätsmaßnahmen zur Sicherstellung der Reaktions- und Bearbeitungszeiten, aber keine Standortredundanz ohne Einschränkung der Service Level an Feiertagen und Ferien im Land Sachsen-Anhalt dargestellt sind. Maßnahmen zur Gewährleistung der Informationssicherheit sind dargestellt.

Note 5 = mangelhaft = 10 Punkte -> Wenn nur mit Einschränkungen eine nachvollziehbare Beschreibung vorliegt. Die beschriebene Leistung entspricht nicht den Anforderungen der Leistungsbeschreibung und ist lückenhaft, jedoch lässt die Beschreibung erkennen, dass die Mängel behoben werden können. Für das Abarbeiten des Aufkommens von Aufträge mit mind. 2 festangestellten Mitarbeitern erfolgt. Davon jeweils 1 Mitarbeiter für Außendienst und mindestens 1 Mitarbeiter im Außendienst mit Spezialisierung Öffentlicher Dienst. Eine Absicherung des angebotenen Services an Arbeitstagen mit etablierter Vertreterregelung dargestellt ist.

Note 6 = ungenügend = 0 Punkte -> Wenn die Leistung nur oberflächlich und skizzenhaft beschrieben wird und nicht zu erwarten ist, dass die Leistung den Anforderungen entspricht. Zudem weist das Konzept nicht unerhebliche Mängel auf. Für das Abarbeiten des Aufkommens von Aufträge mit mind. 2 festangestellten Mitarbeitern erfolgt. Davon jeweils 1 Mitarbeiter für Außendienst und mindestens 1 Mitarbeiter im Außendienst mit Spezialisierung Öffentlicher Dienst.

[] Das Servicekonzept ist dargestellt oder dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.1.1.4

Angabe Anzahl der Mitarbeiter [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Angabe der Anzahl der festangestellten Mitarbeiter für das Abarbeiten des Aufkommens in der Vertragslaufzeit und für die die Erklärungen und Nachweise des Bieters eingereicht werden:

(Sollten keine festangestellten Mitarbeiter beim Bieter vorhanden sein, muss im Freitext "keine festangestellten

Mitarbeiter" eingetragen werden.)

2.2.1.5.1.1.5 **Ansprechpartner im Außendienst**

Gewichtung: 0,00%

2.2.1.5.1.1.5.1 **Mitarbeiterprofil Ansprechpartner [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss einen dedizierten deutschsprachigen Ansprechpartner für die Betreuung der Auftraggeber im Außenvertrieb (Rolle: Account Manager, Key Account Manager, Kundenbetreuer) gewährleisten. Dieser Ansprechpartner ist erste Anlaufstelle für Fragen zu Produkten, Verträgen, Nutzungsrechte und steht mit seinen Leistungen remote und vor Ort zur Verfügung. Um diese Aufgaben qualitativ hochwertig durchführen zu können sind Erfahrung nötig und nachzuweisen.

Der Ansprechpartner vor Ort übernimmt folgende Tätigkeiten:

- Koordinierung von Angeboten und Preisauskünften,
- Koordinierung und Administration von bereichsübergreifenden Themen,
- Einbindung weiterer Fachressourcen z.B. Presales,
- Einbindung des Herstellers im Sinne des Auftraggebers,
- Übernahme von Eskalationsthemen im Haus des Auftragnehmers,
- Einbindung des Managements im Hause des Auftragnehmers bei Eskalationsfällen.

Es ist zu gewährleisten, dass im Urlaubs-, Krankheitsfall und an Feiertagen Vertretungen der benannten Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Vorzulegen ist das Mitarbeiterprofil des für die Erbringung der Leistungen vorgesehenen festangestellten Mitarbeiters mit mindestens folgenden Informationen:

- Name,
- Vorname,
- Funktion,
- Ausbildungsabschluss,
- Unternehmenszugehörigkeit ,
- Qualifikationen.

Das Mitarbeiterprofil ist dem Angebot beizulegen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.1.5.2 **Abgabe Mitarbeiterprofil [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie das Mitarbeiterprofil im Vergabemanager hoch.

Das Mitarbeiterprofil des Ansprechpartners im Außendienst ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.1.1.6 **Ansprechpartner im Innendienst**

Gewichtung: 0,00%

2.2.1.5.1.1.6.1 **Mitarbeiterprofil Ansprechpartner [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss die Zurverfügungstellung eines dedizierten deutschsprachigen Ansprechpartners für die Betreuung der Auftraggeber im Innenvertrieb gewährleisten. Dieser Ansprechpartner steht remote für Auftragsbearbeitung, Angebotserstellungen und Preisauskünften zur Verfügung. Um diese Aufgaben qualitativ hochwertig durchführen zu können sind Erfahrung nötig und nachzuweisen.

Der Ansprechpartner übernimmt folgende Tätigkeiten:

- Koordinierung und Erstellung von Angeboten und Preisauskünften,
- Aussagen zu und Koordinierung von Lieferungen,
- Ansprechpartner zur Reklamationen,
- Ansprechpartner zu Rechnungserklärungen,
- Koordinierung und Administration von bereichsübergreifenden Themen.

Es ist zu gewährleisten, dass im Urlaubs-, Krankheitsfall und an Feiertagen Vertretungen der benannten Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Vorzulegen ist das Mitarbeiterprofil des für die Erbringung der Leistungen vorgesehenen festangestellten Mitarbeiters mit mindestens folgenden Informationen:

- Name,
- Vorname,
- Funktion,
- Ausbildungsabschluss,
- Unternehmenszugehörigkeit ,
- Qualifikationen.

Das Mitarbeiterprofil ist dem Angebot beizulegen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.1.6.2 Abgabe Mitarbeiterprofil [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie das Mitarbeiterprofil im Vergabemanager hoch.

Das Mitarbeiterprofil des Ansprechpartners im Innendienst ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.1.1.7 Ansprechpartner im Presales

Gewichtung: 0,00%

2.2.1.5.1.1.7.1 Mitarbeiterprofil Ansprechpartner [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss die Zurverfügungstellung eines dedizierten deutschsprachigen Ansprechpartners für die Betreuung der Auftraggeber im Presales gewährleisten. Dieser Ansprechpartner steht remote und vor Ort in Sachsen-Anhalt für Koordinierung, Administration, Einbindung des Herstellers und Preisauskünften zur Verfügung. Um diese Aufgaben qualitativ hochwertig durchführen zu können sind Erfahrung nötig und nachzuweisen.

Der Ansprechpartner übernimmt folgende Tätigkeiten:

- Koordinierung von Angeboten und Preisauskünften,
- Koordinierung und Administration von Themen zum Hersteller,
- Beantragung von Sonderpreisen beim Hersteller,
- Einbindung des Herstellers im Sinne des Auftraggebers,
- Einbindung des Account Managers des Herstellers im Sinne des Auftraggebers,
- Übernahme von Eskalationsthemen Richtung Hersteller,
- Technologische Presales Beratungsleistungen zum Hersteller,
- Vertrags- und Lizenzberatung zum Hersteller.

Es ist zu gewährleisten, dass im Urlaubs-, Krankheitsfall und an Feiertagen Vertretungen der benannten Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Vorzulegen ist das Mitarbeiterprofil des für die Erbringung der Leistungen vorgesehenen festangestellten Mitarbeiters mit mindestens folgenden Informationen:

- Name,
- Vorname,
- Funktion,
- Ausbildungsabschluss,
- Unternehmenszugehörigkeit ,
- Qualifikationen.

Das Mitarbeiterprofil ist dem Angebot beizulegen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.1.7.2 Abgabe Mitarbeiterprofil [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie das Mitarbeiterprofil im Vergabemanager hoch.

Das Mitarbeiterprofil des Ansprechpartners im Presales ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.1.1.7.3 Referenz Betreuungsleistung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss mindestens zwei persönliche Referenzen des dedizierten Ansprechpartners über die Betreuungsleistungen eines Handelspartnervertrages bei Kunden im Öffentlichen Dienst nachweisen.

Vergleichbar im Sinn der Mindestanforderung sind Referenzen, die folgende Mindestkennzahlen ausweisen:

Betreuungsleistung zur Unterstützung der Geschäftsprozesse, zur Qualitätssicherung, zur Servicekoordinierung, zum Eskalationsmanagement und zur Bereitstellung von technischen Ressourcen an verschiedene Standorte der letzten 3 Jahre, bei einem Umsatz von 100.000 € über drei Jahre (Gesamtumsatz) mit öffentlichen Auftraggebern.

Vorzulegen ist das Mitarbeiterprofil des o.g. Ansprechpartners mit mindestens folgenden Informationen: Name, Vorname, Funktion, Ausbildungsabschluss, Unternehmenszugehörigkeit , Qualifikationen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.1.7.4 Abgabe Referenzen Ansprechpartner

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie die Referenzen im Vergabemanager hoch.

