

Teil 1 der Vergabeunterlagen

Verfahrensbedingungen für das Verhandlungsverfahren

Köhlbrandquerung (KBQ)

Unterstützung des Risiko- und Chancenmanagements

Inhalt

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

1. AUFTRAGGEBER

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

Hamburg Port Authority AöR
Neuer Wandrahm 4
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 SektVO 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 5 Formblatt Honorar

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

Veranlassung

Die Köhlbrandbrücke ist seit ihrer Verkehrsfreigabe 1974 eine der bekanntesten Brücken Deutschlands und ein Wahrzeichen der Freien und Hansestadt Hamburg. Sie bildet als Teil der Bundesstraße B3 das wichtigste Bindeglied der Haupthafenroute (HHR), die Verbindung zwischen den westlichen und östlichen Hafenteilen. Die Haupthafenroute sorgt für einen leistungsfähigen Anschluss an das übergeordnete Straßen- und das Transeuropäische Schienennetz (TEN-Netz). Die Köhlbrandbrücke überspannt den Köhlbrand, einen Nebenarm der Elbe, mit einer lichten Höhe von NHN +53,0 m und einer max. Stützweite von 325 m.

Die Köhlbrandbrücke hat das Ende ihrer Lebensdauer erreicht und soll durch einen Ersatzneubau ersetzt werden. Hierzu wurde im Januar 2024 u.a. eine indikative Konzeptstudie für eine Brücke mit einer lichten Durchfahrtshöhe von NHN +73,5 m fertiggestellt. Auf Basis des Alternativenberichts der ReGe und der darauf aufbauenden Managementzusammenfassung der HPA (jeweils Stand 02. Februar 2024) haben Senat und Bürgerschaft der FHH am 12.06.2024 entschieden, dass der Ersatzneubau der Köhlbrandbrücke als Brückenplanung weitergeführt werden soll.

Mit Abschluss des Wettbewerbliche Dialogs Strombrücke/Rampen im Oktober 2025 sind die wesentlichen Planungsleistungen vergeben und die Neuplanung wird mit dem Gesamtplanungsteam begonnen.

Planungsraum

Der Planungs-/Untersuchungsraum beginnt im Westen im Anschlussbereich der BAB 7 (Waltershof) / Finkenwerder Straße und endet im Osten im Anschlussbereich Roßdamm (südlich Argentinienknoten und Neuhöfer Damm).

Die bestehende Haupthafenroute (HHR) soll während des Neubaus der Köhlbrandbrücke und der angrenzenden Verkehrsanlagen unter Betrieb bleiben. Die bestehende Köhlbrandbrücke soll nach Fertigstellung des Ersatzneubaus zurückgebaut werden.

Aufgrund der Komplexität des Gesamtvorhabens und der vielen Projektbeteiligten stellt die Neue Köhlbrandquerung eine besondere Herausforderung dar. Zur Minimierung der finanziellen und zeitlichen Risiken sowie zur Einhaltung der Forderung der Drucksache (DS) „Kostenstabiles Bauen“ für Projekte der FHH wurden umfangreiche organisatorische Maßnahmen ge-

treffen, welche u.a. ein QS-Konzept umfassen. Im Rahmen dessen soll das RCM den Projekterfolg hinsichtlich Kosten, Terminen, Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit absichern. Hauptziele sind

- Frühzeitige Erkennung von Risiken und Chancen
- Sicherung von Kosten, Terminen und Qualität
- Verbesserung der Entscheidungsgrundlagen
- Erhöhung der Projektsicherheit
- Nutzung von Chancen zur Projektoptimierung
- Einhaltung von gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen
- Verbesserung der Stakeholder-Zufriedenheit

Die AG hat zudem eine umfassende Evaluation von möglichen Projektabwicklungsmodellen durchgeführt, aus der über eine projektspezifische Nutzwertanalyse eine Modellfamilie ausgewählt wurde. Diese berücksichtigt die folgenden wesentlichen Rahmenbedingungen:

1. Frühzeitige Einbindung von Ausführungsunternehmen in den Planungsprozess.
2. Frühzeitige Übernahme von Planungsverantwortung durch das ausführende Unternehmen im Rahmen funktionaler Leistungsbeschreibung(en).
3. Klare Incentivierung der Bauunternehmen im Sinne eines Alignment of Interests und Sicherung einer möglichst zeitnahen Umsetzung/ Fertigstellung.
4. Partnerschaftliche Vertragsgestaltung mit dem Ziel, ein Verhaken/Verzögerungen in Nachtragsstreitigkeiten zu vermeiden inkl. dementsprechender Konfliktlösungs- und Ausgleichmechanismen.

