

# „Die drei Schubladen“

<b>1: Vertrag/Leistungsverzeichnis/Auftragsgegenstand</b> <span style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px;">· 1</span>	<b>2: Eignungsprofil; Eignungskriterien („Unternehmen“)</b> <span style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px;">· 2</span>	<b>3: Zuschlagskriterien („Angebot“)</b> <span style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px;">· 3</span>
<p>Beschreibung der Aufgabe (konkret oder funktional)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ablauf-, Krisenplanung</li><li>▪ (Mängelansprüche; Sicherheiten u.a.)</li><li>▪ Anpassungsklauseln</li><li>▪ Losaufteilung, Produktneutralität?</li><li>▪ Anforderungskatalog</li><li>▪ Servicelevel, Ausfallzeiten, Reaktionszeiten, Schnittstellen</li><li>▪ Datenschutz</li><li>▪ uvm...</li></ul>	<p>Leitmotiv: <i>„Ich backe mir einen Bieter“.</i></p> <p><b>Beispiele:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Auftragsbezogene Referenzen (kein „Learning by earning“);</li><li>▪ Umsätze, Bonität</li><li>▪ Zertifizierungen;</li><li>▪ laufende Vertragskunden</li><li>▪ ...</li></ul>	<p>Leitmotiv: <i>„Der Preis muss/darf nicht alles sein!“</i></p> <p><b>Beispiele:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Konzeptwertungen (Umsetzungs-Betriebskonzepte etc)</li><li>▪ Personalqualifikation</li><li>▪ Qualität, Servicelevel</li><li>▪ Lebenszykluskosten</li><li>▪ uvm...</li></ul>