

Teil 1 der Vergabeunterlagen

Verfahrensbedingungen für das Verhandlungsverfahren

DLV – dezentrale LKW-Vorstaufflächen Billbrook/Rothenburgsort

DLV 03 Objektplanung Verkehrsanlagen

Inhalt

1. AUFTRAGGEBER.....	3
2. ANSPRECHPARTNER / FRAGEN ZUM VERFAHREN	3
3. VERFAHRENSART.....	3
4. VERGABEUNTERLAGEN	3
5. LEISTUNGSGEGENSTAND.....	4
6. LEISTUNGSZEITRAUM.....	5
7. VERTRAGSBEDINGUNGEN.....	5
8. TEILNAHMEWETTBEWERB	5
9. STRUKTURIERUNG DES VERHANDLUNGSVERFAHRENS	7
10. ABGABE EINES ERSTANGEBOTES.....	9
11. VERHANDLUNGSBEDARF	10
12. ÄNDERUNGEN AN DEN VERGABEUNTERLAGEN	10
13. NEBENANGEBOTE	10
14. BIETERGEMEINSCHAFTEN/NACHUNTERNEHMER	11
15. ZUSCHLAGSKRITERIEN	12
16. DATENSCHUTZ.....	17
17. SPRACHE	18
18. ENTSCHÄDIGUNG.....	18

1. AUFTRAGGEBER

Die zur Teilnahme am weiteren Vergabeverfahren auffordernde Stelle und der spätere Auftraggeber der Planungsleistungen ist

Behörde für Wirtschaft, Arbeit und Innovation (BWAi)
Alter Steinweg 4
20459 Hamburg

vertreten durch die

ReGe Hamburg Projekt-Realisierungsgesellschaft mbH
Überseeallee 1
20457 Hamburg

Der Auftraggeber wird in diesem Verfahren wie auch in der gesamten Projektabwicklung von der ReGe Hamburg Projektrealisierungsgesellschaft mbH vertreten, die eine 100%ige Tochtergesellschaft der Freie und Hansestadt Hamburg ist.

2. ANSPRECHPARTNER / FRAGEN ZUM VERFAHREN

Ansprechpartner für alle Fragen zum Verfahren ist:

ReGe Hamburg
Projekt-Realisierungsgesellschaft mbH
Überseeallee 1
20457 Hamburg

Nachfragen sind ausschließlich über das Vergabeportal dtvp an diese Stelle zu richten. Fragen sind möglichst zu bündeln und möglichst frühzeitig, spätestens jedoch fünf Werktage vor Einreichung des Teilnahmeantrags oder Angebotsabgabe, einzureichen. Der Auftraggeber behält sich vor, verspätet eingegangene Fragen nicht zu beantworten.

Der Auftraggeber wird die Fragen und Antworten in anonymisierter Form den Bietern in der Regel gleichzeitig ebenfalls über das Vergabeportal dtvp zur Verfügung stellen. Der Auftraggeber wird sich bemühen, die Fragen möglichst kurzfristig zu beantworten. Aus Gründen der Verfahrensökonomie kann es sich anbieten, die Antworten zu bündeln.

3. VERFAHRENSART

Der Auftraggeber führt ein Verhandlungsverfahren mit vorherigem Teilnahmewettbewerb nach VGV durch.

4. VERGABEUNTERLAGEN

Die Vergabeunterlagen sind wie folgt gegliedert:

- Teil 1 Verfahrensbedingungen
- Teil 2 Bewerberbogen
- Teil 3 Muster Angebotsschreiben
- Teil 4 Vertragsentwurf inklusive Anlagen
 - Teil 4.1 AVB zum Ingenieurvertrag
 - Teil 4.2 Planungsanforderungen
 - Teil 4.3 Honorarformblatt
 - Teil 4.6 Liste Grundlagen für die Bearbeitung der Planungsleistung
 - a. Machbarkeitsstudie zu dezentralen LKW-Vorstauplätzen im Industriegebiet Billbrook / Rothenburgsort
 - b. Bestandsplan Gleise AKN Industriegebiet Billbrook/ Rothenburgsort (Stand 24.01.2018)
 - Teil 4.7 Liste Nachunternehmer
- Teil 5 DSGVO
- Teil 6 Hinweise Nutzung DTVP

Der Bieter hat die Vergabeunterlagen unmittelbar nach Download von der Vergabeplattform auf Vollständigkeit hinsichtlich der aufgelisteten Unterlagen zu überprüfen. Diese Prüfpflicht gilt auch hinsichtlich sämtlicher Nachlieferungen und sonstigen im Vergabeverfahren zur Verfügung gestellten Unterlagen.

Sind die Vergabeunterlagen unvollständig oder enthalten sie nach Auffassung des Bieters Unklarheiten, so hat er die Vergabestelle unverzüglich über die Vergabeplattform dtvp darauf hinzuweisen.

5. LEISTUNGSGEGENSTAND

Im Auftrag der Behörde für Wirtschaft, Arbeit und Innovation (BWAi) wurde eine Machbarkeitsstudie zur Realisierung von 15 LKW-Vorstauplätzen im Industriegebiet Billbrook / Rothenburgsort im Bezirk Hamburg-Mitte durchgeführt. Ziel der Maßnahme ist die Unterstützung der Revitalisierung und Modernisierung des Industriegebietes sowie die Verbesserung der verkehrlichen Infrastruktur für den Schwerlastverkehr.

