

Angebotsaufforderung

Eine Aufforderung zur Angebotsabgabe wird nach der Auswertung der eingegangenen Teilnahmeanträge den ausgewählten Teilnehmern zu gegebenem Zeitpunkt zugestellt. Darin werden alle für die Angebotsabgabe relevanten Fristen benannt und auch weitere Informationen zum organisatorischen Ablauf der Bietergespräche aufgeführt.

Angebotsabgabe

Das Angebot ist elektronisch in Textform bis zur angegebenen Angebotsfrist hochzuladen.

Es besteht aus:

- dem **Angebotsschreiben** (wird mit der Angebotsaufforderung übermittelt)
- dem **Honorarangebot** (eine beschreibbare Excel-Datei wird mit der Angebotsaufforderung übermittelt)
- dem **fachlichen Angebot** (in freier Form)

Ein nicht rechtzeitig hochgeladenes oder unvollständiges Angebot sowie eine Übermittlung nur per Email oder Nachrichtenfunktion führt in der Regel zum Ausschluss vom weiteren Verfahren. Das Angebot muss den jeweiligen Bieter erkennen lassen. Für die Erkennbarkeit der erklärenden (Rechts-)Person ist die Angabe des Namens des Bieters an der vorgegebenen Stelle im Angebotsschreiben sowie im Honorarangebot erforderlich. Bei juristischen Personen oder Handelsgesellschaften reicht die Angabe des Firmennamens aus.

Vergaberechtsrelevante Mehrfachbeteiligungen, die zu einem Verstoß gegen den Geheimwettbewerb führen, sind ausgeschlossen. Die betroffenen Bieter müssen mit der Angebotsabgabe (Phase 2) nachvollziehbar darlegen und nachweisen, dass ein Verstoß gegen den Geheimwettbewerb ausgeschlossen werden kann. Führt der Bieter den vorstehend verlangten Nachweis nicht oder nicht ausreichend, wird vermutet, dass durch seine Mehrfachbeteiligung im Vergabeverfahren der Geheimwettbewerb verletzt ist. In diesem Fall werden beide Angebote ausgeschlossen.

Angebotsinhalte

Das **Angebotsschreiben** dient zur förmlichen Abgabe des Angebotes und zur Erklärung der Anerkennung der Angebotsgrundlagen und -bedingungen.

Das **Honorarangebot** ist in Form des ausgefüllten Formulars „Honorarformblatt“ einzureichen.

Das **fachliche Angebot** besteht aus Erläuterungen zu dem vorgesehenen Projektteam, der Projektorganisation sowie der Darstellung der Projektanalyse und Herangehensweise. Das fachliche Angebot ist dabei auf die im Folgenden beschriebenen Zuschlagskriterien zu beziehen.

Das fachliche Angebot stellt ein verbindliches Leistungsversprechen dar und wird im Auftragsfall Vertragsbestandteil. Für das angebotene Honorar schuldet der Bieter die in seinem fachlichen Angebot beschriebene Organisation, Herangehensweise und Methodik/Arbeitsweise. Sofern optionale, zusätzlich zu vergütende Leistungen beschrieben werden, sind diese explizit als solche zu kennzeichnen.

Die Bieter haben ihren Aufwand zur Angebotserstellung grundsätzlich so zu bemessen, dass keine Entschädigungspflicht des Auftraggebers begründet wird (§ 77 Abs. 1 VgV). Insbesondere erwartet der Auftraggeber über die geforderten Angebotsunterlagen hinaus keine sonstigen Unterlagen.