Abhängig von der Aufteilung der Vergabeeinheiten werden die gewählten Modelle konkret ausgestaltet. Dabei werden die konkreten Vergabeverfahren, Kriterien und Bestandteile diskutiert und insbesondere mit vergaberechtlicher Begleitung vorbereitet. Hierbei werden u.a. die folgenden Bestandteile näher untersucht und entschieden:

- Vergütungsmodelle
- Anreizsysteme terminlich und wirtschaftlich
- Vergabekriterien
- Risikoallokation
- Kollaboratives Arbeiten / Partnerschaftliche Elemente

Das RCM soll insbesondere die Risikoallokation unterstützen.

Die frühzeitige Einbindung von Baupartnern eröffnet die Möglichkeit, frühzeitig zusammen mit diesen die Risiken im Projekt zu bestimmen und zu bewerten. Die Risikoanalyse kann im Rahmen des Vergabeverfahrens z.B. in zyklischen Workshopformaten mit jedem Bieter erfolgen.

Es könnte dann eine Risikobudgetierung für Vertragsfortschreibungen bei Leistungsänderungen vereinbart werden, die ein wirkungsvolles Kosten- und Risikomanagement ermöglichen. Ggf. kann bei einem solchen Risikotopf auch ein Incentivierungsanteil mit vereinbart werden.

Darüber hinaus soll das RCM im Rahmen des Projektcontrollings für die Aufstellung der Gesamtkostenschätzung und damit der einhergehenden Baseline herangezogen werden.

Angefragte Leistungen

Gegenstand der angefragten Leistungen ist die Unterstützung des Projektteams bzw. der kaufmännischen Teilprojektleitung bei der Kostensteuerung und des Chancen- und Risikomanagements im Rahmen der weiteren Planungsphase an den Auftragnehmer (AN). Letzterer unterstützt den AG mit dem Ziel, ein durchgängiges integriertes Risikomanagement unter Einbezug von Kosten, Chancen/Risiken und Terminen gemäß der nachstehend definierten Einzelaufgabenstellungen durchzuführen. Dabei soll der bestehende Risikomanagementprozess der ReGe Hamburg für das Projekt KBQ erweitert und digitalisiert werden.

Diese Erweiterung baut auf den Zielen der Kosten-, Termin und Risikosteuerung auf. Sie umfasst die Analyse dieser Ziele anhand probabilistischer Methoden (Monte-Carlo-Simulation) sowie die integrale Betrachtung von Kosten, Terminen und Risiken. Die Ergebnisse dieser Analyse sollen mittels probabilistischer Verteilungsfunktionen ausgewertet werden und generieren zusätzliche Aussagen über die Unter-/Überschreitungswahrscheinlichkeit (Quantil-Werte) der angesetzten Projektkosten und -termine. Dadurch soll der Dynamik der Projektkosten und -termine ausreichend Rechnung getragen werden.

Zu diesem Zweck ist die Implementierung einer probabilistischen, softwarebasierten Methode im Projekt durchzuführen. Es ist eine Risikomanagement-Software beizustellen und zum Einsatz zu bringen, die ein probabilistisches, integriertes Risiko-, Kosten- und Terminplanmodell abbildet und die notwendige Auswertung und Analyse dieses Modells mittels Monte-Carlo-Simulation ermöglicht.