Die identifizierten 15 LKW-Vorstauplätze sind hinsichtlich ihrer Realisierbarkeit zu überprüfen und auf Grundlage der aktuell gültigen Regelwerke und Richtlinien (ReStra) weiter zu planen und umzusetzen. Die vorliegende Machbarkeitsstudie dient hierbei als Grundlage der Vorplanung. Die vorhandenen Unterlagen sind durch den Auftragnehmer zu sichten, zu prüfen und in die weitere Planung einzubeziehen.

Gegenstand der Beauftragung ist die Erbringung von Leistungen der Objektplanung Verkehrsanlagen für den Planungsbereich.

Die Leistungspflicht des AN umfasst die Grundleistungen der Objektplanung Verkehrsanlage gemäß Teil 3, Abschnitt 4 (§§ 45 ff.) der HOAI in den Leistungsphasen 1 bis 8 nach § 47 HOAI in Verbindung mit Anlage 13, Nummer 13.1 HOAI, sowie den einschlägigen Vorgaben des LB-

Straßen. Darüber hinaus sind die für die Planung und Umsetzung erforderlichen Besonderen und Zusätzlichen Leistungen zu erbringen.

Der Auftrag beinhaltet folgende Leistungsbilder:

- Verkehrsanlagen interne Erschließungsstraßen, bauzeitliche Erschließung, Fuß- und Radwegverbindungen, Straßenbegleitgrün, öffentliche Beleuchtung
- Oberflächenentwässerung
- Leitungstrassenplanung und Koordination (optionale Leistung)

6. LEISTUNGSZEITRAUM

Mit der Leistung ist unverzüglich nach Vertragsschluss (Zuschlag) voraussichtlich KW13/2027 zu beginnen.

7. VERTRAGSBEDINGUNGEN

Die Vertragsbedingungen ergeben sich aus dem beigefügten Entwurf des Ingenieurvertrags für Objekt- und weitere Fachplanungsleistungen (Teil 4 der Vergabeunterlagen) samt Anlagen.

8. TEILNAHMEWETTBEWERB

Der Auftraggeber fordert nach Durchführung eines Teilnahmewettbewerbs höchstens fünf Unternehmen oder Bietergemeinschaften, die die Eignungskriterien erfüllen, zur Abgabe eines Erstangebots auf. Grundlage ist der von dem Bieter einzureichende Teilnahmeantrag.

Die Teilnahmeanträge sind bis spätestens zum:

16.11.2026, 12 Uhr

über das Vergabeportal dtvp einzureichen.

Der Teilnahmeantrag muss bis zum Ablauf der Teilnahmefrist auf die Plattform hochgeladen werden. Nach Ablauf der Teilnahmefrist können keine Teilnahmeanträge mehr auf der Plattform hochgeladen werden, eine andere Übermittlung der Teilnahmeanträge (E-Mail, Fax, etc.) ist nicht zugelassen. Technische Probleme in der Infrastruktur des Bieters gehen zu seinen Lasten. Bitte lassen Sie sich daher nicht bis zur letzten Minute mit dem Hochladen Zeit und kontaktieren Sie die Vergabestelle unverzüglich, falls technische Probleme auftreten.

Zur Erstellung des Teilnahmeantrages benutzt der Bieter den zum Download zur Verfügung stehenden Bewerberbogen. Dieser ist vollständig auszufüllen und die dort geforderten Unterlagen, Erklärungen und Nachweise sind zusammen mit dem Bewerberbogen bis zum Ablauf der Teilnahmefrist einzureichen.

Es werden grundsätzlich nur solche Bewerbungen zugelassen, bei denen der Bewerberbogen vollständig ausgefüllt und an den gekennzeichneten Stellen unterzeichnet ist. Die Vergabestelle behält sich vor, fehlende oder unvollständige Angaben nachzufordern. Werden Nachforderungen nicht fristgerecht erfüllt, kann dies zum Ausschluss vom weiteren Vergabeverfahren führen.

Der Auftraggeber wählt anhand der im Bewerbungsbogen und der in den dazugehörigen Anlagen erteilten Auskünfte unter den Bewerbern, die nicht aufgrund der formalen Kriterien, der möglichen Ausschlusskriterien/Teilnahmehindernisse oder der Nichterfüllung der Mindestanforderungen ausgeschlossen wurden, diejenigen Bewerber aus, die zur Teilnahme am Verwaltungsverfahren aufgefordert werden.

Zum Nachweis seiner wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit hat der Bieter den durchschnittlichen Jahresumsatz der letzten drei Geschäftsjahre (2023, 2024 und 2025) anzugeben. Als Mindestanforderung wird ein durchschnittlicher Jahresumsatz von 1,5 Mio. Euro festgelegt.

Zum Nachweis seiner technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit hat der Bieter die Anzahl der festangestellten Ingenieure/-innen in den vergangenen drei Kalenderjahren anzugeben. Als Mindestanforderung sind für jedes Kalenderjahr mind. 6 festangestellte Ingenieure nachzuweisen.

