

2026-03-10368

**Rahmenvertrag Bereitstellung und Betrieb einer  
Microsoft Dynamics 365 CRM-Applikation  
für die AHKS**



DEInternational GmbH

	Bewertungs-Kriterien	Max. erreichbare Punkte
<b>1.</b>	<b>Qualität (max. 180 Punkte = 60%)</b>	
<b>1.1</b>	<b>Aufgabenstellung „Umsetzungskonzept Übernahme Betrieb“ (max. 48 Punkte)</b>	
	<p>Alle Unterkriterien werden wie folgt gewertet:</p> <p><b>10 Punkte:</b> Die Ausführungen des Bieters/der Bietergemeinschaft zu dem Unterkriterium haben den Anforderungen des Auftraggebers in besonderem Maße entsprochen. Die Ausführungen waren voll überzeugend und nachvollziehbar und lassen auf eine sehr gute Zielerfüllung in der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.</p> <p><b>7 Punkte:</b> Die Ausführungen des Bieters/der Bietergemeinschaft zu dem Unterkriterium haben den Anforderungen des Auftraggebers weitgehend entsprochen. Die Ausführungen waren weitgehend überzeugend und nachvollziehbar und lassen auf eine gute Zielerfüllung in der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.</p> <p><b>4 Punkte:</b> Die Ausführungen des Bieters/der Bietergemeinschaft zu dem Unterkriterium haben den Anforderungen des Auftraggebers nur teilweise entsprochen. Die Ausführungen waren wenig überzeugend und schwer nachvollziehbar und lassen auf eine nur weniger gute Zielerfüllung in der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.</p>	
1.1.1	Darstellung des geplanten Vorgehens zur Übernahme unter Berücksichtigung der Übergabesituation	10
1.1.2	Durchführung einer initialen Analyse- und Einarbeitungsphase auf Basis der vom Auftraggeber bereitgestellten Unterlagen	10
1.1.3	Prüfung und Verständnis der Ausgangslage	10
1.1.4	Beschreibung einer abgestimmten Übergangsphase mit schrittweiser Übernahme der operativen Verantwortung	10
1.1.5	Darstellung der Maßnahmen zur Sicherstellung des stabilen Betriebs während der Übergabephase	10
1.1.6	Beschreibung der Maßnahmen zur Vermeidung von Betriebsunterbrechungen sowie zur frühzeitigen Risikoerkennung	10
1.1.7	Sicherstellung der kurzfristigen vollständigen Handlungsfähigkeit nach Abschluss der Übergabe als zentraler Ansprechpartner für Betrieb, Support, Wartung und Weiterentwicklung der CRM-Lösung	10
	Gesamtpunkte im Durchschnitt für 1.1.1 - 1.1.7	10
	Faktor	4,8
	<b>Erreichte Punktzahl (max. 48 Punkte)</b>	<b>48</b>
<b>1.2</b>	<b>Aufgabenstellung „Beispiel-Szenarien“ (max. 48 Punkte)</b>	

	<p>Alle Unterkriterien werden wie folgt gewertet:</p> <p><b>10 Punkte:</b> Die Ausführungen des Bieters/der Bietergemeinschaft zu dem Unterkriterium haben den Anforderungen des Auftraggebers in besonderem Maße entsprochen. Die Ausführungen waren voll überzeugend und nachvollziehbar und lassen auf eine sehr gute Zielerfüllung in der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.</p> <p><b>7 Punkte:</b> Die Ausführungen des Bieters/der Bietergemeinschaft zu dem Unterkriterium haben den Anforderungen des Auftraggebers weitgehend entsprochen. Die Ausführungen waren weitgehend überzeugend und nachvollziehbar und lassen auf eine gute Zielerfüllung in der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.</p> <p><b>4 Punkte:</b> Die Ausführungen des Bieters/der Bietergemeinschaft zu dem Unterkriterium haben den Anforderungen des Auftraggebers nur teilweise entsprochen. Die Ausführungen waren wenig überzeugend und schwer nachvollziehbar und lassen auf eine nur weniger gute Zielerfüllung in der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.</p>	
<b>1.2.1</b>	<b>Beispiel-Szenario 1: Entwicklung &amp; Rollout einer funktionalen Erweiterung (max. 24 Punkte)</b>	
1.2.1.1	Umsetzungskonzept: Welche technische Lösung wird gewählt, um die Lösung updatesicher und instanzunabhängig zu halten?	10
1.2.1.2	Rollout-Strategie: Wie wird die Lösung als Managed Solution paketierr und wie erfolgt die Qualitätssicherung in der eigenen Umgebung des Bieters?	10
1.2.1.3	Dokumentation: Welche Unterlagen (technisch/Anwender) werden mitgeliefert?	10
1.2.1.4	Aufwandsschätzung und Preisstruktur	10
	Gesamtpunkte im Durchschnitt für 1.2.1.1 - 1.2.1.4	10
	Faktor	2,4
	<b>Erreichte Punktzahl (max. 24 Punkte)</b>	<b>24</b>
<b>1.2.2</b>	<b>Beispiel-Szenario 2: Standard-Rollout für eine kleine AHK (max. 24 Punkte)</b>	
1.2.2.1	Onboarding-Methodik: Wie wird ein effizienter Rollout in nur wenigen Wochen sichergestellt?	10
1.2.2.2	Schulungskonzept: Wie werden die Standardfunktionen (Leads, Opportunities, Marketing-Listen) nachhaltig vermittelt?	10
1.2.2.3	Qualitätssicherung: Wie erfolgt die Abnahme durch die AHK?	10
1.2.2.4	Aufwandsschätzung und Preisstruktur	10
	Gesamtpunkte im Durchschnitt für 1.2.2.1 - 1.2.2.4	10
	Faktor	2,4
	<b>Erreichte Punktzahl (max. 24 Punkte)</b>	<b>24</b>
<b>1.3</b>	<b>Aufgabenstellung „Weiterentwicklung“ (max. 24 Punkte)</b>	