Anhand des in der Software abgebildeten Modells unterstützt der AN den AG in der Planungsphase des Projekts u.a. bei

- A Methodische Unterstützung beim Aufbau und bei der Definition der Inhalte des RCM
- B Unterstützung bei der Erstellung des Ausführungsterminplans
- C Unterstützung bei der Ermittlung des Risikobudgets
- D Unterstützung bei der Erarbeitung der Nominalisierung
- E Unterstützung bei der Ermittlung der Anreizmechanismen
- F Umsetzung Risikomanagement
- G RCM-Software- und Methoden-Schulung

6. LEISTUNGSZEITRAUM

Mit der Leistung ist unverzüglich nach Vertragsschluss (Zuschlag) voraussichtlich im Oktober 2026 zu beginnen. Der Leistungszeitraum wird nicht begrenzt und läuft maximal bis zum Abschluss des Projektes.

7. VERTRAGSBEDINGUNGEN

Die Vertragsbedingungen ergeben sich aus dem beigelegten Entwurf des Vertrags (Teil 4 der Vergabeunterlagen) samt Anlagen.

8. TEILNAHMEWETTBEWERB

Der Auftraggeber fordert nach Durchführung eines Teilnahmewettbewerbs die Unternehmen oder Bietergemeinschaften zur Abgabe eines Erstangebots auf und führt mit diesen das Verhandlungsgespräch durch. Grundlage ist der von dem Bieter einzureichende Teilnahmeantrag.

Die Teilnahmeanträge sind bis spätestens zum:

31.08.2026, 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 Verhandlungsverfahren aufgefordert werden.

Zum Nachweis seiner technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit sind **mindestens drei Referenzen über vergleichbare Leistungen** vorzulegen. Vergleichbar sind nur Referenzen, die jeweils folgende **Mindestanforderungen** erfüllen:

- Gegenstand der Referenz ist ein komplexes Infrastruktur-Bauvorhaben (Straßenbau, Bahnbau-, Brücken- oder Tunnelprojekt) mit einem finanziellen Volumen von größer EUR 1,0 Mrd.
- Der Bewerbende hat in diesem Projekt die Risiko-Chancenmanagement-Software gestellt und eine leitende Funktion bei der Implementierung bekleidet.
- Die angebotene Risiko Chancen Managment Software erfüllt die folgenden Mindestbedingungen:

- Software ermöglicht ein durchgängiges integriertes Risiko- und Chancenmanagement unter Einbezug von Kosten, Chancen/Risiken und Terminen
 - Analyse von Risiken anhand probabilistischer Methoden (Monte-Carlo-Simulation)
 - Software ist kompatibel zu den gängigen Office 365 Anwendungen und läuft in einer Microsoft SharePoint Umgebung.
- Die Leistungserbringung in den Referenzprojekten muss nach dem 01.01.2020 erfolgt sein.
 - Das Bauvorhaben muss sich bereits in der Hauptbauphase befinden oder in wesentlichen Teilen mindestens die HOAI LPH 3 abgeschlossen sein.

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 19.10.2026 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 Formblatt Honorar anzubieten und das Leistungskonzept sowie das Personalkonzept einzureichen (vgl. Ziff. 15).

2. Stufe: Verhandlungsgespräch und Bieterpräsentation

In der zweiten Stufe wird mit den Bietern ein Verhandlungsgespräch geführt. Der Auftraggeber behält sich vor, bei Bedarf weitere Verhandlungstermine anzuberaumen. Die Verhandlungsgespräche werden voraussichtlich im Oktober 2026 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.

Ziel des Termins ist es, die angebotene Risiko-/Chancenmanagement-Software fachlich, technisch und kommerziell zu bewerten. Dabei sollen die vom Anbieter vorgestellten Funktionen systematisch mit den definierten Anforderungen abgeglichen werden.

Im Mittelpunkt stehen:

- Nachweis der Erfüllung der Anforderungen der Ausschreibung
- Klärung technischer, organisatorischer und vertraglicher Rahmenbedingungen
- Identifikation offener Punkte, Abweichungen und möglicher Anpassungen
- Vorbereitung einer fundierten Vergabe- oder Vertragsentscheidung

Vorstellung der Softwarelösung

Der Anbieter soll die Lösung nicht nur allgemein präsentieren, sondern gezielt entlang der Anforderungen demonstrieren.