Zum Nachweis seiner technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit hat der Bieter zudem mit der Aufgabe vergleichbare Referenzprojekte anzugeben. Als Mindestanforderung sind zwei Referenzprojekte einzureichen, die die unten zusätzlich angegebenen Mindestanforderungen erfüllen.

Sollten danach mehr als 5 Bewerber sich als geeignet qualifizieren, trifft der Auftraggeber eine Auswahlentscheidung anhand der Referenzprojekte. Dabei wendet der Auftraggeber folgenden Wertungsmechanismus an:

Es werden jeweils alle angegebenen Referenzprojekte gewertet, sofern diese die Mindestanforderungen erfüllen. Bei der Wertung wird auf einer ersten Stufe die Vergleichbarkeit des Referenzprojektes zu dem ausgeschriebenen Projekt in Bezug auf die Baukosten und die Bauaufgabe (Qualität) und auf einer zweiten Stufe die Anzahl der wertbaren Referenzprojekte (Quantität) berücksichtigt.

Es werden grds. nur Referenzprojekte gewertet, deren Planung nach dem 01.01.2019 begonnen hat und deren Baubeginn bereits erfolgt ist (Mindestanforderung). Bei Planungsgemeinschaft o.ä. muss der Eigenanteil mind. 50% betragen.

1. Stufe: Vergleichbarkeit der Baukosten und der Bauaufgabe („Qualität“)

Bei der Vergleichbarkeit der Referenzprojekte in Bezug auf die Baukosten (netto) können pro Referenzprojekt maximal 5 Punkte erreicht werden. Die Punkte werden wie folgt vergeben:

- 1) Baukosten
 - ≥ EUR 1,0 Mio. = 1 Punkt **[Mindestanforderung]**
 - ≥ EUR 2,0 Mio. = 3 Punkte
 - ≥ EUR 4,0 Mio. = 5 Punkte

Bei der Vergleichbarkeit der Referenzprojekte in Bezug auf die Planungsaufgaben können pro Referenzprojekt maximal 6 Punkte erreicht werden.

- 1) Die erbrachten Planungsleistungen umfassten Leitungsphase 1 bis 3 einer innerstädtischen Straßenbaumaßnahme **= 1 Punkt [Mindestanforderung]**
- 2) Die erbrachten Planungsleistungen umfassten Leitungsphase 4 einer innerstädtischen Straßenbaumaßnahme **= 2 Punkte**
- 3) Die erbrachten Planungsleistungen umfassten Leistungsphase 5 bis 7 einer innerstädtischen Straßenbaumaßnahme **= 1 Punkt**
- 4) Die erbrachten Planungsleistungen umfassen Leistungsphasen 8 einer innerstädtischen Straßenbaumaßnahme **= 2 Punkte**

2. Stufe: Berücksichtigung der Anzahl der Referenzprojekte („Quantität“)

Auf der zweiten Stufe wird berücksichtigt, wie viele wertbare Referenzprojekte der Bewerber vorweisen kann. Dazu werden die Referenzprojekte zunächst nach absteigender Punktzahl sortiert und für jedes Referenzprojekt ein Rangplatz in einer Tabelle ermittelt. Das heißt, das auf der ersten Stufe („Qualität“) mit den meisten Punkten versehene Referenzprojekt kommt auf Rangplatz 1, das zweitbeste auf Rangplatz 2, das drittbeste auf Rangplatz 3 usw.

Es wird nunmehr eine degressive Wichtung der Referenzprojekte nach absteigender Rangfolge der Referenzpunkte vorgenommen. Die Punkte für die ersten beiden Referenzprojekte fließen zu 100 % in die Wertung ein. Die Punktzahlen für die weiteren Referenzprojekte werden jeweils mit einem degressiven Faktor multipliziert. Dieser Faktor ist der Quotient aus 1 (Dividend) und dem quadrierten Rangplatz der Referenz (Divisor), wobei von dem Rangplatz jeweils vorher die Zahl 1 subtrahiert wird. Als Formel kann dies wie folgt ausgedrückt werden, wobei „n“ der Rangplatz des Referenzprojektes in der Tabelle und „WF“ der zu ermittelnde Wertungsfaktor ist: $WF = 1/(n-1)^2$. Das heißt im Ergebnis: Die Punktzahl für das drittbeste Referenzprojekt wird mit dem Faktor 0,25 multipliziert, die Punktzahl der viertbesten Referenz mit dem Faktor 0,111 multipliziert, die fünftbeste Referenz mit dem Faktor 0,063, die sechstbeste Referenz mit dem Faktor 0,040 multipliziert usw.

Die fünf Bewerber mit den höchsten Punktzahlen werden zur Angebotsabgabe aufgefordert.

Erfüllen mehrere Bewerber gleichermaßen die Anforderungen und ist die Bewerberzahl nach einer objektiven Auswahl entsprechend der zu Grunde gelegten Kriterien höher als fünf, behält sich der Auftraggeber vor, die Teilnehmeranzahl zu erhöhen oder gem. § 75 Abs. 6 VgV unter den verbliebenen Bewerbern zu lösen.

