

Anlage 4: Wertungskriterien

Die Bewertung der Angebote erfolgt anhand der nachfolgenden Kriterien.

Wertungskriterium	Wertungspunkte
1. Höhe der Wirtschaftlichkeitslücke	Max. 50
<p>Die Höhe der Wirtschaftlichkeitslücke wird wie folgt bewertet:</p> $P_i = \text{MAX} \left(0; 2 - \frac{E_i}{E_{\min}} \right) \times P_{\max}$ <p>wobei:</p> <ul style="list-style-type: none"> P_i = Punkte für die Wirtschaftlichkeitslücke des betrachteten Angebotes (i) P_{\max} = maximal vorgesehener Punktwert für das Angebot mit der niedrigsten Wirtschaftlichkeitslücke E_i = Wirtschaftlichkeitslücke des betrachteten Angebotes E_{\min} = niedrigste Wirtschaftlichkeitslücke (aller auskömmlichen Angebote) <p>Die Herleitung der Wirtschaftlichkeitslücke ist plausibel und nachvollziehbar gemäß der Anlage 3 (Formblatt Wirtschaftlichkeitsberechnung) darzulegen.</p>	
2. Technisches Konzept zur Realisierung und Umsetzung der Breitbandstruktur/ Netzbetriebskonzept	Max. 35; hiervon:
2.1 Qualität der Backbone-Anbindung	
<p>Technik der Backbone-Anbindungen</p> <ul style="list-style-type: none"> - In welcher Form (Glasfaser, Richtfunk, hybride Lösungen, eigener Backbone Lösung/Miete/Zukauf) wird die notwendige Netzanbindung durchgeführt? - Eigener Backbone, Glasfaser = 5 Punkte - Keine eigene Backbone-Lösung = 0 Punkte 	5 Punkte
2.2 Technik und Leistung des Verteilnetzes	
<p>Qualität des Netzkonzeptes in Bezug auf die nachfolgenden Punkte</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mit welchen Bandbreiten wird das Ausbaugebiet angebunden und wie wird die Anbindung bedarfsgerecht erweitert? Welche Redundanzen gibt es? - Mit welcher Netztechnologie (FTTH, FttB, PON, P2P, etc.) wird das Verteilnetz realisiert? - Auf welchem Netzkonzept basiert die Planung (Faser-, Leerrohr-, Verteilkonzept, Anzahl POP/HVt, MFG/KVz, APL (samt Herstellerangaben) und Verteiler)? - Angaben zu den Komponenten, auf denen die Lösung basiert (ggfs. internationale Normen ITU-T, IEC). Beschreibung aller im Netz verwendeten aktiven und passiven Netzelemente und deren Hersteller. - Wie wird die spätere Aufrüstung auf schnellere Übertragungsbandbreiten bei der Erschließung des Projektgebietes gewährleistet? - Darstellung, wie die physischen Charakteristika gestaltet werden, damit Wettbewerber die Möglichkeit erhalten, ihre aktiven und passiven Netzelemente an die bestehende Infrastruktur anzuschließen. Erläuterung, wie der offene und diskriminierungsfreie Netzzugang gewährleistet wird. - Hausanschlusskonzept: Realisierung der Bauvorhaben über privatem Grund und Darstellung der Abstimmung mit dem Grundstücksbesitzer und/oder 	10 Punkte

Anlage 4: Wertungskriterien

<p>Anschlussnehmer.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Konzept zur Vermarktung der Produkte mit dem Ziel einer hohen Anschlussdichte spezifiziert hinsichtlich Planungsphase, Bauphase und die dauerhaften Betriebsphase - Nutzung vorhandener Infrastrukturen und innovativer Verlegemethoden <ul style="list-style-type: none"> o Angaben zur Nutzung vorhandener Infrastrukturen (Leerrohre, Glasfaserkabel etc., Angabe in Metern und Stückzahlen und als Gesamtheit in Prozent). o Begründung, falls vorhandene Infrastruktur nicht mitbenutzt wird. o Angaben zum Einsatz von innovativen Verlegemethoden, Angabe in Kilometer je Verfahren. - Gut strukturiertes und nachvollziehbares projektspezifisch angemessenes technisches Konzept, das eine (auch im Vergleich zu anderen Angeboten) sehr gute Netzqualität und Zukunftsfähigkeit des Netzes erwarten lässt. = 10 Punkte - Durchschnittliches, projektspezifisch angemessenes technisches Konzept, das eine (auch im Vergleich zu anderen Angeboten) mindestens durchschnittliche Netzqualität und Zukunftsfähigkeit des Netzes erwarten lassen. = 5 Punkte - Das technische Konzept ist allgemein gehalten und ohne konkreten Projektbezug und lässt erhebliche Schwächen bei der Netzqualität und Zukunftsfähigkeit des Netzes erwarten oder ist erheblich schlechter als in anderen Angeboten. = 0 Punkte 	
<p>2.3 Servicekonzept und Verfügbarkeit</p>	
<p>Qualität des Servicekonzepts in Bezug auf die nachfolgenden Punkte</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zeitliche Verfügbarkeit der Dienste (Backbone-Anbindung und Verteiler-/ Hausauschlussebene) [%/Jahr] - Servicehotline [h/d] - Stationäres Ladengeschäft mit persönlicher Beratungsmöglichkeit - Reaktionszeiten auf Störungen im Netz [h] - Behebungszeiten für Störungen im Netz [h] - Netzbetriebskonzept/Netzmanagementfunktionen (Überwachung des Betriebs, Verwaltung des Netzes und der Teilnehmer, Wartung von Netzkomponenten), - Nachweis zertifizierter QM-Abläufe - Gut strukturiertes und nachvollziehbares projektspezifisch angemessenes Servicekonzept, das eine (auch im Vergleich zu anderen Angeboten) sehr gute Servicequalität erwarten lässt. = 10 Punkte - Durchschnittliches Servicekonzept, das projektspezifisch zufriedenstellen ist und eine (auch im Vergleich zu anderen Angeboten) mindestens durchschnittliche Servicequalität erwarten lässt. = 5 Punkte - Das Servicekonzept ist allgemein gehalten und ohne konkreten Projektbezug und lässt erhebliche Schwächen bei der Servicequalität erwarten oder ist erheblich schlechter als in anderen Angeboten. = 0 Punkte 	<p>10 Punkte</p>
<p>2.4 Qualität des Netzplanes (Einhaltung GIS-Nebenbestimmungen, Material und Dimensionierungsvorschriften)</p>	
<p>Die eingereichten Netzlayer zur Ausbauplanung entsprechen den Vorgaben der aktuell geltenden Regularien (GIS-Nebenbestimmungen 5.1 von 03.04.2023,</p>	<p>10 Punkte</p>