- Systemarchitektur
- Benutzeroberfläche
- Rollen- und Rechtemodell
- Risikoregister
- Risikoidentifikation und -bewertung
- Maßnahmenmanagement
- Berichtswesen und Dashboards
- Workflows und Freigabeprozesse
- Schnittstellen
- Import-/Exportfunktionen
- Audit-Trail und Nachvollziehbarkeit
- Konfigurierbarkeit
- Skalierbarkeit

Abgleich mit den Anforderungsspezifikationen

Die Anforderungen (siehe dazu T5-Formblatt Honorar / LV) sollen einzeln oder nach Themenclustern geprüft werden, u.a.

- Fachliche Anforderungen
- Technische Anforderungen
- Sicherheitsanforderungen
- Datenschutzerfordernungen
- Betriebsanforderungen
- Reporting-Anforderungen
- Integrationsanforderungen
- Anforderungen an Einführung, Schulung und Support

Demonstration anhand konkreter Anwendungsfälle

Statt einer allgemeinen Produktdemo sollen konkrete Szenarien gezeigt werden, u.a.

- Anlage eines neuen Risikos
- Bewertung eines Risikos nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe
- Zuordnung von Risikoverantwortlichen
- Definition und Nachverfolgung von Maßnahmen
- Erstellung eines Management-Reports
- Export eines Risikoberichts

Technische und organisatorische Rahmenbedingungen

Je nach Umfang der Angaben aus dem Angebot kann es Aufklärungen zu folgenden Punkten geben:

- Cloud-, On-Premises- oder Hybrid-Betrieb
- Hosting-Standort
- Verfügbarkeit und Service Level
- Backup- und Wiederherstellungskonzept
- Mandantenfähigkeit
- Schnittstellen zu bestehenden Systemen
- Authentifizierung, z.B. SSO, Azure AD, MFA
- Berechtigungskonzept
- Datenmigration
- Systemadministration
- Update- und Release-Management

Datenschutz und Informationssicherheit

Je nach Umfang der Angaben aus dem Angebot kann es Aufklärungen zu folgenden Punkten geben:

- DSGVO-Konformität
- Auftragsverarbeitung
- Datenstandort
- Verschlüsselung bei Übertragung und Speicherung
- Protokollierung und Auditierbarkeit
- Rollen- und Rechtekonzept
- Lösch- und Aufbewahrungskonzepte
- Zertifizierungen, z. B. ISO 27001
- Penetrationstests oder Sicherheitsnachweise
- Notfall- und Incident-Management

Einführung, Projektvorgehen und Schulung

Der Anbieter soll darstellen:

- Vorgehensmodell für die Einführung
- Projektphasen und Zeitplan
- Mitwirkungspflichten des Auftraggebers
- Datenmigration aus bestehenden Systemen
- Customizing und Konfiguration
- Test- und Abnahmeverfahren
- Schulungskonzept
- Dokumentation
- Go-Live-Unterstützung
- Hypercare-Phase nach Produktivstart

Kommerzielle und vertragliche Punkte

Je nach Umfang der Angaben aus dem Angebot kann es Aufklärungen zu folgenden Punkten geben:

- Lizenzmodell
- Nutzerarten und Kosten je Nutzergruppe
- Einmalige Einführungskosten
- Laufende Betriebskosten
- Wartungs- und Supportkosten
- Kosten für Schnittstellen
- Kosten für Anpassungen
- Mindestvertragslaufzeit
- Kündigungsfristen
- Preisgleitklauseln
- Regelungen zu Updates
- Service Level Agreements
- Vertragsstrafen oder Pönalen bei Nichterfüllung
- Exit-Regelungen und Datenexport bei Vertragsende

Das Verhandlungsgespräch wird sich im Einzelnen wie folgt gliedern:

ca. 60 min Präsentation durch die Bieter

ca. 30 min Verhandlungsgespräch

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

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.

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 ergeben, im Formblatt Honorar anzubieten und die Angaben zum Personal 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.

Der vergebene Auftrag wird gem. § 38 SektVO 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 bis zum

19.10.2026 – 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 einzureichen. Zudem hat der Bieter das Formblatt „Honorar“ (Teil 5 der Vergabeunterlagen) auszufüllen und mit dem Angebot einzureichen. Die im Formblatt „Honorar“ einzutragenden und anzubietenden Honorare sind auf der Grundlage der Leistungsbeschreibung und aller Anlagen zu ermitteln.