Die zwei persönlichen Referenzen des dedizierten Ansprechpartners für Betreuungsleistung sind dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.1.1.8 Ticketsystem für Serviceanfragen und Auftragsabwicklung

Gewichtung: 0,20%

2.2.1.5.1.1.8.1 Ticketsystem [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Um die Qualität und Quantität der Serviceanfragen und der Auftragsabwicklung während der Vertragslaufzeit sicherzustellen und zu überprüfen, muss der Bieter ein Ticketsystem anbieten.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.1.8.2 Angabe Ticketsystem [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Angabe des Ticketsystems für das Abarbeiten des Aufkommens von Serviceanfragen in der Vertragslaufzeit:

2.2.1.5.1.1.8.3 Ticketsystem - Reaktionszeiten [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss in diesem Ticketsystem Reaktionszeiten abbilden können.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.1.8.4 Ticketsystem - Transparenz über die Bearbeitung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss in diesem Ticketsystem eine Transparenz über die Bearbeitung zu nachfolgenden Punkten gewährleisten:

- Bearbeitungszeit,
- Zeitpunkt der Ticketeröffnung,
- Priorität,
- Zuständiger Mitarbeiter oder Team,
- Weitere Informationen zum Bearbeitungsstand.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.1.8.5 Ticketsystem - Eskalation [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss in diesem Ticketsystem laufende/aufgenommene Tickets des Auftraggebers intern eskaliert können.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.1.8.6 Ticketsystem - Reports [Mussangabe]

Gewichtung: 0,07%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Sind verschiedene Reports je nach Jobrolle (Ticketbearbeiter, Bereichsleiter, Vertrieb etc.) möglich?

- Keine Angabe (0)
- Ja (10)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.1.8.7 Ticketsystem - E-Mail-Systeme [Mussangabe]

Gewichtung: 0,07%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Ist dieses Ticketsystem nahtlos in E-Mail-Systeme (Groupwise, Outlook) integrierbar, um Kundenkommunikation zu dokumentieren?

- Keine Angabe (0)
- Ja (10)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.1.8.8 Darstellung Ticketsystem [Mussangabe]

Gewichtung: 0,07%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte beschreiben Sie das angebotene Ticketsystem und weitere zusätzliche Funktionen, wie z.B. weitere Reportmöglichkeiten und Systemanbindungen.

2.2.1.5.1.1.9 Weitere Ansprechpartner [Mussangabe]

Gewichtung: 0,20%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Erläutern Sie, wie ihr Unternehmen die Betreuung weiteren festangestellten Mitarbeiter für das Abarbeiten des Aufkommens während der Vertragslaufzeit durchführt und sicherstellt. Gehen Sie dabei auf ihre Rollen und Tätigkeitsfelder mit der Angabe der Anzahl der Mitarbeiter sowie auf nachfolgenden Aufgaben:

- Presales,
- Lizenzberatung,
- Vertragsberatung,
- Angebotserstellung,
- Auftragsabwicklung.

2.2.1.5.1.1.10 Verfügbarkeitszeiten [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Sicherzustellen ist die Erreichbarkeit eines Mitarbeiters des Auftragnehmers, der die Telefonate und Mails zu Produktnachfragen, Lieferfähigkeit, Reklamation, Rechnungserklärung, Fragen zum Artikelkatalog entgegennimmt und die Bearbeitung der firmeneigenen Fachkräfte koordiniert.

Zwingend zu erfüllende Verfügbarkeitszeit:

Montags bis Donnerstag 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
Freitag und vor Feiertagen 09:00 Uhr bis 14:00 Uhr

Feiertage sind die in Sachsen-Anhalt nach dem Gesetz über die Sonn- und Feiertage (FeiertG LSA) staatlich anerkannten Feiertage.

Die Erreichbarkeit, Reaktionszeit für PreSales-, Lizenz- und Produktberatung muss innerhalb 2 Werktage gewährleistet werden.

Die Erreichbarkeit, Reaktionszeit für schriftliche Angebote muss innerhalb 2 Werktage gewährleistet werden.

Die Erreichbarkeit, Reaktionszeit für eine Auftragsbestätigung muss innerhalb 1 Werktag gewährleistet werden.

Die Erreichbarkeit, Reaktionszeit für eine Lieferauskunft muss innerhalb 1 Werktag gewährleistet werden.

Die Erreichbarkeit, Reaktionszeit für Lizenzstatistiken muss innerhalb 1 Werktag gewährleistet werden.

Eine kostenpflichtige Hotline ist ausgeschlossen (akzeptiert werden nur Nummern in einem deutschen Ortsnetz oder eine für den Auftraggeber kostenfreie Rufnummer).
Es ist zu gewährleisten, dass im Urlaubs- und Krankheitsfall unter denselben Kontaktdaten (Telefon und E-Mail) eine sachkundige Vertretung zur Verfügung steht.

ACHTUNG!!
Die Auswahl 'Nein' führt zum Ausschluss des Angebotes.

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.1.11 Servicezeiten, Service Levels [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Zur Absicherung eines reibungslosen Betriebes der gelieferten Lizenzen/Lizenzkeys, Portale und Systeme ist ein durchgehender Hotline-Service zu den üblichen behördlichen Dienstzeiten, um direkt bei Anfragen und Problemen ansprechbar zu sein, während des gesamten Gewährleistungszeitraums zu garantieren. Außerhalb der Hotline-Zeiten ist die Kontaktmöglichkeit per E-Mail gegeben. Der Anbieter steht für die Beantwortung anwenderbezogenen Fragen prinzipiell zur Verfügung.

Zwingend zu erfüllende Servicezeit:

Montags bis Donnerstag 08:00 Uhr bis 17:00 Uhr
Freitag und vor Feiertagen 08:00 Uhr bis 14:00 Uhr

Feiertage sind die in Sachsen-Anhalt nach dem Gesetz über die Sonn- und Feiertage (FeiertG LSA) staatlich anerkannten Feiertage.

Sicherzustellen sind die nachfolgend maximalen Reaktionszeiten:

- betriebsverhindernd Reaktionszeit < 1 Stunde
- betriebsbehindernd Reaktionszeit < 4 Stunden
- leichte Störung Reaktionszeit < 8 Stunden

Reaktionszeit ist die Zeit, in der der Auftragnehmer mit der Bearbeitung der Servicemeldung bei der Servicestelle des Auftragnehmers beginnt. Die Zeit läuft mit Eingang der Störungsmeldung beim Auftragnehmer bzw. am nächsten Tag mit Beginn der oben genannten Servicezeiten, wenn die Störungsmeldung außerhalb der Servicezeiten eingeht. Außerhalb der Servicezeiten werden die Meldungen automatisch entgegengenommen. Außerhalb der Servicezeiten werden die Meldungen automatisch per E-Mail entgegen-genommen.

Eine kostenpflichtige Hotline ist ausgeschlossen (akzeptiert werden nur Nummern in einem deutschen Ortsnetz oder eine für den Auftraggeber kostenfreie Rufnummer).

Es ist zu gewährleisten, dass im Urlaubs- und Krankheitsfall unter denselben Kontaktdaten (Telefon und E-Mail) eine sachkundige Vertretung zur Verfügung steht.

ACHTUNG!!
Die Auswahl 'Nein' führt zum Ausschluss des Angebotes.

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.2 Vertriebskonzept

Gewichtung: 0,60%

2.2.1.5.1.2.1 Erläuterung der Anforderung

K.O.-Kriterium: Nein

Vertriebliche Aspekte:

Aufgabe des künftigen Vertragspartners ist es, die KID bei der Präsentation und Vermarktung durch ein individuelles Vertriebskonzept, welches in Abstimmung mit der KID aufgestellt und umgesetzt wird, zu unterstützen.

Dazu gehört die Präsenz auf Messeständen in Abstimmung mit der KID als Vertriebspartner.

Ein weiteres Ziel dieser Ausschreibung ist es daher, einen Vertragspartner zu gewinnen, der sich mit einer überzeugenden, erprobten Vertriebsstrategie für das von ihm angebotene Produkt einsetzt und dieses in enger Abstimmung mit der KID bewirbt.

Die KID ist berechtigt, die Softwarelösung bzw. Dienstleistungen eigenständig bei den Kunden bzw. Mitgliedern der KITU sowie im Land Sachsen-Anhalt zu bewerben und zu vermarkten. Hierzu räumt der Bieter ab Erstkontakt zu Interessenten der KID Kundenschutz ein.

Technische Aspekte:

Um ein optimales gegenseitiges Verständnis zu fördern, ist der künftige Auftragnehmer dazu verpflichtet, mindestens einmal pro Jahr ein Meeting vorzubereiten und mit dem Auftraggeber durchzuführen, indem der bisherige Geschäftsablauf in Bezug auf die ausgeschriebenen Leistungen und das weitere strategische Vorgehen durch den Auftragnehmer vorgestellt wird.

Der Auftragnehmer ist ferner verpflichtet, die KID in diesen regelmäßigen Terminen über neue Entwicklungen und

technische Fortschritte zu unterrichten, die für die Leistungserbringung oder Leistungsnutzung von Bedeutung sind, sowie Lösungen zur kontinuierlichen Verbesserung der Qualität der Services und zur Senkung der Kosten vorzuschlagen.

Insbesondere soll der Auftragnehmer Leistungen und Produkte empfehlen, die das Erreichen eines höheren Leistungsgrads und eine Steigerung der Leistungsfähigkeit, Kostenersparnisse und Benutzerakzeptanz ermöglichen und/oder dem Auftraggeber andere zu benennenden Vorteilen verschaffen.