9. STRUKTURIERUNG DES VERHANDLUNGSVERFAHRENS

Das Verhandlungsverfahren wird voraussichtlich in 3 Stufen durchgeführt. Es ist folgender Ablauf vorgesehen:

1. Stufe: Abgabe des Erstangebots durch die Bieter

Bis voraussichtlich zum 08.01.2026 hat der Bieter ein Erstangebot abzugeben. In diesem Erstangebot hat der Bieter Honorare für alle Leistungen, die sich aus dem in Teil 4 der Vergabeunterlagen übergebenen Entwurf des Ingenieurvertrags für Planungsleistungen ergeben, in Form des Teil 5 Leistungsverzeichnis/Honorarformblatt anzubieten und das Leistungskonzept sowie das Personalkonzept einzureichen (vgl. Ziff. 15).

Der Auftraggeber behält sich gemäß § 17 Abs. 11 VGV vor, den Zuschlag auf das erste Angebot zu erteilen.

2. Stufe: Verhandlungsgespräch und Bieterpräsentation

In der zweiten Stufe wird mit den Bietern bei Bedarf ein Verhandlungsgespräch geführt. Der Auftraggeber behält sich vor, bei Bedarf weitere Verhandlungstermine anzuberaumen. Die Verhandlungsgespräche werden voraussichtlich in der 2. Kalenderwoche stattfinden. Die konkrete Terminabstimmung erfolgt rechtzeitig vorher.

In dem Verhandlungsgespräch hat der Bieter nach einer kurzen Vorstellung seines Büros bzw. der Bietergemeinschaft, sowie etwaiger eingesetzter Nachunternehmer mittels einer Präsentation sein Angebot sowie das Leistungskonzept und das Personalkonzept darzustellen. Die Anforderungen an das jeweilige Konzept ergeben sich aus Ziff. 15.

Die Präsentation soll durch den für das Projekt vorgesehenen Projektleiter vorgetragen werden. An die Präsentation schließt sich ein Verhandlungsgespräch zu dem Angebot, etwaigen Verhandlungsvorschlägen und zu den Konzepten an. Das Verhandlungsgespräch wird protokolliert. Der Auftraggeber behält sich vor, das Protokoll zum Bestandteil des abzuschließenden Ingenieurvertrags und damit zum verbindlichen Vertragsbestandteil zu machen.

Das Verhandlungsgespräch wird sich im Einzelnen wie folgt gliedern:

ca. 30 min Präsentation durch die Bieter

ca. 60 min Verhandlungsgespräch

Eine Gesamtdauer von 1,5 Stunden soll mit dem Verhandlungsgespräch nicht überschritten werden.

Die Präsentation ist mindestens 3 Tage vor dem Verhandlungstermin dem AG über die Vergabeplattform dtvp zu Verfügung zu stellen. Der Auftraggeber wird die technische Ausstattung zur digitalen Präsentation (PC und Beamer) vorhalten. Es wird jedoch empfohlen, dass der Bieter ein eigenes Notebook für die Präsentation mitbringt.

Der Auftraggeber wird von dem Verhandlungsgespräch ein Protokoll fertigen, das nach Abschluss des Verhandlungsgesprächs von den Teilnehmern unterzeichnet und dem jeweiligen Bieter in Kopie übergeben wird. Das Protokoll wird u.a. die Antworten des Bieters zu den Rückfragen zur Präsentation zusammenfassen und die Verhandlungsergebnisse wiedergeben. Der Inhalt des Protokolls wird im Zuschlagsfall ggf. Vertragsgegenstand des Ingenieurvertrags.

3. Stufe: Aufforderung zum endgültigen Angebot / Zuschlag

Nach Abschluss der Verhandlungen wird der Auftraggeber die Bieter auffordern, ein zweites und voraussichtlich endgültiges Angebot abzugeben und dieses anhand der Zuschlagskriterien nach Ziff. 15 werten.

In diesem endgültigen Angebot hat der Bieter Honorare für alle Leistungen, die sie sich aus dem ggf. überarbeiteten Entwurf des Ingenieurvertrags für Planungsleistungen ergeben, in Form des Teil 5 Leistungsverzeichnis/Honorarformblatt anzubieten und das Leistungskonzept sowie das Personalkonzept einzureichen (ggf. in überarbeiteter Form).

Mit der Aufforderung zur Abgabe des endgültigen Angebots werden die Bieter über den weiteren Ablauf des Verfahrens und über ggf. weitere Anforderungen an das endgültige Angebot informiert. Der Aufforderung zur Abgabe eines endgültigen Angebots werden erforderlichenfalls überarbeitete Vergabeunterlagen beigelegt werden, welche die Ergebnisse der Verhandlungen berücksichtigen.

Werden Nachunternehmer eingesetzt, müssen diese in das „Verzeichnis der Nachunternehmer“ eingetragen werden. Das Verzeichnis ist mit dem endgültigen Angebot abzugeben und wird Anlage zum Ingenieurvertrag.

Nach Wertung der endgültigen Angebote wird der Auftraggeber die unterlegenen Bieter gem. § 134 GWB informieren und nach Ablauf der gesetzlichen Wartefrist den Zuschlag erteilen.