Anlage 4: Wertungskriterien

<p>Einheitliches Materialkonzept und Vorgaben für die Dimensionierung passiver Infrastruktur im Rahmen des geförderten Breitbandausbaus 5.0.1 vom 24.02.2022). Die dargestellte Netzstruktur ist mit den Angaben im Technischen Konzept sowie den zur Herleitung der Wirtschaftlichkeitslücke ausgewiesenen Mengen- und Massen kongruent.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wertungskriterium erfüllt = 10 Punkte - Wertungskriterium nicht erfüllt = 0 Punkte 	
<p>3. Endkundenprodukte</p>	<p>Max. 5, hiervon:</p>
<p>Bei der Wertung dieses Kriteriums wird für die unten bezeichneten Kundenprodukte eine separate Wertung des Gesamtpreises je Produkt vorgenommen: Hierfür werden für jedes Produkt jeweils sämtliche monatliche Kosten für 24 Monate hochgerechnet (d.h. es wird ein Preis für einen Zeitraum von 24 Monaten errechnet) und diese mit einmaligen oder sonstigen zusätzlichen Kosten (z.B. Einrichtungs-, Installations- und Hardwarekosten) aufsummiert. Rabatte werden dabei nicht berücksichtigt.</p> <p>Der Gesamtpreis für ein Kundenprodukt wird jeweils wie folgt bewertet:</p> $P_i = \text{MAX} \left(0; 2 - \frac{E_i}{E_{\min}} \right) \times P_{\max}$ <p>wobei:</p> <ul style="list-style-type: none"> P_i = Punkte für den Gesamtpreis des betrachteten Angebotes (i) P_{\max} = maximal vorgesehener Punktwert für das Angebot mit dem niedrigsten gewichteten Gesamtpreis E_i = Gewichteten Gesamtpreis des betrachteten Angebotes E_{\min} = niedrigster gewichteter Gesamtpreis <p>Die folgenden Produkte werden nach Maßgabe der vorstehenden Formel jeweils einzeln gewertet:</p>	
<ul style="list-style-type: none"> - Privatkunden-Standardprodukt mit ≥ 100 Mbit/s symmetrisch 	<p>Max. 3 Punkte</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Geschäftskunden-Premiumprodukt mit ≥ 1 Gbit/s symmetrisch 	<p>Max. 2 Punkte</p>
<p>4. Bauzeiten- und Zahlungsplan</p>	<p>5. Max. 10</p>
<p>Das Angebot mit der kürzesten Zeitangabe in vollen Monaten ab In-Kraft-Treten des Zuwendungsvertrages bis zur vollständigen Inbetriebnahme des Netzes (nachstehend: „das Bestangebot“) erhält die volle Punktzahl (15).</p> <p>Der Realisierungszeitraum wird wie folgt bewertet:</p> $P_i = \text{MAX} \left(0; 2 - \frac{E_i}{E_{\min}} \right) \times P_{\max}$ <p>wobei:</p> <ul style="list-style-type: none"> P_i = Punkte für den Realisierungszeitraum des betrachteten Angebotes (i) P_{\max} = maximal vorgesehener Punktwert für das Angebot mit der kürzesten Realisierungszeitraum E_i = Realisierungszeitraum des betrachteten Angebotes E_{\min} = kürzester Realisierungszeitraum <p>Der Realisierungszeitraum ist in Form einer detaillierten Meilensteinplanung, die quartalsgenau das Erreichen bestimmter Ausbauziele ersichtlich macht, mit dem Angebot vorzulegen.</p>	