2.2.1.5.1.2.2

Darstellung Vertriebskonzept [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Anzubieten ist eine Vertriebskonzept. Bitte stellen Sie in Ihrem Angebot (möglichst grafisch mit zugehörigen Erläuterungen) ausführlich Ihre Vorgehensweise/Prozess bei dem Verkauf von Veeam-Produkten in Rahmen der von Ihnen angebotenen Volumenlizenzmodelle dar und beschreiben und erläutern Sie ausführlich die einzelnen Vorgangsschritte.

Dieser Prozess sollte mindestens die folgenden Elemente beinhalten:

- Aktionen/Prozessschritte vor dem Kauf und zugehörige Leistungen (PreSales)
- Aktionen/Prozessschritte bei der Auftragserfüllung (Fulfillment)
- Aktionen/Prozessschritte nach dem Kauf und zugehörige Leistungen (PostSales)
- Erreichbarkeiten, einschließlich Reaktions- und Bearbeitungszeiten

Stellen Sie bitte übersichtlich und ausführlich alle Dienste, Services und Aktionen, mit mindestens folgenden Inhalten, dar:

- Präsentation und Vermarktung der Produkte/Dienstleistungen
- Präsenz auf Messeständen/Veranstaltungen
- jährliche Statusmeetings

Gehen Sie darauf ein, welche Leistungen Ihr Unternehmen bei der Produkt- und Lizenzberatung im Rahmen dieses Angebotes ohne gesonderte Berechnung erbringt.

Hinweis:

Sie können hier auch auf eine Anlage verweisen. Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Vertriebskonzept zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 10 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 10 DIN A4 Seiten bewertet.

2.2.1.5.1.2.3

Bewertung Vertriebskonzept [Mussangabe]

Gewichtung: 0,60%
Maximalpunktzahl: 100

K.O.-Kriterium: Nein

Die Darstellung wird anhand des Inhaltes bewertet. Die Bewertung und die Ermittlung der Gesamtpunktzahl erfolgt durch den Vergleich der Beschreibungen zueinander und orientiert sich am Schema des deutschen Schulnotensystems:

Note 1 = sehr gut = 100 Punkte -> Die Darstellung weist eine besondere Detailtiefe auf, wenn grafisch und mit Erläuterungen auf die einzelnen Aktionen/Prozessschritte bei dem Verkauf von VMware-Produkten in Bezug auf die Lizenzmodelle sowie jeweils auf mehrere Dienste, Services und Aktionen eingegangen wird. Die Möglichkeiten einer Qualitätsteigerung der Services zur Senkung der Kosten dargestellt wird.

Note 2 = gut = 70 Punkte -> Wenn die Darstellung den Anforderungen voll entspricht und mit Erläuterungen auf die einzelnen Aktionen/Prozessschritte bei dem Verkauf von VMware-Produkten in Bezug auf die Lizenzmodelle sowie jeweils auf mehrere Dienste, Services und Aktionen eingegangen wird. Die Möglichkeiten einer Qualitätsteigerung der Services zur Senkung der Kosten dargestellt wird.

Note 3 = befriedigend = 50 Punkte -> Wenn die Darstellung weitestgehend den Anforderungen entspricht. Schwachstellen in Teilbereichen sind nicht zu erkennen und die Erläuterungen der Aktionen/Prozessschritte bei dem Verkauf von VMware-Produkten in Bezug auf die Lizenzmodelle sowie jeweils auf mehrere Dienste, Services und Aktionen eingegangen wird. Die Möglichkeiten einer Qualitätsteigerung der Services zur Senkung der Kosten dargestellt wird.

Note 4 = ausreichend = 30 Punkte -> Wenn die Leistung in groben Zügen beschrieben wird, im Wesentlichen den Anforderungen noch entspricht. Die Erläuterungen der Aktionen/Prozessschritte bei dem Verkauf von VMware-Produkten in Bezug auf die Lizenzmodelle sowie jeweils auf mehrere Dienste, Services und Aktionen eingegangen wird.

Note 5 = mangelhaft = 10 Punkte -> Wenn nur mit Einschränkungen eine nachvollziehbare Beschreibung vorliegt. Die beschriebenen Aktionen/Prozessschritte sowie Dienste, Services und Aktionen entsprechen nicht den Anforderungen und sind lückenhaft, jedoch lässt die Beschreibung erkennen, dass die Mängel behoben werden können.

Note 6 = ungenügend = 0 Punkte -> Wenn die Leistung nur oberflächlich und skizzenhaft beschrieben wird und nicht zu erwarten ist, dass die Leistung den Anforderungen entspricht. Zudem weist das Konzept nicht unerhebliche Mängel auf. Die Erläuterungen der Aktionen/Prozessschritte bei dem Verkauf von VMware-Produkten in Bezug auf die Lizenzmodelle sind lückenhaft, jedoch lässt die Beschreibung erkennen, dass die Mängel behoben werden können.

[] Das Vertriebskonzept ist dargestellt oder dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.1.2.4

Unterstützung remote und vor Ort [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Die vertriebliche Unterstützung muss kostenfrei (im Lizenzpreis inkludiert) remote und vor Ort erfolgen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.2.5 **Veranstaltungen der KID/KITU [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss bei Veranstaltungen der KID/KITU mit Fachvorträgen/Präsentationen zu aktuellen Themen sowie einem Messestand zur Verfügung stehen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.3 **Nachhaltigkeitskonzept**

Gewichtung: 0,60%

2.2.1.5.1.3.1 **Darstellung Nachhaltigkeitskonzept [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Nein

Anzubieten ist eine Nachhaltigkeitskonzept. Bitte stellen Sie in Ihrem Angebot (möglichst grafisch mit zugehörigen Erläuterungen) ausführlich Ihre Vorgehensweise/Prozess zu nachfolgend skizzierten Punkten:

- Etabliertes Verfahren zur Evaluierung von insbesondere in Bezug auf die ökologische und soziale Nachhaltigkeit
 - o Ethisches Wirtschaften – Fokusthemen nach Verständnis des Bieters
 - o Fairness und Wertschätzung im Umgang mit Geschäftspartnern und Mitarbeitenden
 - o Umgang mit der Umwelt seitens des Bieters
 - o Beitrag des Auftragnehmers zur nachhaltigen Innovation insbesondere in Bezug auf die ökologische und soziale Nachhaltigkeit

- Nachhaltigkeitsmanagement insbesondere in Bezug auf die ökologische und soziale Nachhaltigkeit im eigenen Unternehmen
 - o Insbesondere soll dabei der Umgang mit der ISO 14001 dargestellt werden

- Nachweis einer CO2 Bilanz

- Zukunftsvision des nachhaltigen Handelns des Bieters
 - o Beschreibung der Vision hinsichtlich des Akteurs in der Zukunft

(Bitte fügen Sie das PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem ihrem Angebot bei. Die PDF-Datei ist als Nachhaltigkeitskonzept zu benennen)

Hinweis:
Sie können hier auch auf eine Anlage verweisen. Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Nachhaltigkeitskonzept zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 5 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 5 DIN A4 Seiten bewertet.

2.2.1.5.1.3.2 **Bewertung des Nachhaltigkeitskonzeptes [Mussangabe]**

Gewichtung: 0,60%

Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Die Darstellung wird anhand des Inhaltes bewertet. Die Bewertung und die Ermittlung der Gesamtpunktzahl erfolgt durch den Vergleich der Beschreibungen zueinander und orientiert sich am Schema des deutschen Schulnotensystems:

Note 1 = sehr gut = 50 Punkte -> Das Nachhaltigkeitskonzept zeigt einen sehr fundierten gesamtheitlichen theoretischen Ansatz auf, der auch in der Unternehmenspraxis umgesetzt wird. Belegt ist dies durch eine Zertifizierung im Umweltmanagement. Es sind insbesondere in Bezug auf die ökologische Nachhaltigkeit mehrere konkrete Maßnahmen im Unternehmen eingeleitet, wie beispielsweise ein Fuhrpark mit geringen regionalen Schadstoffausstößen oder der Nachweis einer CO2 Bilanz, die einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess im Sinn einer fortschreitenden Ressourcenschonung und Optimierung der Ökobilanz unterliegen.

Note 2 = gut = 40 Punkte -> Das Nachhaltigkeitskonzept zeigt einen gesamtheitlichen theoretischen Ansatz auf, der auch in der Unternehmenspraxis umgesetzt wird. Belegt ist dies durch eine Zertifizierung im Umweltmanagement. Es sind insbesondere in Bezug auf die ökologische Nachhaltigkeit konkrete Maßnahmen im Unternehmen im Sinn einer fortschreitenden Ressourcenschonung und Optimierung der Ökobilanz eingeleitet, wie beispielsweise ein Fuhrpark mit geringen regionalen Schadstoffausstößen oder der Nachweis einer CO2 Bilanz.

Note 3 = befriedigend = 30 Punkte -> Das Nachhaltigkeitskonzept zeigt insbesondere in Bezug auf die ökologische Nachhaltigkeit konkrete Maßnahmen im Unternehmen im Sinn einer fortschreitenden Ressourcenschonung und

Optimierung der Ökobilanz auf, wie beispielsweise ein Fuhrpark mit geringen regionalen Schadstoffausstößen oder der Nachweis einer CO2 Bilanz.

Note 4 = ausreichend = 20 Punkte -> Ein Nachhaltigkeitskonzept ist eingereicht, das insbesondere in Bezug auf die ökologische Nachhaltigkeit Ansätze einer fortschreitenden Ressourcenschonung und Optimierung der Ökobilanz aufzeigt.