Mit dem Zuschlag kommt der Ingenieurvertrag zustande. Zu Dokumentationszwecken ist vorgesehen, im Anschluss an den Zuschlag eine konsolidierte Fassung des Ingenieurvertrags nebst Anlagen zu erstellen. Die Konsolidierung dient dazu, die im Vertragsentwurf fehlenden Angaben des Bieters zu ergänzen sowie ggf. die protokollierten Änderungen aus den Verhandlungen in den Vertrag sowie dessen Anlagen zu überführen. Der Vertrag soll dann von beiden Seiten unterzeichnet werden.

Der vergebene Auftrag wird gem. § 39 VGV bekannt gemacht.

Hinweis: Der Auftraggeber behält sich Änderungen des Verfahrensablaufs ausdrücklich vor. Hierüber wird er die Bieter rechtzeitig informieren.

10. ABGABE EINES ERSTANGEBOTES

Es ist ein Erstangebot voraussichtlich bis zum

08.01.2027 – 12 Uhr

über die Vergabeplattform dtvp unter Benutzung des dort zur Verfügung gestellten Bietertools in Textform (§126b BGB) einzureichen (vgl. dazu Hinweise zur Nutzung der Vergabeplattform). Andere Übermittlungen wie etwa postalisch oder per-E-Mail sind nicht zugelassen.

Für das Erstangebot hat der Bieter das Muster „Angebotsschreiben“ (Teil 3 der Vergabeunterlagen) auszufüllen und als unterschriebenes PDF-Dokument einzureichen. Im Falle von Bie-

tergemeinschaften reicht die Unterzeichnung durch den bevollmächtigten Vertreter der Bietergemeinschaft. Zudem hat der Bieter das Formblatt „Leistungsverzeichnis/Honorarformblatt“ (Teil 5 der Vergabeunterlagen) auszufüllen und mit dem Angebot einzureichen. Das Leistungs- und Personalkonzept ist ebenfalls mit dem Erstangebot vorzulegen.

Das vollständige Angebot muss vor Ablauf der Angebotsfrist auf die Plattform hochgeladen werden. Verspätet eingereichte Angebote führen zum Ausschluss vom Verfahren. Technische Probleme in der Infrastruktur des Bieters gehen zu seinen Lasten. Bitte lassen Sie sich daher nicht bis zur letzten Minute mit dem Upload Zeit und kontaktieren Sie die Vergabestelle unverzüglich, falls technische Probleme auftreten.

Das Muster „Angebotsschreiben“ ist auszufüllen und als unterzeichnetes PDF-Dokument einzureichen. Im Falle von Bietergemeinschaften reicht die Unterzeichnung durch den bevollmächtigten Vertreter der Bietergemeinschaft.

11. VERHANDLUNGSBEDARF

Die Bieter haben die Möglichkeit, mit ihrem Erstangebot Verhandlungsvorschläge einzureichen. Hierfür wird kein Formblatt zur Verfügung gestellt.

Jeder Verhandlungsvorschlag ist kurz zu beschreiben. Zudem sind jeweils die (finanziellen) Auswirkungen bzw. Vorteile des Verhandlungsvorschlags kurz zu benennen. Verhandlungsvorschläge werden nicht gewertet. Sie dienen lediglich der Vorbereitung und Strukturierung der Verhandlungen. Der Auftraggeber behält sich aber vor, einen Aspekt im Rahmen der Verhandlungen zurückzuweisen, sofern der Bieter diesen nicht als Verhandlungsvorschlag benannt hat.

Die Verhandlungen dienen der Konkretisierung und Optimierung der Auftragsausführung. Verhandlungsvorschläge können daher grundsätzlich zu allen Klauseln des Entwurfs des Ingenieurvertrags (Teil 4 der Vergabeunterlagen) abgegeben werden.

Die Bieter werden gebeten, im Rahmen des benannten Verhandlungsbedarfs explizit auf aus ihrer Sicht problematische Bedingungen bei der Auftragsausführung hinzuweisen.

12. ÄNDERUNGEN AN DEN VERGABEUNTERLAGEN

Änderungen und Ergänzungen an den Vergabeunterlagen, insbesondere an dem überreichten Entwurf des Ingenieurvertrags für Planungsleistungen sind unzulässig. Abweichungen des Angebots von dem Vertragsentwurf oder Angebote, die mit Vorbehalten versehen sind, werden vom weiteren Verfahren ausgeschlossen.

13. NEBENANGEBOTE

Jeder Bieter darf nur ein Angebot einreichen. Alternativ- oder Nebenangebote sind nicht zugelassen. Die Bieter haben die Möglichkeit, Optimierungs- und Änderungsvorschläge in Form von Verhandlungsvorschlägen mit ihrem Erstangebot einzureichen (siehe Ziff. 11).

14. BIETERGEMEINSCHAFTEN/NACHUNTERNEHMER

Änderungen in der Zusammensetzung von Bietergemeinschaften bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Auftraggebers. Gleiches gilt, wenn ein Einzelbieter das Verfahren als Bietergemeinschaft fortsetzen möchte sowie für den Austausch von bereits benannten Nachunternehmern bzw. den Verzicht auf einen bereits benannten Nachunternehmer, soweit dieser für die Eignung des Bieters von Belang ist (Eignungsleihe).