Übersicht der Zuschlagskriterien

Zuschlagskriterien	Gewichtung	Faktor	Max. Punkte
			500,0
Projektteam/Projektorganisation	40%	0-5	200,0
Projektteam/Personaleinsatzkonzept, interne Organisation, Präsenz vor Ort	30%	0-5	150,0
Maßnahmen zur qualitäts-, termin- und kostengerechten Leistungserbringung, Abstimmung und Zusammenarbeit	10%	0-5	50,0
Projektanalyse/Herangehensweise	30%	0-5	150,0
Sanierungskonzept: bauliche Maßnahmen	10%	0-5	50,0
Sanierungskonzept: Korrosionsschutzanlage (KKS-B)	10%	0-5	50,0
Monitoringkonzept, Umsetzung/Inbetriebnahme und Auswertung, Handlungsempfehlungen	10%	0-5	50,0
Honorar	30%	0-5	150,0

Erläuterung der Kriterien

Projektteam/Projektorganisation

Projektteam/Personaleinsatzkonzept, interne Organisation, Präsenz vor Ort

Hierzu soll eine Kurzvorstellung des vorgesehenen Projektteams und der internen Organisationsstrukturen erfolgen. Dabei erwartet der Auftraggeber Aussagen zu den internen Zuständigkeiten und Schnittstellen sowie insbesondere zur Verfügbarkeit und örtlichen Präsenz der Projektbeteiligten. Vor allem sind die für den Auftragsfall vorgesehenen wesentlichen Leistungserbringer und Ansprechpartner (Projektleiter/Stellvertreter, Objektüberwacher) in Form einer kurzen Vita mit Angaben zu Qualifikation, Berufserfahrung und persönlichen Referenzen vorzustellen.

Bewertet wird die Sinnfälligkeit der Besetzung des Projektteams hinsichtlich projektrelevanter Erfahrung und Kompetenz der einzelnen Personen und Verfügbarkeit für das Projekt, Leistungsfähigkeit des Teams und redundante Besetzung der Schlüsselpositionen sowie Qualität und Effizienz der internen Zusammenarbeit.

Maßnahmen zur qualitäts-, termin- und kostengerechten Leistungserbringung, Abstimmung und Zusammenarbeit

Hierzu soll ein kurzer Überblick gegeben werden über die vorgesehene Arbeitsweise/Methodik während der Planung, Ausschreibung/Vergabe und Bauüberwachung. Außerdem wird eine Erläuterung der Vorgehensweise zur Abstimmung mit dem Auftraggeber und sonstigen Beteiligten erwartet.

Wichtig ist die Effizienz und Transparenz der Methodik sowie die Angemessenheit und Praktikabilität der vorgesehenen Arbeitsweise hinsichtlich spezifischer Projektbedingungen und Erfordernisse.

Bei der Abstimmung und Zusammenarbeit kommt es auf die Berücksichtigung der Entscheidungsfähigkeit des Auftraggebers und des Informationsbedürfnisses aller Beteiligten an sowie auf die Bereitschaft zur Kooperation und das Verständnis für die Belange anderer Beteiligter.

Projektanalyse/Herangehensweise

Bei den Unterkriterien der Projektanalyse und Herangehensweise soll eine erste Einschätzung besonderer Anforderungen hinsichtlich der genannten oder sonstigen Aspekte bei dem vorliegenden Projekt abgegeben werden und es soll die Vorgehensweise/Methodik bei der Leistungserbringung zur Bewältigung dieser Anforderungen beschrieben werden, bestenfalls schon mit ersten Lösungsansätzen. Zur Veranschaulichung kann die Herangehensweise auch anhand von geeigneten Referenzbeispielen dargestellt werden.

Sanierungskonzept: bauliche Maßnahmen

Sanierungskonzept: Korrosionsschutzanlage (KKS-B)

Monitoringkonzept, Inbetriebnahme und Auswertung, Handlungsempfehlungen

Wichtig sind bei allen Unterkriterien das Aufzeigen einer systematischen und effizienten Methodik zur Nachvollziehbarkeit der Herleitung bzw. des Zustandekommens von Ergebnissen und Lösungen; eine gute Übersicht/Umsichtigkeit, welche Aspekte aufgrund spezifischer Projektbedingungen und Erfordernisse besonders zu beachten sind sowie Angemessenheit und Praktikabilität der vorgeschlagenen Lösungen hinsichtlich spezifischer Projektbedingungen und Erfordernisse.