Note 5 = mangelhaft = 10 Punkte -> Das Nachhaltigkeitskonzept ist lückenhaft und weist insbesondere in Bezug auf die ökologische Nachhaltigkeit keine konkreten Maßnahmen auf, die eine fortschreitende Ressourcenschonung und Optimierung der Ökobilanz erkennen lassen.

Note 6 = ungenügend = 0 Punkte -> Ein Nachhaltigkeitskonzept ist nicht erkennbar.

[] Das Nachhaltigkeitskonzept ist dargestellt oder dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.1.4 Maßnahmen für Informationsdienste

Gewichtung: 0,60%

2.2.1.5.1.4.1 Kostenlose Informationsdienste [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Anzubieten sind kostenlose Informationsdienste (z.B. Kundenzeitschrift, Portal, Newsletter, Webinare, Preislistenversand etc.).

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- [] *Keine Angabe*
[] Ja
[] Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.4.2 Informationsveranstaltung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss nach Abstimmung mit dem Auftraggeber mindestens eine jährliche Informationsveranstaltung beim Auftraggeber zu Veeam-Produkten und Lizenzen durchzuführen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- [] *Keine Angabe*
[] Ja
[] Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.4.3 Reporting [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss dem Auftraggeber jeweils zum 05. des Folgemonats eine den Vormonat betreffende Abrufliste (Report) mit folgendem Inhalt elektronisch zur Verfügung:

- Bestell- bzw. Registrierungsdatum und Programm
- Produkt Nr.
- Kundenname (Lizenznehmer)
- Einzelpreis
- Produktbezeichnung
- Netto - Gesamtpreis
- Menge bzw. Umfang

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- [] *Keine Angabe*
[] Ja
[] Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.4.4 Darstellung Informationsdienste und -veranstaltung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben sie, welche inkludierten Informationsdienste für die Auftraggeber im Öffentlichen Dienst bereitgestellt werden.

Gehen Sie auf nachfolgende Punkte ein:

- Bieten Sie kostenfreie Webinare und Workshops an?
- Welche kostenlosen Präsenzveranstaltungen im Kontext des Vergabegegenstandes werden für die Vertragslaufzeit in einem Umkreis von 200km von Magdeburg durchgeführt, wie oft und welcher Inhalt wird vermittelt?
- Wie werden Informationen zu Änderungen an der Produktliste bzw. von Nutzungsrechten für die Auftraggeber bzw. die Besteller bereitgestellt?
- Bieten Sie vor Ort Veranstaltungen dediziert für den Öffentlichen Dienst an?

- Erfolgt ein proaktiver Versand von Informationen zu den Produktbestimmungen?
- Erfolgt ein proaktiver Versand von Informationen in Form von Newsletter?

Hinweis:

Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Informationsdienste zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 5 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 5 DIN A4 Seiten bewertet.

2.2.1.5.1.4.5

Bewertung Informationsdienste und -veranstaltungen [Mussangabe]

Gewichtung: 0,60%

Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Die Darstellung wird anhand des Inhaltes bewertet. Die Bewertung und die Ermittlung der Gesamtpunktzahl erfolgt durch den Vergleich der Beschreibungen zueinander und orientiert sich am Schema des deutschen Schulnotensystems:

Note 1 = sehr gut = 50 Punkte -> Die Darstellung weist eine besondere Detailtiefe auf, wenn eine umfassende Beschreibung der kostenlosen Informationsdienste und -veranstaltungen für Auftraggeber im Öffentlichen Dienst mit Aussagen, wie gewünschte Webinare, Workshops und Präsenzveranstaltungen erfolgen. Die Informationen zu Änderungen an der Produktliste bzw. von Nutzungsrechten dargestellt werden. Aussagen zum proaktiven Versand von Informationen zu den Produktbestimmungen und Newsletter erfolgen.

Note 2 = gut = 40 Punkte -> Wenn die Darstellung den Anforderungen voll entspricht und eine umfassende Beschreibung der kostenlosen Informationsdienste und -veranstaltungen mit Aussagen, wie gewünschte Webinare, Workshops und Präsenzveranstaltungen erfolgen. Die Informationen zu Änderungen an der Produktliste bzw. von Nutzungsrechten dargestellt werden. Aussagen zum proaktiven Versand von Informationen zu den Produktbestimmungen und Newsletter erfolgen.

Note 3 = befriedigend = 30 Punkte -> Wenn die Darstellung weitestgehend den Anforderungen entspricht. Schwachstellen in Teilbereichen sind nicht zu erkennen und eine Beschreibung der kostenlosen Informationsdienste und -veranstaltungen mit Aussagen, wie gewünschte Webinare, Workshops und Präsenzveranstaltungen erfolgen. Die Informationen zu Änderungen an der Produktliste bzw. von Nutzungsrechten dargestellt werden.

Note 4 = ausreichend = 20 Punkte -> Wenn die Leistung in groben Zügen beschrieben wird, im Wesentlichen den Anforderungen noch entspricht. Kostenlose Informationsdienste und -veranstaltungen mit Aussagen, wie gewünschte Webinare, Workshops und Präsenzveranstaltungen dargestellt sind.

Note 5 = mangelhaft = 10 Punkte -> Wenn nur mit Einschränkungen eine nachvollziehbare Beschreibung vorliegt. Die beschriebene Leistung entspricht nicht den Anforderungen der Leistungsbeschreibung und ist lückenhaft, jedoch lässt die Beschreibung erkennen, dass die Mängel behoben werden können. Informationsdienste und -veranstaltungen mit Aussagen, wie gewünschte Webinare, Workshops und Präsenzveranstaltungen sind dargestellt.

Note 6 = ungenügend = 0 Punkte -> Wenn die Leistung nur oberflächlich und skizzenhaft beschrieben wird und nicht zu erwarten ist, dass die Leistung den Anforderungen entspricht. Zudem weist das Konzept nicht unerhebliche Mängel auf. Informationsdienste und -veranstaltungen sind dargestellt.

[] Die Informationsdienste sind dargestellt oder dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.1.5

Beschaffung/B2B-Anbindung

Gewichtung: 0,60%

2.2.1.5.1.5.1

Austauschformate für Bestellverfahren [Mussangabe]

Gewichtung: 0,60%

Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll in der Lage sein, die Produkt- und Preisinformationen für das elektronische Bestellverfahren in einem der folgenden elektronischen Austauschformate zur Verfügung zu stellen:

- CSV,
- XML,
- XLS,
- OpenTRANS,
- BMEcat.

Beschreiben Sie kurz, in welchen Austauschformaten die Datei durch Ihre Unternehmen übergeben werden kann.

2.2.1.5.1.6

Betreuung/Rechnungsstellung

Gewichtung: 0,00%

2.2.1.5.1.6.1

Angaben bei Rechnungsstellung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Alle Artikelnummern der bestellten/gelieferten Lizenzen/Ware und die dazugehörigen Nutzungsbedingungen sowie die Lieferadresse müssen klar auf den Rechnungsbelegen für den Auftraggeber ersichtlich sein.

ACHTUNG!!

Die Auswahl 'Nein' führt zum Ausschluss des Angebotes.

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.6.2 Liefernachweis bei Rechnung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Bei Rechnungslegung an den Auftraggeber muss ein Lieferdatum und eine Lieferadresse (bei elektronischer Lieferung eine E-Mail-Adresse) angegeben sein.

ACHTUNG!!
Die Auswahl 'Nein' führt zum Ausschluss des Angebotes.

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.6.3 Lieferbedingungen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Die Lieferungen erfolgen elektronisch per E-Mail bzw. über Bereitstellung im Lizenzportal.

Die Lieferzeit darf nicht länger als 5 Werktage ab Eingang der Bestellung beim Auftragnehmer betragen. Der Bestell- und Lieferstatus muss für den Auftraggeber jederzeit internet-basiert oder über einen zu benennenden festen Ansprechpartner abrufbar sein.

Serviceleistungen werden vor Ort oder nach Möglichkeit remote erbracht.

ACHTUNG!!
Die Auswahl 'Nein' führt zum Ausschluss des Angebotes.

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.7 Bietererklärungen

Gewichtung: 0,60%

2.2.1.5.1.7.1 Maßnahmen zur Verarbeitung der Kundendaten [Mussangabe]

Gewichtung: 0,20%
Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Maßnahmen zur Verarbeitung der Kundendaten gem. Informationssicherheits-Managementsystemnorm ISO 27001:2015 oder gleichwertig darstellen bzw. Zertifizierung nachweisen.

(Bitte fügen Sie die Darstellung/Zertifizierung als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem unter Aufführung der Nummer dieses Leistungskriteriums ihrem Angebot bei)

- Keine Angabe (0)
- Ja (50)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.7.2 Maßnahmen des Qualitätsmanagement [Mussangabe]

Gewichtung: 0,20%
Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Maßnahmen des Qualitätsmanagements gem. Qualitätsmanagementnorm ISO 9001:2015 oder gleichwertig darstellen bzw. Zertifizierung nachweisen.

