

Lisa 2. Hindamiskriteeriumite detailne kirjeldus

1. Üldpõhimõtted

Pakkumuste hindamisel lähtutakse läbipaistvusest, võrreldavusest ja sisulisest kvaliteedist.

Iga pakkumust hinnatakse viie põhikriteeriumi alusel:

Kriteerium	Kaal
Meeskonna kogemus	25%
Arusaam lähteülesandest ja tööplaan	20%
Metoodika	20%
Investorite kaasamise võimekus	15%
Hind ja tasumudel	20%

2. Hindamisskaala

Kõiki kriteeriume hinnatakse ühtse 5-pallilise skaala alusel:

Hinne	Selgitus
5	Väga tugev – ületab selgelt ootusi, pakub lisaväärtust
4	Hea – vastab täielikult ootustele
3	Rahuldav – vastab üldiselt, kuid esineb puudusi
2	Nõrk – olulised puudused
1	Ebapiisav – ei vasta nõuetele

3. Hindamismetoodika

Pakkumuste hindamine viiakse läbi struktureeritud ja läbipaistva metoodika alusel. Iga hindamiskomisjoni liige hindab pakkumusi esialgu sõltumatult, lähtudes kehtestatud hindamiskriteeriumitest.

Individuaalsed hinnad keskmistatakse ning seejärel rakendatakse kriteeriumitele vastavad kaalud, mille tulemusena kujuneb iga pakkumuse lõplik skoor ehk kaalutud koondhinne.

Enne lõplike hinnete kinnitamist võib hindamiskomisjon hinnangud ühiselt läbi arutada, et tagada kriteeriumite ühtne tõlgendamine ning pakkumuste parem võrreldavus.

Hindamisel lähtutakse käesolevas dokumendis toodud kriteeriumite detailsest sisukirjeldusest.

Tellijal on õigus jätta kõrvale pakkumused, mille kvaliteedikriteeriumite koondhinne ei vasta piisavale tasemele, sõltumata hinnapakumisest.

3.1 Meeskonna kogemus ja referentsid

Hinnatakse:

- sarnaste tehingute kogemust (sh tehingu suurus, sektor, roll)
- projektimeskonna tegelikku koosseisu ja rollijaotust
- võtmeisikute praktilist kogemust

3.2 Arusaam lähteülesandest ja tööplaan

Hinnatakse:

- arusaama tellija eesmärkidest
- tööplaani loogikat ja realistlikkust
- etappide selget eristust (I vs II etapp)

3.3 Metoodika

Hinnatakse:

- hindamismetoodika põhjendatust ja sügavust

- analüütilise lähenemise struktureeritust
- erinevate meetodite kombineerimist

3.4 Investorite kaasamise võimekus

Hinnatakse:

- investorite leidmise strateegiat
- varasemat kogemust investorite kaasamisel
- ligipääsu rahvusvahelisele investorite võrgustikule
- müügiotsessi läbiviimise praktilist võimekust

3.5 Hind ja tasumudel

Hinnatakse:

- kogumaksumust
- tasumudeli loogikat (sh success fee)
- tasakaalu I ja II etapi vahel