Honorar

Die hier ausgeschriebenen Leistungen werden gemäß HOAI auf Grundlage der im Vertrag sowie im Honorarformblatt genannten Bedingungen honoriert. Im Formblatt sind alle farbig hinterlegten Felder aufzufüllen. Anzubieten sind Honorarzone, Honorarsatz, ein möglicher Zu- oder Abschlag auf das Grundhonorar, ein Instandsetzungszuschlag, besondere Leistungen sowie eine Nebenkostenpauschale.

Die anzubietenden Stundensätze sind im Formular „Angebotsschreiben“ zu beziffern.

Bewertung der Kriterien

Die Bewertung erfolgt auf Grundlage der in Textform eingereichten Angebote in den einzelnen Unterkriterien über einen Wertungsfaktor, der multipliziert mit der jeweiligen Gewichtung die zu erreichende Punktzahl (insgesamt max. 500) ergibt. Grundsätzlich ist ein Angebot zuschlagsfähig, wenn der fachliche Teil in Summe mit mindestens 140 Punkten bewertet wurde. Der Zuschlag ergeht auf das Angebot mit der höchsten Punktzahl (soweit zuschlagsfähig).

Kriterien Projektteam/Projektorganisation und Projektanalyse/Herangehensweise

Faktor 5 = sehr hoher Projekterfolg zu erwarten

Faktor 4 = hoher Projekterfolg zu erwarten

Faktor 3 = befriedigender Projekterfolg zu erwarten

Faktor 2 = ausreichender Projekterfolg zu erwarten

Faktor 1 = ungenügender Projekterfolg zu erwarten

Faktor 0 = Projekterfolg nicht zu erwarten

Eine Bewertung kann dabei immer nur im Verhältnis der Angebote untereinander erfolgen. Da es gerade den geistig-schöpferischen Leistungen immanent ist, dass deren Lösung/Ergebnis nicht vorab abschließend beschrieben werden kann, kann hier auch nicht abschließend detailliert beschrieben werden, welche fachlichen Angebote von dem Auswahlgremium als besonders erfolgreich bewertet werden. Vielmehr stellt der Wertungsleitfaden ein Instrument dar, welches die aufgestellten Wertungskriterien erläutert und darstellt, welche Aussagen das Auswahlgremium von den Bietern erwartet.

Bei den fachlichen Kriterien erfolgt die Bewertung der Unterkriterien anhand der oben im Einzelnen aufgeführten Anforderungen und Erwartungen des Auftraggebers. Die Basisbewertung ist Faktor 4, d.h. es ist insgesamt ein hoher Projekterfolg zu erwarten. Diese Wertung wird vergeben, wenn das Angebot überzeugend ist, d.h. die beschriebenen Anforderungen und Erwartungen des Auftraggebers erfüllt werden. Dabei werden die Angebote der Bieter im Vergleich untereinander bewertet. Der erforderliche Erfüllungsgrad der Erwartungen für die Basisbewertung bestimmt sich aus dem allgemeinen Niveau der Angebote und kann daher im Vorfeld nicht eindeutig definiert werden.

Ein „sehr hoher Projekterfolg“ (Faktor 5) wird unterstellt, wenn die Anforderungen und Erwartungen im Vergleich zu anderen Bietern in besonderem Maße erreicht oder noch übertroffen werden.

Eine schlechtere Bewertung als Faktor 4 wird bei weniger überzeugenden Angeboten vergeben. Ein Angebot ist weniger überzeugend, wenn es vage, allgemeine oder schlecht nachvollziehbare Angaben enthält – wenn es also wenig aussagekräftig ist und die Erfüllung der zuvor geschilderten Erwartungen des Auftraggebers weniger gut bis schlecht eingeschätzt werden kann. Sofern ein Angebot klar aussagekräftig ist, kommt es darauf an, wie gut die Erwartungen des Auftraggebers erfüllt werden.