(Bitte fügen Sie die Darstellung/Zertifizierung als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem unter Aufführung der Nummer dieses Leistungskriteriums ihrem Angebot bei)

- Keine Angabe (0)
- Ja (50)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.7.3 Maßnahmen zum Umweltmanagement [Mussangabe]

Gewichtung: 0,20%
Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Maßnahmen zum Umweltmanagement gem. Umweltmanagementnorm ISO 14001:2015 oder gleichwertig darstellen bzw. Zertifizierung nachweisen.

(Bitte fügen Sie die Darstellung/Zertifizierung als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem unter Aufführung der Nummer dieses Leistungskriteriums ihrem Angebot bei)

- Keine Angabe (0)
- Ja (50)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.7.4 Eigenerklärung Russlandsanktionen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

1. Der/die Bewerber/Bieter gehört/gehören nicht zu den in Artikel 5 k) Absatz 1 der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 in der Fassung des Art. 1 Ziff. 23 der Verordnung (EU) 2022/576 des Rates vom 8. April 2022 über restriktive Maßnahmen angesichts der Handlungen Russlands, die die Lage in der Ukraine destabilisieren, genannten Personen oder Unternehmen, die einen Bezug zu Russland im Sinne der Vorschrift aufweisen,

- a) durch die russische Staatsangehörigkeit des Bewerbers/Bieters oder die Niederlassung des Bewerbers/Bieters in Russland,
- b) durch die Beteiligung einer natürlichen Person oder eines Unternehmens, auf die eines der Kriterien nach Buchstabe a zutrifft, am Bewerber/Bieter über das Halten von Anteilen im Umfang von mehr als 50%,
- c) durch das Handeln der Bewerber/Bieter im Namen oder auf Anweisung von Personen oder Unternehmen, auf die die Kriterien der Buchstaben a und/oder b zutrifft.

2. Die am Auftrag als Unterauftragnehmer, Lieferanten oder Unternehmen, deren Kapazitäten im Zusammenhang mit der Erbringung des Eignungsnachweises in Anspruch genommen werden, beteiligten Unternehmen, auf die mehr als 10 % des Auftragswerts entfällt, gehören ebenfalls nicht zu dem in der Vorschrift genannten Personenkreis mit einem Bezug zu Russland im Sinne der Vorschrift.

3. Es wird bestätigt und sichergestellt, dass auch während der Vertragslaufzeit keine als Unterauftragnehmer, Lieferanten oder Unternehmen, deren Kapazitäten im Zusammenhang mit der Erbringung des Eignungsnachweises in Anspruch genommen werden, beteiligten Unternehmen eingesetzt werden, auf die mehr als 10 % des Auftragswerts entfällt.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.1.7.5 Gezeichnete Eigenerklärung Russlandsanktionen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte fügen Sie den Nachweis (Formular befindet sich in den Vergabeunterlagen) als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem ihrem Angebot bei.

Eigenerklärung Russlandsanktionen ausgefüllt, unterzeichnet und im Vergabesystem mit dem Angebot hochgeladen.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.1.7.6 Gezeichneter Rahmenvertrag [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Mit dem gezeichneten Rahmenvertrag werden die Inhalte des Rahmenvertrages anerkannt.

Nach der Auftragsvergabe wird der Rahmenvertrag mit den Daten des Bieters der den Auftrag gewonnen hat finalisiert.

(Bitte fügen Sie den gezeichneten Rahmenvertrag als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem ihrem Angebot bei)

Gezeichneter Rahmenvertrag im Vergabesystem mit dem Angebot hochgeladen.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.1.7.7 Gezeichneter Vertrag zur Auftragsverarbeitung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Mit dem gezeichneten Vertrag zur Auftragsverarbeitung werden die Inhalte anerkannt.

Bitte die "grünen Hinweise" im Vertrag beachten und zwingend ausfüllen sowie die TOMs beifügen.

Nach der Auftragsvergabe wird der Vertrag zur Auftragsverarbeitung mit den Daten des Bieters der den Auftrag gewonnen hat finalisiert.

(Bitte fügen Sie den gezeichneten Rahmenvertrag als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem ihrem Angebot bei)

- Gezeichneter Vertrag zur Auftragsverarbeitung im Vergabesystem mit dem Angebot hochgeladen.
- Die "grünen Hinweise" im Vertrag ausgefüllt.
- Die TOMs beigefügt und im Vergabesystem mit dem Angebot hochgeladen.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.1.7.8 Gezeichnete Geheimhaltungsvereinbarung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Mit der gezeichneten Geheimhaltungsvereinbarung werden die Inhalte des Vertrages anerkannt.

Nach der Auftragsvergabe wird die Geheimhaltungsvereinbarung mit den Daten des Bieters der den Auftrag gewonnen hat finalisiert.

(Bitte fügen Sie den gezeichneten Vertrag als PDF-Dokument per Upload im Vergabesystem ihrem Angebot bei)

- Gezeichnete Geheimhaltungsvereinbarung im Vergabesystem mit dem Angebot hochgeladen.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2 Lizenzberatung

Gewichtung: 3,57%

2.2.1.5.2.1 Bereitschaft zur Lizenzberatung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Erklären Sie Ihre Bereitschaft die geforderte Lizenzberatung zu erbringen sowie die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten?

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.2.2 Fallbezogene und bedarfsorientierte Lizenzberatung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss eine fallbezogene und bedarfsorientierte Lizenzberatung mit schriftlicher (elektronischer) Darstellung der Lösung in Bezug auf den angefragten Bedarfsfall und die Bereitstellung der entsprechenden Textauszüge aus den Nutzungsbedingungen und den Vertragsbedingungen gewährleisten.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.2.3 Beratung remote und vor Ort [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Die Beratung muss kostenfrei (im Lizenzpreis inkludiert) remote und vor Ort erfolgen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.2.4 Absicherung von Compliance gegenüber Lizenzgeber [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss die Unterstützung bei der Absicherung von der Compliance gegenüber dem Lizenzgeber gewährleisten.

Ausgenommen sind Consultingleistungen wie z.B. die Erstellung eines Compliance-Berichtes, Vermessung von Kundenumgebungen und Abgleich mit vorhandenen Nutzungsrechten.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

2.2.1.5.2.5 Beratung vor und nach dem Kauf [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Die Beratung muss während aller Phasen des Prozesses vor und nach dem Kauf erfolgen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.2.6 Qualität der Beratung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Die Qualität der Beratung muss unabhängig vom Volumen und Kundengröße bei allen Lizenznehmern gleich erfolgen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.2.7 Unterstützung beim Lizenzmanagement [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss eine Unterstützung des Auftraggebers beim Lizenzmanagement und hier speziell beim legalen und effizienten Umgang mit Software des Lizenzgebers anbieten.

Es muss ein jährlicher Strategieworkshop zu Lizenzmodellen und Technologien des Herstellers vor Ort stattfinden.

Eine jährliche Bewertung der jeweils gewählten Lizenzmodelle für die gekauften und installierten Lizenzen mit Vorschlägen zur Lizenzoptimierung in Form einer jährlichen Veranstaltung vor Ort durch den verantwortlichen Presales Mitarbeiter.

Maßnahmenvorschläge zum optimierten Einkauf und Kostenersparnisse.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.2.8 Produkt-, Lizenz-, Preisänderungen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss proaktiv bei Produkt-, Lizenz-, Preisänderungen seitens des Lizenzgebers unterstützen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.2.9 Darstellung Lizenzberatung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben Sie Ihre Lizenzberatung für die Auftraggeber im Öffentlichen Dienst ausführlich z.B. mit Aussagen, wie die gewünschte Lösung, eine objektive Lösung gegebenenfalls auch anderer Hersteller und Rahmenverträge in die Beratung einbezogen werden, damit die richtigen und benötigten Lizenzen vorgeschlagen werden.

Gehen Sie ebenfalls auf nachfolgende Punkte ein:

- Wie kann die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten erfüllt werden?
- Wie wird die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers unterstützt.
- Wie stellen Sie während des Vertragsverhältnisses sicher, dass Ihrerseits ausreichend Fachwissen vorhanden ist, um den Anforderungen der Lösungsberatung, Produktauswahl und Lizenz- und Vertragsberatung gerecht zu werden?

Hinweis:

Sie können hier auch auf eine Anlage verweisen. Die PDF-Datei ist als Lizenzberatung zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 5 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 5 DIN A4 Seiten bewertet

2.2.1.5.2.10

Bewertung der Lizenzberatung [Mussangabe]

Gewichtung: 1,79%
Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Die Darstellung wird anhand des Inhaltes bewertet. Die Bewertung und die Ermittlung der Gesamtpunktzahl erfolgt durch den Vergleich der Beschreibungen zueinander und orientiert sich am Schema des deutschen Schulnotensystems:

Note 1 = sehr gut = 50 Punkte -> Die Darstellung weist eine besondere Detailtiefe auf, wenn eine umfassende Beschreibung der Lizenzberatung für Auftraggeber im Öffentlichen Dienst mit Aussagen, wie gewünschte, objektive Lösungen in Bezug auf andere Hersteller und Rahmenverträge, erfolgt. Die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten und die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers dargestellt wird. Wie das benötigte Fachwissen zur Lösungsberatung, Produktauswahl und Lizenz- und Vertragsberatung gewährleistet wird.