Der Auftraggeber wird seine Zustimmung nur erteilen, wenn ein wichtiger Grund für die Änderung der Projektstruktur vorliegt und die Änderung die Beurteilung der Eignung des Bieters nicht verschlechtert. Maßgeblich sind insofern die in der Bekanntmachung festgelegten Kriterien. Die Bieter haben mit dem Antrag auf Änderung der Projektstruktur die Gründe für die Änderung zu nennen und die erforderlichen Eignungsnachweise für das neue Mitglied in der Projektstruktur des Bieters vorzulegen. Die Vergabestelle ist berechtigt, ggf. weitergehende Nachweise und Auskünfte zu verlangen.

15. ZUSCHLAGSKRITERIEN

Die Zuschlagskriterien sind:

Zuschlagskriterien	Wichtung
I. Angebotspreis	45 %
II. Personalkonzept	20 %
II.1 Erfahrung und Qualifikation Projektleiter/-in	10 %
II.2 Organigramm und Qualifikation des Projektteams	10 %
III. Handlungs- und Umsetzungskonzept	35%
III.1 Umsetzungsstrategie und Jahresprogrammierung	10%
III.2 Budgetmanagement und Mittelabfluss	10%
III.3 Synergien und Optimierungspotenziale	5%
III.4 Termin und Risikomanagement	10%

Die Höchstpunktzahl (Summe aus Kriterium Angebotspreis, Leistungskonzept und Personalkonzept) beträgt insgesamt 100 Punkte.

Kriterium Angebotspreis

Beim Kriterium „Angebotspreis“ bewertet der Auftraggeber das Honorar gemäß dem Leistungsverzeichnis/Honorarformblatt.

Für die Zuschlagsentscheidung ausschlaggebend ist der Angebotspreis des endgültigen Angebotes, zu dem nach dem Verhandlungsgespräch separat aufgefordert wird.

Die Bewertung wird im Einzelnen wie folgt erfolgen:

Für das Kriterium Angebotspreis (I.) kann eine Höchstpunktzahl von 45 Punkten erreicht werden. Der niedrigste Angebotspreis wird mit 45 Punkten bewertet. Die Punktzahlen der darauffolgenden Bieter ergeben sich aus den relativen Honorarunterschieden im Vergleich zum niedrigsten Angebot.

Beispiel:

Der niedrigste Angebotspreis beträgt 100.000 €. Dieses Angebot erhält also beim Kriterium „Angebotspreis“ 45 Punkte.

Ein Angebot mit einem Angebotspreis von 120.000 € weicht um 20 % von dem niedrigsten Angebotspreis ab. Der Punktabzug beträgt also 20 % von 45 Punkten, mithin 9 Punkte. Dieses Angebot erhält deshalb beim Kriterium „Angebotspreis“ 36 Punkte.

Kriterium Personalkonzept

Für dieses Kriterium werden die Bieter aufgefordert, ein solches Konzept zu entwickeln, mit dem Erstangebot vorzulegen und im Verhandlungsgespräch vorzustellen. Die Bieter haben die Möglichkeit, das Personalkonzept auf Grundlage der Erkenntnis des Verhandlungsgesprächs anzupassen. Das ggf. angepasste Konzept ist mit dem verbindlichen Angebot eizu-reichen.

In dem Verhandlungsgespräch sollen die einzelnen Personen (Leitungsebene), ihre Qualifikation und Erfahrungen vorgestellt und in dem Konzept diese Angaben in Form von Lebensläufen und Angaben zu Referenzprojekten dargestellt werden.

II.1 Erfahrung und Qualifikation Projektleiter/-in

Der/Die eingesetzte Projektleiter/-in soll Bauingenieur sein oder eine vergleichbare Berufsqualifikation aufweisen. Er/Sie hat seine/ihre Berufserfahrung in leitender Funktion anzugeben. Es ist über persönliche Referenzprojekte anzugeben, welche Erfahrungen der/die Projektleiter/-in mit der Leitung vergleichbarer Projekte zu der vorliegend ausgeschriebenen Planungsaufgabe hat. Maßstab dabei ist die Planung

- 4-5 Punkte: Der/Die Projektleiter/-in hat langjährige (mind. 8 Jahre) Erfahrung in leitender Position. Er/Sie hat drei oder mehr vergleichbare Projekte als Projektleiter/-in begleitet.
- 2-3 Punkte: Der/Die Projektleiter/-in hat Berufserfahrung (mind. 5 Jahre) in leitender Funktion. Er/Sie hat weniger als drei vergleichbare Projekte in leitender Funktion begleitet.
- 0-1 Punkt: Der/Die Projektleiter/-in hat wenig oder keine Berufserfahrung in leitender Funktion. Er/Sie hat kein vergleichbares Projekt in leitender Funktion begleitet.

Die erreichte Punktzahl wird mit dem Faktor 2 multipliziert.

II.2 Organigramm und Qualifikation des Projektteams

Der Auftraggeber erwartet, dass ein Organigramm mit Angabe der Qualifikation der einzelnen Projektmitarbeiter vorgelegt und erläutert wird, aus dem sich die Organisation der Projektbearbeitung erkennen lässt.