Es bleibt jedem Bieter überlassen, in welcher Weise er den Auftraggeber davon überzeugt, dass seine Projektorganisation sowie seine Projektanalyse und Herangehensweise zum Projekterfolg führen.

Kriterium Honorar

Das Honorarangebot wird anhand des Gesamthonorars netto und einem Stundenkontingent von 200 Stunden zum durchschnittlichen Stundensatz bewertet (dies dient lediglich der gewichteten Bewertung der Stundensätze, es soll nicht per se ein solches Stundenkontingent beauftragt werden).

Honorarangebote, die 15 % oder mehr unter dem Durchschnitt aller Angebote liegen, werden mit dem Faktor 5 (volle Punktzahl) bewertet. Honorarangebote, die 15 % oder mehr über dem Durchschnitt aller Angebote liegen, werden mit dem Faktor 0 bewertet. Zwischenwerte werden linear interpoliert – dabei wird auf zwei Nachkommastellen gerundet. Bei der Ermittlung des Durchschnitts fließen alle wertungsfähigen Angebote sowie die Auftragswertermittlung des Auftraggebers zu gleichen Teilen ein.

Bietergespräche

Es ist beabsichtigt, mit allen Bietern in geeigneter Form Bietergespräche zu führen, die zur Plausibilisierung und ggf. Aufklärung der Angebote dienen sollen. Sofern sich aus der Angebotsprüfung oder im Rahmen der Bietergespräche ein

entsprechender Anlass ergibt, wird der AG auch in Verhandlungen mit den Bietern eintreten. In diesem Fall werden alle Bieter im Nachgang erneut zur Angebotsabgabe aufgefordert.

Alle bei den Gesprächen präsentierten Inhalte müssen gleichermaßen fristgerecht digital eingereicht, bzw. hochgeladen werden. Auf Grundlage von unvollständigen, nicht zuschlagsfähigen Angeboten werden keine Bietergespräche bzw. Vergabeverhandlungen geführt.

Im Rahmen der Bietergespräche sollen die Angebote durch die Bieter präsentiert und erläutert werden. Die mündlichen Erläuterungen während der Bietergespräche haben lediglich erläuternden Charakter. Da der Auftraggeber auch einen persönlichen Eindruck der projektbeteiligten Personen gewinnen möchte, ist für die Bietergespräche die Teilnahme der wesentlichen Leistungserbringer bzw. Ansprechpartner (z.B. Projektleiter, Stellvertreter, Bauüberwacher) wünschenswert. Um eine konkrete Vorstellung der zu erwartenden Leistung zu bekommen, soll vor allem die Projektanalyse und Herangehensweise durch die Leistungserbringer dargestellt werden.

Zuschlags- und Bindefrist

Die Zuschlags- und Bindefrist wird mit Aufforderung zur Angebotsabgabe mitgeteilt.

Rückfragen zur Angebotsabgabe

Rückfragen der Bieter zur Angebotsaufforderung oder zu den zur Verfügung gestellten Vergabeunterlagen sind bis spätestens 10 Tage vor Angebotsfrist über die Nachrichtenfunktion der Vergabepattform zu richten.

Mit der Angebotsabgabe werden die in den Vergabeunterlagen und insbesondere in dem beigefügten Vertragsentwurf beschriebenen Regelungen, Ziele und Rahmenbedingungen anerkannt. Hält der Bieter einzelne vertragliche Regelungen oder Bedingungen aus rechtlichen, wirtschaftlichen oder tatsächlichen Gründen für nicht realisierbar, so muss ein entsprechender Hinweis zwingend bis zum Ende der Rückfragenfrist erfolgen. Der Auftraggeber wird die Hinweise prüfen und zeitnah reagieren. Eigenmächtige Ergänzungen oder Änderungen wie auch fehlende Preisangaben können zum Ausschluss des Angebotes führen. Eine Anpassung der Bedingungen seitens des Auftraggebers bleibt gleichwohl unter Beachtung des Gleichbehandlungsgrundsatzes vorbehalten.