Note 2 = gut = 40 Punkte -> Wenn die Darstellung den Anforderungen voll entspricht und eine umfassende Beschreibung der Lizenzberatung mit Aussagen, wie gewünschte, objektive Lösungen in Bezug auf andere Hersteller und Rahmenverträge, erfolgt. Die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten und die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers dargestellt wird. Wie das benötigte Fachwissen zur Lösungsberatung, Produktauswahl und Lizenz- und Vertragsberatung gewährleistet wird.

Note 3 = befriedigend = 30 Punkte -> Wenn die Darstellung weitestgehend den Anforderungen entspricht. Schwachstellen in Teilbereichen sind nicht zu erkennen und eine Beschreibung der Lizenzberatung mit Aussagen, wie gewünschte, objektive Lösungen in Bezug auf andere Hersteller und Rahmenverträge, erfolgt. Die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten und die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers dargestellt wird. Wie das benötigte Fachwissen zur Lösungsberatung, Produktauswahl und Lizenz- und Vertragsberatung gewährleistet wird.

Note 4 = ausreichend = 20 Punkte -> Wenn die Leistung in groben Zügen beschrieben wird, im Wesentlichen den Anforderungen noch entspricht. Die Beschreibung der Lizenzberatung ist dargestellt. Die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten und die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers ist dargestellt. Wie das benötigte Fachwissen zur Lösungsberatung, Produktauswahl und Lizenz- und Vertragsberatung gewährleistet wird.

Note 5 = mangelhaft = 10 Punkte -> Wenn nur mit Einschränkungen eine nachvollziehbare Beschreibung vorliegt. Die beschriebene Leistung entspricht nicht den Anforderungen der Leistungsbeschreibung und ist lückenhaft, jedoch lässt die Beschreibung erkennen, dass die Mängel behoben werden können. Die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten und die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers ist dargestellt.

Note 6 = ungenügend = 0 Punkte -> Wenn die Leistung nur oberflächlich und skizzenhaft beschrieben wird und nicht zu erwarten ist, dass die Leistung den Anforderungen entspricht. Zudem weist das Konzept nicht unerhebliche Mängel auf. Die Unterstützung beim Management von Nutzungsrechten und die Umsetzung der Compliance Anforderungen in Bezug auf die Nutzungsbedingungen von Produkten des Lizenzgebers ist dargestellt.

[] Die Lizenzberatung ist dargestellt oder dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11

Beratungskompetenz

Gewichtung: 1,79%

2.2.1.5.2.11.1

Erläuterung der Anforderung

K.O.-Kriterium: Nein

Der zukünftigen Auftragnehmer muss umfassende technologische Kenntnisse zu Beratung und Unterstützung bei der Auswahl von Produkten und Dienstleistungen des Lizenzgebers zur Umsetzung seiner dienstlichen Aufgaben erbringen.

Der zukünftige Auftragnehmer muss über umfassende Kenntnisse der Produkte und der Lizenzmetriken des Lizenzgebers verfügen, um die benötigte und größtmögliche Beratungskompetenz nachzuweisen.

Insbesondere muss der Auftragnehmer Beratungsleistungen zur Unterstützung von Entscheidungsprozessen zwischen unterschiedlichen Nutzungsszenarien erbringen.

Auch muss der Bieter in der Lage sein, den Auftraggeber unter Einbeziehung aktueller Promoaktionen des Herstellers bei der Auswahl der für ihn richtigen Lizenzart unter fachlichen und wirtschaftlichen Aspekte zu beraten.

2.2.1.5.2.11.2

Technologische Kenntnisse [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss über umfassende technologische Kenntnisse zur Beratung und Unterstützung bei der Auswahl von geeigneten Produkten und Dienstleistungen des Lizenzgebers zur Umsetzung dienstlichen Aufgaben des Auftraggebers verfügen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.2.11.3 Technologische Zusammenarbeit mit Veeam [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss einen (vertraglich autorisierten) Zugriff auf wichtige Informationen des Lizenzgebers haben, damit der Auftraggeber davon ausgehen kann, dass jederzeit aktuelle Informationen zu technologischen Neuerungen und Produktänderungen angewandt werden.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.2.11.4 Technologische Zusammenarbeit [Mussangabe]

Gewichtung: 0,60%
Maximalpunktzahl: 50

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte erklären Sie ausführlich, wie in Ihrem Unternehmen eine technologische Zusammenarbeit mit dem Lizenzgeber Veeam zum Vorteil des Auftraggebers stattfindet.

2.2.1.5.2.11.5 Erwerb von Nutzungsrechten [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss eine vollumfängliche Betreuung und Unterstützung beim Erwerb von Nutzungsrechten des Lizenzgebers gewährleisten. Der Auftragnehmer muss Beratungsleistungen zur Unterstützung von Entscheidungsprozessen zwischen den möglichen unterschiedlichen Nutzungsszenarien (On-Premise, online, hybrid) erbringen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.2.11.6 Sicherstellung von Fachwissen [Mussangabe]

Gewichtung: 0,60%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Wie stellt Ihr Unternehmen während des Vertragsverhältnisses sicher, dass Ihrerseits ausreichend Fachwissen vorhanden ist, um den Anforderungen der Lösungsberatung und der Produkteruierung gerecht zu werden?

2.2.1.5.2.11.7 Veeam Kompetenzen

Gewichtung: 0,60%

2.2.1.5.2.11.7.1 Partnerstatus - Silver und Gold [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss nachfolgende Partnerlevel besitzen:

- Silver,
- Gold.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.2.11.7.2 Nachweis Partnerstatus - Silver und Gold [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie die nachfolgenden Partnerlevel im Vergabemanager hoch:

- Gold.

Wenn ein Bieter den Partnerlevel Platinum beim Hersteller erreicht hat, gilt der Silber- und Gold Status als erfüllt und

es muss kein Nachweis hochgeladen werden bzw. kann diese Anforderung angehakt werden.

Die Nachweise sind dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.3 Partnerstatus - Platinum [Mussangabe]

Gewichtung: 0,30%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll nachfolgende Partnerlevel besitzen:

- Platinum.

- Keine Angabe (0)
 Ja (10)
 Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.2.11.7.4 Nachweis Partnerstatus - Platinum [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Bitte laden Sie die nachfolgenden Partnerlevel, wenn vorhanden, im Vergabemanager hoch:

- Platinum.

Der Nachweis ist dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5 Weitere Spezialisierungen, Mitgliedschaften, Auszeichnungen

Gewichtung: 0,30%

2.2.1.5.2.11.7.5.1 Veeam Sales Professional

Gewichtung: 0,10%

2.2.1.5.2.11.7.5.1.1 Cloud Service Provider [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema Veeam Sales Professional Cloud Service Provider des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.1.2 Container Protection [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema Veeam Sales Professional Container Protection des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.1.3 Cybersecurity & DR [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema Veeam Sales Professional Cybersecurity & DR des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.1.4 Kubernetes Data Protectio [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????Veeam Sales Professional Kubernetes Data Protection des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.1.5 Microsoft 365 Protection [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????Veeam Sales Professional Microsoft 365 Protection des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.1.6 Public Cloud [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????Veeam Sales Professional Public Cloud des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.1.7 Ransomware & DR [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????Veeam Sales Professional Ransomware & DR des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.1.8 SaaS [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema Veeam Sales Professional SaaS des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.1.9 Veeam Fundamentals [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????Veeam Sales Professional Veeam Fundamentals des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.2 Veeam Technical Sales Professional

Gewichtung: 0,10%

2.2.1.5.2.11.7.5.2.1 Cloud Service Provider [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema Veeam Technical Sales Professional Cloud Service Provider des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.2.2 Container Protection [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????Veeam Technical Sales Professional Container Protection des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.2.3 Cybersecurity & DR [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????Veeam Technical Sales Professional Cybersecurity & DR des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.2.4 Kubernetes Data Protection [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????Veeam Technical Sales Professional Kubernetes Data Protection des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.2.5 Microsoft 365 Protection [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????Veeam Technical Sales Professional Microsoft 365 Protection des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.2.6 Public Cloud [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????Veeam Technical Sales Professional Public Cloud des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.2.7 Ransomware & DR [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema Veeam Technical Sales Professional Ransomware & DR des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.2.8 SaaS [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema ???????Veeam Technical Sales Professional SaaS des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.2.9 Veeam Fundamentals [Mussangabe]

Gewichtung: 0,01%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema Veeam Technical Sales Professional Veeam Fundamentals des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.2.11.7.5.3 Veeam Certified Engineer (VMCE) [Mussangabe]

Gewichtung: 0,10%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll über die technologische „Kompetenz“ zum Thema Veeam Certified Engineer (VMCE) des Lizenzgebers verfügen.

Das Zertifikat ist dem elektronischen Angebot beigelegt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.3 Unterstützung beim Vertragsmanagement

Gewichtung: 3,57%

2.2.1.5.3.1 Bereitschaft zur Unterstützung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Erklären Sie Ihre Bereitschaft zu nachfolgenden Leistungen beim Vertragsmanagement:

Unterstützungsleistungen beim Abschluss von Lizenz-Verträgen:

- Prüfung und Dokumentation der Bezugsberechtigung unter dem ausgeschriebenen Rahmenvertrag,
- Zusammenstellung der Pflichtangaben unter Einbeziehung eventuell vorhandener Bestandsverträge.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.3.2 Meldungen für Lizenztransfers [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Im Rahmen der Vereinbarung muss der zukünftige Auftragnehmer (Handelspartner) anfallende Meldungen für Lizenztransfers aus Unternehmensveränderungen, Veräußerungen oder Übernahmen in Abstimmung mit dem Kunden mit dem Softwarehersteller durchführen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.3.3 Reporting der beschafften Lizenzen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss unaufgefordert einen vierteljährlichen Report für das Lizenzmanagement des Auftraggebers/Bedarfsträger bereitstellen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.3.4 Darstellung Vertragsmanagement [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben Sie Ihre Unterstützung beim Lizenz- und Vertragsmanagement.