Die Angaben zum Personal sind ebenfalls mit dem Erstangebot vorzulegen

Die angebotene Software hat zum Beginn der Leistungen die gesetzten Mindestanforderungen zu erfüllen. Der Bieter hat dies im Rahmen der Angebotsabgabe schriftlich zu bestätigen. Darüber hinaus hat der Bieter die Angaben zum Personal ebenfalls bereits zum 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.

Wesentlicher Bestandteil der Verhandlung ist die Darlegung der ausnahmslosen Erfüllung der Anforderungen an die RCM-Software-Tool (vgl. auch Abschnitt 9 i.V.m. T5-Formblatt Honorar / LV).

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	50 %
II. Personal	50 %

Die Höchstpunktzahl (Summe aus Kriterium Angebotspreis und Personal) beträgt insgesamt 100 Punkte.

I. Kriterium Angebotspreis

Beim Kriterium „Angebotspreis“ bewertet der Auftraggeber die Wertungssumme gemäß dem Formblatt Honorar.

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 50 Punkten erreicht werden. Der niedrigste Angebotspreis wird mit 50 Punkten bewertet. Die Punktzahlen der darauffolgenden Bieter ergeben sich aus den relativen Honorarunterschieden im Vergleich zum niedrigsten Angebot.

Beispiel:

Der niedrigste Wertungssumme beträgt 100.000 €. Dieses Angebot erhält also beim Kriterium „Angebotspreis“ 50 Punkte.

Ein Angebot mit einem Angebotspreis von 120.000 € weicht um 20 % von dem niedrigsten Angebotspreis ab. Der Punktabzug beträgt also 20 % von 50 Punkten, mithin 10 Punkte. Dieses Angebot erhält deshalb beim Kriterium „Angebotspreis“ 40 Punkte.

II. Kriterium Personal

Für dieses Kriterium werden die Bieter aufgefordert, den/die Berater/-in im RCM sowie einen Stellvertreter/-in zu bereits im Erstangebot zu benennen und im Verhandlungsgespräch vorzustellen. Die benannten Personen, ihre Qualifikation und Erfahrungen sind in Form von aussagekräftigen Lebensläufen und Angaben zu Referenzprojekten vorzustellen.

Die Bieter haben die Möglichkeit, die Personalbenennungen auf Grundlage der Erkenntnisse des Verhandlungsgesprächs anzupassen.

Der Austausch von Schlüsselpersonal nach Vertragsschluss bedarf der Zustimmung der AG.

II.1 Erfahrung und Qualifikation Berater/-in RCM

Der/Die eingesetzte Berater/-in im RCM soll Bauingenieur sein oder eine vergleichbare Berufsqualifikation aufweisen. Es ist über persönliche Referenzprojekte anzugeben, welche Erfahrungen der/die Projektleiter/-in mit der bei der Erbringung der vorliegend ausgeschriebenen Leistungen in vergleichbaren Projekten hat.

- 4-5 Punkte: Der/Die Berater/-in im RCM hat langjährige Erfahrung mit der bei der Erbringung der vorliegend ausgeschriebenen Leistungen in vergleichbaren Projekten. Er/Sie hat drei oder mehr vergleichbare Projekte als Berater/-in im RCM begleitet.
- 2-3 Punkte: Der/Die Berater/-in im RCM hat Berufserfahrung mit der bei der Erbringung der vorliegend ausgeschriebenen Leistungen in vergleichbaren Projekten. Er/Sie hat weniger als drei vergleichbare Projekte als Berater/-in im RCM begleitet.
- 0-1 Punkt: Der/Die Berater/-in im RCM hat wenig oder keine Berufserfahrung mit der bei der Erbringung der vorliegend ausgeschriebenen Leistungen in vergleichbaren Projekten. Er/Sie hat kein vergleichbares als Berater/-in im RCM begleitet.

Die erreichte Punktzahl wird mit dem Faktor 10 multipliziert.

16. WETTBEWERBSBESCHRÄNKENDE 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.

17. 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.

18. SPRACHE

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

19. 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.