	<p>Alle Unterkriterien werden wie folgt gewertet:</p> <p><b>10 Punkte:</b> Die Ausführungen des Bieters/der Bietergemeinschaft zu dem Unterkriterium haben den Anforderungen des Auftraggebers in besonderem Maße entsprochen. Die Ausführungen waren voll überzeugend und nachvollziehbar und lassen auf eine sehr gute Zielerfüllung in der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.</p> <p><b>7 Punkte:</b> Die Ausführungen des Bieters/der Bietergemeinschaft zu dem Unterkriterium haben den Anforderungen des Auftraggebers weitgehend entsprochen. Die Ausführungen waren weitgehend überzeugend und nachvollziehbar und lassen auf eine gute Zielerfüllung in der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.</p> <p><b>4 Punkte:</b> Die Ausführungen des Bieters/der Bietergemeinschaft zu dem Unterkriterium haben den Anforderungen des Auftraggebers nur teilweise entsprochen. Die Ausführungen waren wenig überzeugend und schwer nachvollziehbar und lassen auf eine nur weniger gute Zielerfüllung in der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.</p>	
1.3.1	Identifikation und Bewertung erster geeigneter KI-Einsatzszenarien über CRM-Grenzen hinaus,	10
1.3.2	Aktuell geeignete KI-Technologien, Plattformen und Integrationsansätze	10
1.3.3	Grobkonzeption einer systemübergreifenden KI-Architektur unter Nutzung der bestehenden CRM- und Infrastrukturkomponenten	10
	Gesamtpunkte im Durchschnitt für 1.3.1 - 1.3.3	10
	Faktor	2,4
	<b>Erreichte Punktzahl (max. 24 Punkte)</b>	<b>24</b>
<b>1.4</b>	<b>Vorstellung und optionale Verhandlung (max. 60 Punkte)</b>	
	<p>Alle Unterkriterien werden wie folgt gewertet:</p> <p><b>10 Punkte:</b> Die Ausführungen des Bieters/der Bietergemeinschaft zu dem Unterkriterium haben den Anforderungen des Auftraggebers in besonderem Maße entsprochen. Die Ausführungen waren voll überzeugend und nachvollziehbar und lassen auf eine sehr gute Zielerfüllung in der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.</p> <p><b>7 Punkte:</b> Die Ausführungen des Bieters/der Bietergemeinschaft zu dem Unterkriterium haben den Anforderungen des Auftraggebers weitgehend entsprochen. Die Ausführungen waren weitgehend überzeugend und nachvollziehbar und lassen auf eine gute Zielerfüllung in der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.</p> <p><b>4 Punkte:</b> Die Ausführungen des Bieters/der Bietergemeinschaft zu dem Unterkriterium haben den Anforderungen des Auftraggebers nur teilweise entsprochen. Die Ausführungen waren wenig überzeugend und schwer nachvollziehbar und lassen auf eine nur weniger gute Zielerfüllung in der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.</p>	
1.4.1	Nachvollziehbarkeit und Glaubhaftigkeit der Darstellung: Die Darstellung ist verständlich, plausibel und überzeugend. Die Argumentation ist widerspruchsfrei und folgerichtig. Die Gedankengänge sind zusammenhängend und stimmig	10
1.4.2	Inhaltliche Qualität der Darstellung: Fachkundige und präzise Darstellung. Erfahrungen aus anderen Bereichen/Branchen wurden glaubwürdig eingebracht	10
1.4.3	Analyse und daraus abgeleitete Handlungsempfehlungen: Umfangreiche und komplexe Zusammenhänge wurden erfasst und geordnet. Das Wesentliche wurde herausgestellt sowie präzise und verständlich formuliert. Die wichtigsten Erkenntnisse wurden abgeleitet und Handlungsmöglichkeiten aufgezeigt	10
1.4.4	Q&A: Fragen des Auftraggebers zum Angebot, sonstige Fragen und ad-hoc-Fragen wurden kompetent und zufriedenstellend beantwortet. Der Bieter/die Bietergemeinschaft hat auch eigene, weiterführende Nachfragen gestellt	10
1.4.5	Teamfähigkeit: Alle Personen des Teams haben an einem Strang gezogen und gemeinsam ein Ziel verfolgt. Die unterschiedlichen Fähigkeiten und Stärken einzelner Personen kamen zum Einsatz. Jede Person konnte ihre Kompetenzen zur Zielerreichung beitragen	10

1.4.6	Überzeugungskraft: Das Team konnte den Auftraggeber von seinen Ideen und Vorschlägen überzeugen	10
	Gesamtpunkte im Durchschnitt für 1.4.1 - 1.4.6	10
	Faktor	6
	<b>Erreichte Punktzahl (max. 60 Punkte)</b>	<b>60</b>
	<b>Gesamtpunktzahl Qualität (max. 180 Punkte)</b>	<b>180</b>
<b>2.</b>	<b>Preis (max. 120 Punkte = 40%)</b>	
	Alle Preise werden wie folgt bewertet: Preispunkte = $(2 - P_{\text{Angebot}} : P_{\text{min}}) \times \text{maximale Punkte pro Kriterium}$	
	Wertungsrelevante Summe „Gewichteter Tagessatz“ (max. 84 Punkte)	120
	<b>Gesamtpunktzahl Preis (max. 120 Punkte)</b>	<b>120</b>
	<b>Gesamtpunktzahl Qualität und Preis</b>	<b>300</b>