Gehen Sie auf nachfolgende Punkte ein:

- Wie kann eine Unterstützung bei der Beitritts- und Zutrittsverwaltung erfolgen?
- Können Herstellerberichte geliefert werden?
- Wie können qualifizierte Daten für Software Asset Management Tools geliefert werden?
- Welche Tools können für die Unterstützung beim Lizenz- und Vertragsmanagement angeboten werden?
- Sind Optimierungen möglich und wie werden diese angeboten?
- Wie stellen Sie während des Vertragsverhältnisses sicher, dass Ihrerseits ausreichend Fachwissen vorhanden ist, um den Anforderungen der Unterstützungsleistungen zum Lizenz- und Vertragsmanagement gerecht zu werden?

Hinweis:

Sie können hier auch auf eine Anlage verweisen. Die PDF-Datei ist als Vertragsmanagement zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 10 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 10 DIN A4 Seiten bewertet

2.2.1.5.3.5

Bewertung des Vertragsmanagements [Mussangabe]

Gewichtung: 3,57%
Maximalpunktzahl: 100

K.O.-Kriterium: Nein

Die Darstellung wird anhand des Inhaltes bewertet. Die Bewertung und die Ermittlung der Gesamtpunktzahl erfolgt durch den Vergleich der Beschreibungen zueinander und orientiert sich am Schema des deutschen Schulnotensystems:

Note 1 = sehr gut = 100 Punkte -> Die Darstellung weist eine besondere Detailtiefe auf, wenn eine umfassende Beschreibung der Unterstützung zum Vertragsmanagement mit Aussagen zur Beitritts- und Zutrittsverwaltung, Lieferung von Herstellerberichten und qualifizierten Daten für Software Asset Management Tools. Eine Darstellung mehrerer Tools für die Unterstützung beim Lizenz- und Vertragsmanagement. Wie das benötigte Fachwissen zur Unterstützung und Optimierung eines Lizenz- und Vertragsmanagement gewährleistet wird.

Note 2 = gut = 70 Punkte -> Wenn die Darstellung den Anforderungen voll entspricht und eine Beschreibung der Unterstützung zum Vertragsmanagement mit Aussagen zur Beitritts- und Zutrittsverwaltung, Lieferung von Herstellerberichten und qualifizierten Daten für Software Asset Management Tools. Die Darstellung eines Tools für die Unterstützung beim Lizenz- und Vertragsmanagement. Wie das benötigte Fachwissen zur Unterstützung und Optimierung eines Lizenz- und Vertragsmanagement gewährleistet wird.

Note 3 = befriedigend = 50 Punkte -> Wenn die Darstellung weitestgehend den Anforderungen entspricht. Schwachstellen in Teilbereichen sind nicht zu erkennen und eine Beschreibung der Unterstützung zum Vertragsmanagement mit Aussagen zur Beitritts- und Zutrittsverwaltung, Lieferung von qualifizierten Daten für Software Asset Management Tools. Die Darstellung eines Tools für die Unterstützung beim Lizenz- und Vertragsmanagement. Wie das benötigte Fachwissen zur Unterstützung und Optimierung eines Lizenz- und Vertragsmanagement gewährleistet wird.

Note 4 = ausreichend = 30 Punkte -> Wenn die Leistung in groben Zügen beschrieben wird, im Wesentlichen den Anforderungen noch entspricht. Die Beschreibung eines Lizenz- und Vertragsmanagements ist dargestellt. Die Unterstützung beim Management von Beitritten und Zutritten ist dargestellt. Die Darstellung eines Tools für die Unterstützung beim Lizenz- und Vertragsmanagement. Wie das benötigte Fachwissen zur Unterstützung und Optimierung eines Lizenz- und Vertragsmanagement gewährleistet wird.

Note 5 = mangelhaft = 10 Punkte -> Wenn nur mit Einschränkungen eine nachvollziehbare Beschreibung vorliegt. Die beschriebene Leistung entspricht nicht den Anforderungen der Leistungsbeschreibung und ist lückenhaft, jedoch lässt die Beschreibung erkennen, dass die Mängel behoben werden können. Die Unterstützung beim Management von Beitritten und Zutritten ist dargestellt. Wie das benötigte Fachwissen zur Unterstützung und Optimierung eines Lizenz- und Vertragsmanagement gewährleistet wird.

Note 6 = ungenügend = 0 Punkte -> Wenn die Leistung nur oberflächlich und skizzenhaft beschrieben wird und nicht zu erwarten ist, dass die Leistung den Anforderungen entspricht. Zudem weist das Konzept nicht unerhebliche Mängel auf. Die Unterstützung beim Management von Beitritten und Zutritten ist dargestellt.

[] Das Vertragsmanagement ist dargestellt oder dem elektronischen Angebot beigefügt.

Mehrere Antworten wählbar

2.2.1.5.4

Verwaltung der Käufe und Bezugsberechtigungen

Gewichtung: 3,57%

2.2.1.5.4.1

Bereitschaft zur Unterstützung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Es wird insbesondere auf die Unterstützung bei der Verwaltung der bezugsberechtigten Einrichtungen wert gelegt. Die Bezugsberechtigung ergibt sich aus den vertraglichen Regelungen des abzuschließenden Rahmenvertrags.

Der künftige Auftragnehmer verpflichtet sich mit seinem Angebot, sämtliche Stammdaten der Bezugsberechtigten, deren Umsätze sowie die Lizenzrechte zu registrieren und zu verwalten (Erstellung von Kauf- und Lizenzhistorien inklusive Zuordnung zu den jeweiligen bezugsberechtigten Einrichtungen), die über diesen Rahmenvertrag erworben werden.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- [] Keine Angabe
[] Ja
[] Nein

2.2.1.5.4.2**Betreuung [Mussangabe]**

Gewichtung: 1,79%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Erläutern Sie, wie ihr Unternehmen die Betreuung durchführt und sicherstellt. Gehen Sie auf Leistungsbegrenzungen und geforderte Mitwirkungs- bzw. Beistellungsleistungen des Auftraggebers ein.

2.2.1.5.4.3**Vorgehen bei Abrufen [Mussangabe]**

Gewichtung: 1,79%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Erläutern Sie, wie ihr Unternehmen eine proaktive Benachrichtigung einrichtet und sicherstellt. Gehen Sie auf eine rechtzeitige Benachrichtigung für Abläufe von Lizenzen entsprechend der Käufe über den Rahmenvertrag für die bezugsberechtigten Einrichtungen.

Besonders bewertet wird die proaktive, rechtzeitige Benachrichtigung von mindestens 4 Wochen vor Ablauf einer erworbenen Lizenz (z.B. Subscriptions für 1 Jahr) einer bezugsberechtigten Einrichtung.

2.2.1.5.5**Zusätzliche Portallösung**

Gewichtung: 3,57%

2.2.1.5.5.1**Webbasiertes Lizenzportal [Mussangabe]**

Gewichtung: 0,45%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Der Bieter soll zusätzlich zu den Portalen des Herstellers ein eigenes webbasiertes Lizenzportal zur Verfügung stellen.

- Das Portal muss mandantenfähig sein.
- Die Nutzer und Accounts sollen eigenständig angelegt und verwaltet werden.
- Das Portal soll eine vollständige Transparenz über die Einkäufe beim Auftragnehmer und Kosten gewährleisten.

- Keine Angabe (0)
 Ja (30)
 Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.5.2**Beschreibung des bereitgestellten Portals [Mussangabe]**

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben Sie das von Ihnen bereitgestellte Portal anhand der geschilderten Anforderungen. Grenzen Sie kostenfreie Leistungen und Funktionen von kostenpflichtigen Leistungen und Funktionen ab.

2.2.1.5.5.3**Bereitstellung von Produktkatalogen [Mussangabe]**

Gewichtung: 0,45%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Ist die Bereitstellung von Produktkatalogen möglich?

- Keine Angabe (0)
 Ja (5)
 Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.5.4**Genehmigungsprozesse [Mussangabe]**

Gewichtung: 0,45%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Sind nutzerbasierte Genehmigungsprozesse abbildbar?

- Keine Angabe (0)
 Ja (5)
 Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.5.5**Vertragsverwaltungsfunktionen [Mussangabe]**

Gewichtung: 0,45%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Bietet das Portal Vertragsverwaltungsfunktionen wie z.B. Übersicht aller Verträge, Darstellung der Laufzeiten?

- Keine Angabe (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.5.6

Nachweise [Mussangabe]

Gewichtung: 0,45%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können in dem Portal alle Angebote, Bestellungen, Lieferscheine, Rechnungen und Gutschriften dargestellt werden?

- Keine Angabe (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.5.7

Reportfunktionen [Mussangabe]

Gewichtung: 0,45%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Sind Reportfunktionen zu den Käufen und Aufträgen möglich?

