

Bewerber:

Die Bewerber haben beim Verhandlungsgespräch die nachstehenden Fragen zu beantworten. Auftragskriterien sind: Erfassung der Aufgabenstellung Darstellung der Projektkonzipierung Qualitative Präsentation im Verhandlungsgespräch Fachliche Präsentation im Verhandlungsgespräch Honorar	Wich- tungs- zahl	erreichte Punkte 0 - 5	Bewer- tungs- zahl = Wich- tungs- zahl x Punkte	Begründung für die Zuordnung der Punkte
--	-------------------------	------------------------------	--	---

1.	Personelle Qualifikation	Σ12	Σ12	
1.1	Vorstellung Projektleiter/in	2	2	
1.2	Vorstellung stellv. Projektleiter/in	2	2	
1.3	Vorstellung weiterer Mitarbeiter	2	2	
1.4	Organigramm des Teams; Benennung der MA; Gliederung der Aufgaben Hier sind folgende Unterfragen zu beantworten: 1.4.1: Wer ist in fachlichen Belangen Ansprechpartner des AG? 1.4.2: Wer nimmt an allen wesentlichen Besprechungen teil? 1.4.3: Abgrenzung einzelner Tätigkeiten; wer macht was? 1.4.4: Ausgestaltung der Vertreterregelung 1.4.5: Ansprechpartner in vertragl. Angelegenheiten? 1.4.6: Zeitvorlauf Verfügbarkeit des Projektltr./-mitarb.?	6	6	

2.	Projektkonzipierung	Σ12	Σ12	
2.1	Darstellung der Aufgaben des Regionalmanagers im Rahmen des Umsetzungsprozesses des REK	4	4	
2.2	Aufzeigen regionaler Entwicklungspotentiale als Ansatzpunkt für das Regionalmanagement	4	4	
2.3	Konkrete Projektvorschläge	2	2	
2.4	Schwerpunktsetzung? (regional/inhaltlich)	2	2	

3.	Umsetzung des Regionalmanagements	Σ27	Σ27	
3.1	Wie gehen Sie bei der Acquisition von EU-Mitteln vor?	3	3	
3.2	Haben Sie Erfahrungen im Umgang mit folgenden EU-Förderrichtlinien bzw. -programmen: ELER PROFIL/PFEIL ZILE EFRE ESF INTERREG	3	3	
3.3	Worauf sollte Ihres Erachtens in der neuen LEADER-Förderperiode (im Vergleich zur vorhergehenden) geachtet werden?	3	3	
3.4	Wie stellt sich die Projektleitung die Zusammenarbeit mit dem internen Regionalmanagement und der LAG vor?	3	3	
3.5	Welche Zielgruppen sind aus Ihrer Sicht zur Strategieumsetzung noch zu aktivieren und wie könnte das erfolgen?	3	3	
3.6	Wie stellt die Projektleitung den kontinuierlichen Informationsfluss zwischen den Beteiligten sicher?	3	3	
3.7	Wie gehen Sie an die Umsetzung der Schlüsselinitiative Regionalmarke / Monumentendienst / Modelldorfinitiative heran?	3	3	
3.8	Wie gehen Sie an die Zwischenevaluierung heran?	3	3	
3.9	Beispielhaftes Problem: Wesentliche Akteure in einem Handlungsfeld lehnen die von der LAG getragene Strategie ab, so dass die Ziele des REK voraussichtlich nicht erreicht werden können. Wie gehen Sie mit diesem Problem um?	3	3	

4.	Honorarforderungen (Preis der Leistung)	Σ9	Σ9	
4.1	Pauschalhonorar incl. NK netto	4	4	
4.2	Tagessatz Projektleiter/in	0,75	0,75	
4.3	Tagessatz Projektmitarbeiter/in	0,75	0,75	
4.4	Tagessatz Technische Kraft	0,75	0,75	
4.5	Stundensatz Projektleiter/in	0,75	0,75	
4.6	Stundensatz Projektmitarbeiter/in	0,75	0,75	
4.7	Stundensatz Technische Kraft	0,75	0,75	
4.8	Einheitspreis für zusätzlichen Bericht	0,5	0,5	
Ergebnis der Punktebewertungen		Σ60	300	Σ60 = vom Bewerber erreichte Punktzahl

1.	Personelle Qualifikation	20,0%
2.	Projektkonzipierung	20,0%
3.	Umsetzung des Regionalmanagements	45,0%
4.	Honorarforderungen (Preis der Leistung)	15,0%
5.	0,00	0,0%
		100%