- 4-5 Punkte: Das Organigramm bildet die Projektanforderungen im Detail ab, die Organisation lässt eine reibungslose Projektbearbeitung erwarten. Die eingesetzten Projektmitarbeiter haben eine hohe Qualifikation (Ingenieure o.ä.) und viel Berufserfahrung (größer fünf Jahre).

- 2-3 Punkte: Das Organigramm bildet die Projektanforderungen ab, die Organisation lässt eine hinreichende Projektbearbeitung erwarten. Die eingesetzten Projektmitarbeiter haben eine hohe Qualifikation (Ingenieure o.ä.).
- 0-1 Punkt: Das Organigramm bildet die Projektanforderungen nicht oder falsch ab, die Organisation lässt keine reibungslose Projektbearbeitung erwarten. Die Qualifikation und Berufserfahrung der Projektmitarbeiter sind nicht oder kaum ausreichend.

Die erreichte Punktzahl wird mit dem Faktor 2 multipliziert.

III. Kriterium Handlungs- und Umsetzungskonzept

Für dieses Kriterium wird der Bieter aufgefordert, ein Handlungs- und Umsetzungskonzept zu entwickeln, schriftlich vorzulegen und im Verhandlungsgespräch vorzustellen.

Ziel des Konzeptes ist die Darstellung einer nachvollziehbaren und wirtschaftlichen Vorgehensweise zur Planung und Realisierung der 15 Maßnahmenstandorte unter Einhaltung der jährlichen Budgetobergrenze von 500.000 € brutto.

Das Konzept soll erkennen lassen, inwieweit der Bieter die Projektaufgabe, die besonderen Randbedingungen der Umsetzung sowie die wirtschaftlichen und terminlichen Herausforderungen verstanden hat.

Die Bewertung erfolgt in drei Punktestufen. Die Maximalpunktzahl beträgt 5 Punkte je Unterkriterium. Die erreichte Punktzahl wird mit dem jeweiligen Faktor multipliziert. Für das Handlungs- und Umsetzungskonzept können insgesamt maximal 35 Wertungspunkte erreicht werden.

III.1 Darstellung Umsetzungsstrategie und Jahresprogrammierung

- Herangehensweise an die Gesamtaufgabe
- Integration der Ladeinfrastruktur
- Priorisierung und Reihenfolge der Umsetzung
- Darstellung erster Lösungsansätze

Es können maximal 10 Punkte erreicht werden.

- 4-5 Punkte: Der Bieter stellt die Projektaufgabe umfassend und korrekt dar. Die vorgeschlagene Umsetzungsstrategie ist konkret auf die Aufgabenstellung zugeschnitten. Abhängigkeiten zwischen Planung, Genehmigungen, Netzanschlüssen, Bauablauf und Haushaltsmitteln werden erkannt und angemessen berücksichtigt. Die Vorgehensweise lässt eine erfolgreiche Umsetzung sämtlicher 15 Standorte erwarten.
- 2-3 Punkte: Der Bieter stellt die Projektaufgabe korrekt dar. Die Umsetzungsstrategie ist grundsätzlich nachvollziehbar. Die Ausführungen bleiben teilweise allgemein. Wesentliche Zusammenhänge werden erkannt. Die

Vorgehensweise lässt grundsätzlich eine Umsetzung innerhalb des vorgesehenen Zeitraums erwarten.

- 0-1 Punkt: Der Bieter stellt die Projektaufgabe lediglich grob dar. Die Umsetzungsstrategie ist nur teilweise nachvollziehbar oder weist wesentliche Lücken auf. Die Jahresprogrammierung ist nicht schlüssig hergeleitet. Wesentliche Projektzusammenhänge bleiben unberücksichtigt.

Die erreichte Punktzahl wird mit Faktor 2 multipliziert.

III.2 Darstellung Budgetmanagement und Mittelabfluss (Kostenmanagement)

- Ausschöpfung der verfügbaren Jahresbudgets
- Kostensteuerung
- Umgang mit Kostenrisiken

Es können maximal 10 Punkte erreicht werden

- 4-5 Punkte: Der Bieter stellt ein konkretes und belastbares Budgetmanagement vor. Die jährlichen Investitionsmittel werden weitgehend ausgeschöpft, ohne die Budgetobergrenze zu überschreiten. Kostenrelevante Risiken werden erkannt und geeignete Instrumente zur Kostensteuerung und Gegensteuerung dargestellt.
- 2-3 Punkte: Der Bieter beschreibt geeignete Maßnahmen zur Budgetsteuerung. Kostenrisiken werden grundsätzlich erkannt. Die beschriebenen Instrumente erscheinen grundsätzlich geeignet, bleiben teilweise jedoch allgemein.
- 0-1 Punkt: Die Ausführungen zum Budgetmanagement sind überwiegend allgemein. Geeignete Steuerungsmechanismen oder Maßnahmen zur Begrenzung von Kostenrisiken werden nicht oder nur unzureichend dargestellt.

Die erreichte Punktzahl wird mit Faktor 2 multipliziert.