- Keine Angabe (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.5.8

Informationen zur Verlängerung [Mussangabe]

Gewichtung: 0,45%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Werden in dem Portal Informationen zur Verlängerung der Softwarelizenzen, Wartungen oder Subscriptions detailliert dargestellt?

- Keine Angabe (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.5.9

Individuell festlegbare Filter [Mussangabe]

Gewichtung: 0,45%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Ist es möglich, durch individuell festlegbare Filter, schnelle und jederzeit wiederholbare Reports zu erstellen?

- Keine Angabe (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.6

Auditunterstützung

Gewichtung: 3,57%

2.2.1.5.6.1

Unterstützung bei Lizenzplausibilisierungsprozesse [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss bei der Vorbereitung und Durchführung eventueller Lizenzplausibilisierungsprozesse unterstützen.

Ausgenommen sind Consultingleistungen wie z.B. die Erstellung eines Compliance-Berichtes, Vermessung von Kundenumgebungen und Abgleich mit vorhandenen Nutzungsrechten.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.6.2

Auditbegleitung [Mussangabe]

Gewichtung: 1,79%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie eine Auditbegleitung anbieten?

- Keine Angabe (0)
 Ja (5)
 Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.6.3

Beschreibung Lizenzplausibilisierungsp rozess [Mussangabe]

Gewichtung: 1,79%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Stellen Sie mögliche Unterstützungsleistung durch den zukünftigen Auftragnehmer im Falle eines Lizenzplausibilisierungsp rozesses durch den Lizenzgeber dar. Besonderen Wert wird auf personelle Unterstützung vor Ort beim Auftraggeber bzw. bezugsberechtigten Teilnehmer gelegt.

Hinweis:

Sie können hier auch auf eine Anlage verweisen. Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Lizenzplausibilisierungsp rozess zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 3 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 3 DIN A4 Seiten bewertet

2.2.1.5.7

Vermeidung von Re-Instatement Kosten / Unterstützung bei der Software Wartung

Gewichtung: 3,57%

2.2.1.5.7.1

Re-Instatement Kosten [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss während der Vertragslaufzeit mögliche entstehende Re-Instatement Kosten für den Auftraggeber vermeiden.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
 Ja
 Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.1.5.7.2

Planung von Wartungsverlängerungen und -übergängen [Mussangabe]

Gewichtung: 3,57%
Maximalpunktzahl: 30

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben Sie beispielhaft, wie Sie systemgestützt den Auftraggeber bei der Planung von Wartungsverlängerungen und -übergängen unterstützen.

Beschreiben Sie die dafür in Ihrem Unternehmen etablierten Prozesse.

Hinweis:

Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Planung von Software Assurance Übergängen zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 3 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5. Überschreitet die Darstellung diesen Umfang, werden ausschließlich die Inhalte der ersten 3 DIN A4 Seiten bewertet.

2.2.2

Zusätzliche Dienstleistungen (nicht in den Lizenz-Preis inkludiert)

Gewichtung: 50,00%

2.2.2.1

Consultingleistungen

Gewichtung: 25,00%

2.2.2.1.1

Consulting-Dienstleistung en [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Bieter muss Veeam nahe Dienst- und Consultingleistungen erbringen. Diese sind darauf ausgelegt, die Bedarfsträger der KITU bei der Implementierung und Verwaltung ihrer Veeam-Lösungen zu unterstützen.

Sie unterstützen in den Bereichen:

Planung und Strategie:

Dies umfasst die Bewertung der aktuellen IT-Infrastruktur, die Identifizierung von Verbesserungspotenzialen und die Erstellung eines detaillierten Plans für die Migration und Integration von Veeam-Lösungen.

Implementierung:

Dies umfasst die Installation und Konfiguration von Veeam-Produkten sowie die Integration in bestehende Systeme.

Es ist zu gewährleisten, dass die Lösungen effizient und effektiv implementiert werden, um die Anforderungen der Bedarfsträger der KITU zu erfüllen.

Optimierung:
Dazu gehört die Identifizierung und das Beheben von Leistungsengpässen, das Verbessern die Ressourcenauslastung zu optimalen Funktion der IT-Infrastruktur.

Diese Leistungen beziehen sich auf die Veeam Produkte, die den einzelnen Kompetenzen zugewiesen sind.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.2.1.2 Senior Consulting-Dienstleistung en [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der muss Veeam nahe Senior Dienst- und Consultingleistungen erbringen. Diese richten sich an Bedarfsträger, die eine tiefere und strategische Unterstützung für komplexere Anforderungen benötigen. Diese Dienstleistungen müssen von erfahrenen und hochqualifizierten Senior Consultants erbracht werden, die über umfassende Kenntnisse und Erfahrungen in der Implementierung und Verwaltung von Veeam-Lösungen verfügen.

Sie unterstützen in den Bereichen:

Strategische Beratung:
Senior Consultants bieten strategische Beratung, um Bedarfsträger dabei zu helfen, ihre IT-Infrastruktur und Datenmanagementprozesse zu verbessern. Dies beinhaltet die Entwicklung langfristiger Strategien zur Datenverwaltung, Sicherung und Wiederherstellung.

Komplexe Problemlösungen:
Senior Consultants sind auch darauf spezialisiert, komplexe Probleme zu lösen, die über die typischen Herausforderungen der Implementierung hinausgehen. Sie arbeiten eng mit den IT-Teams zusammen, um maßgeschneiderte Lösungen für spezifische Bedürfnisse und Herausforderungen zu entwickeln.

Audits und Bewertungen:
Um sicherzustellen, dass die Veeam-Lösungen optimal genutzt werden, führen Senior Consultants Audits und Bewertungen durch. Diese Bewertungen helfen dabei, Schwachstellen zu identifizieren und Verbesserungsmöglichkeiten aufzuzeigen.

Diese Leistungen beziehen sich auf die Veeam Produkte, die den einzelnen Kompetenzen zugewiesen sind.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.2.1.3 Leistungen auf Basis von Werkverträgen [Mussangabe]

Gewichtung: 12,50%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie Leistungen auf Basis von Werkverträgen anbieten?

- Keine Angabe (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.2.1.4 Leistungen auf Basis von Dienstverträgen [Mussangabe]

Gewichtung: 12,50%
Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie Leistungen auf Basis von Dienstverträgen anbieten?

- Keine Angabe (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.2.1.5 Darstellung Prozess Consultingleistungen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Nein

Beschreiben Sie wie Ihr Vorgehen bei der Erbringung dieser Dienstleistung unter Bezugnahme auf die in der Erläuterung der Anforderung genannten Aspekte ist. Besonderer Wert wird auf ein systematisches und systemgestütztes Vorgehen, Dokumentation und Nachvollziehbarkeit des Lösungsweges gelegt.

Gehen Sie auch darauf ein, wie die Prozesse der Beauftragung und ggf. der Abrechnung erfolgen wird.

Grenzen Sie die Leistungen von sonstigen kostenpflichtigen Leistungen ab.

Hinweis:

Die Anlage ist als PDF-Datei dem Angebot beizufügen und als Consultingleistungen zu benennen.

Bitte beschränken Sie sich in Ihrer detaillierten Darstellung auf max. 3 DIN A4 Seiten, Schriftgrad Arial 11 Pkt. Zeilenabstand 1,5.

2.2.2.2

Schulungsleistungen

Gewichtung: 25,00%

2.2.2.2.1

Bereitstellung Schulungsleistungen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Der Auftraggeber und bezugsberechtigte Einrichtungen müssen die Möglichkeit haben, Schulungsleistungen nach Bedarf abzurufen.

Sie erklären sich bereit, zusätzliche und inhaltlich definierte Schulungsleistungen zu erbringen.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.2.2.2

Administratorschulungen [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Sie müssen Administratorschulungen anbieten.

Hinweis:

Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar

2.2.2.2.3

Kundenindividuelle Kurse [Mussangabe]

Gewichtung: 5,00%

Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie kundenindividuelle Kurse durchführen?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.2.2.4

Kurse des Herstellers [Mussangabe]

Gewichtung: 5,00%

Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie offizielle Kurse des Herstellers durchführen?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.2.2.5

Online-Kurse [Mussangabe]

Gewichtung: 5,00%

Maximalpunktzahl: 5

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie Kurse Online durchführen?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (5)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.2.2.6

Kurse vor Ort [Mussangabe]

Gewichtung: 5,00%
Maximalpunktzahl: 20

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie Kurse vor Ort beim Auftraggeber in Sachsen-Anhalt durchführen?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (20)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.2.2.7

Trainingszentren [Mussangabe]

Gewichtung: 5,00%
Maximalpunktzahl: 10

K.O.-Kriterium: Nein

Können Sie Kurse in eigenen Trainingszentren im Umkreis von 150km Magdeburg durchführen?

- Keine Angabe* (0)
- Ja (10)
- Nein (0)

Nur eine Antwort wählbar

2.2.2.2.8

Bereitstellung benötigter Trainingsumgebung [Mussangabe]

K.O.-Kriterium: Ja

Sie müssen im Bedarfsfall eine virtuelle Trainingsumgebung bereitstellen.

Hinweis:
Die Antwort "Nein" führt zum Ausschluss vom Verfahren!

- Keine Angabe*
- Ja
- Nein

Nur eine Antwort wählbar