III.3 Synergien und Optimierungspotenziale

Darstellung des Konzeptes zur Identifikation und Nutzung von Synergien sowie Optimierungspotenzialen im Projekt.

Es können maximal 5 Punkte erreicht werden

- 4-5 Punkte: Der Bieter identifiziert mehrere projektspezifische Synergien und Optimierungspotenziale. Die dargestellten Maßnahmen sind nachvollziehbar, wirtschaftlich sinnvoll und lassen eine Reduzierung von Kosten, Terminen oder Abstimmungsaufwänden erwarten. Die vorgeschlagenen Synergien weisen einen erkennbaren Mehrwert für das Projekt auf.
- 2-3 Punkte: Der Bieter zeigt geeignete Synergieansätze auf. Die dargestellten Optimierungspotenziale erscheinen grundsätzlich plausibel, bleiben jedoch teilweise allgemein oder wenig projektspezifisch.
- 0-1 Punkt: Die Darstellung beschränkt sich auf allgemeine Hinweise. Konkrete projektbezogene Synergien oder Optimierungsansätze sind nicht oder nur ansatzweise erkennbar.

Die erreichte Punktzahl wird mit Faktor 1 multipliziert.

III.4 Termin- und Risikomanagement

- Terminmanagementsystem
- Meilensteinplanung
- kritische Projektpfade
- Risiken
- Ressourcenplanung

Es können maximal 10 Punkte erreicht werden

- 4-5 Punkte: Der Bieter stellt einen konkreten und realistischen Terminplan vor. Terminliche, organisatorische und technische Risiken werden nachvollziehbar identifiziert. Geeignete Maßnahmen zur Risikominimierung sowie zur Sicherstellung der Projektziele werden dargestellt. Das vorgestellte Termin- und Risikomanagement lässt eine hohe Umsetzungs- und Terminalsicherheit erwarten.
- 2-3 Punkte: Der Bieter stellt einen grundsätzlich geeigneten Terminplan vor. Die wesentlichen Risiken werden erkannt und geeignete Maßnahmen grundsätzlich beschrieben.
- 0-1 Punkt: Der Terminplan ist überwiegend allgemein gehalten. Wesentliche Risiken werden nicht erkannt oder geeignete Gegenmaßnahmen fehlen.

Die erreichte Punktzahl wird mit Faktor 2 multipliziert.

Zusammenfassung der Wertung

Unterkriterium	Faktor	Max. Wertungspunkte
II.1 Umsetzungsstrategie und Jahresprogrammierung	2	10
II.2 Budgetmanagement und Mittelabfluss	2	10
II.3 Synergien und Optimierungspotenziale	1	5
II.4 Termin- und Risikomanagement	2	10
Gesamt		35

Tabelle 1 Wertungsmatrix

Hinweis zur Wertung

Konzepte, die überwiegend allgemeine oder nicht projektspezifische Ausführungen enthalten, können unabhängig vom Umfang der Darstellung höchstens mit 3 Punkten je Unterkriterium bewertet werden.

Höhere Bewertungen setzen konkrete, auf die 15 Maßnahmenstandorte bezogene und nachvollziehbar begründete Aussagen voraus.

Wettbewerbs beschränkende Absprachen / Vertraulichkeit

Wettbewerbsbeschränkende Absprachen führen zum Ausschluss des Angebots. Werden diese erst nach Auftragserteilung bekannt, berechtigen sie den Auftraggeber zur Kündigung des Vertrages.

Die Bieter haben sämtliche Ihnen im Vergabeverfahren zur Verfügung gestellten Unterlagen vertraulich zu behandeln und dürfen diese – außer zum Zweck der Angebotserstellung (z.B. Nachunternehmer) – nicht ohne vorherige ausdrückliche Zustimmung des Auftraggebers an Dritte weitergeben. In jedem Fall einer Weitergabe von Unterlagen an Dritte ist auch diese Vertraulichkeitsverpflichtung weiterzugeben, einschließlich der Verpflichtung, diese wiederum weiterzugeben.

Die Bieter werden um Mitteilung bzw. Kennzeichnung gebeten, welche Teile ihres ersten Angebots im Falle einer Nachprüfung Wettbewerbern nicht offengelegt werden dürfen.

16. DATENSCHUTZ

Der Bieter stellt sicher, dass die übermittelten personenbezogenen Daten seiner Mitarbeiter in Übereinstimmung mit den geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen übermittelt werden.

Der Bieter erklärt sich damit einverstanden, dass die von ihm mitgeteilten personenbezogenen Daten für das Vergabeverfahren verarbeitet und gespeichert werden können. Der Auftraggeber wird diese nur den mit Vergabeverfahren betrauten Personen zugänglich machen und nach Abschluss des Verfahrens löschen.

17. SPRACHE

Verfahrenssprache ist deutsch. Sämtliche Angaben im ersten Angebot sind in deutscher Sprache zu machen. Auch die Präsentation ist in deutscher Sprache zu halten.

18. ENTSCHÄDIGUNG

Der Auftraggeber gewährt keine Entschädigung für ausschreibungskonforme, aber im Ergebnis nicht berücksichtigte Angebote sowie für eventuelle Aufwendungen der Bieter im Zusammenhang mit dem Verhandlungsgespräch.