

## Teil 1 der Vergabeunterlagen

Verfahrensbedingungen für das Verhandlungsverfahren mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb

EAS - Entwicklung Areal Sietas

Entwicklungs- und Erschließungskonzept (EEK)



## Inhalt

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

## **1. AUFTRAGGEBER**

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

Freie und Hansestadt Hamburg  
Landesbetrieb Immobilienmanagement und Grundvermögen (LIG)  
Millerntorplatz 1  
20359 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 Freien 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 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**

Gegenstand dieses Vertrages ist die Durchführung einer Machbarkeitsuntersuchung einschließlich der Erstellung und Übergabe eines gesamtheitlichen Entwicklungs- und Erschließungskonzepts (EEK) samt aller dafür erforderlichen Koordinierungs-, Steuerungs-, Gutachter- und Planungsleistungen (Objektplanungs- und Ingenieurleistungen) für die folgenden Maßnahmen des ca. 15 ha große Geländes der ehemaligen Sietas Werft in Hamburg- Neuenfelde inklusive der dazugehörigen besonderen und zusätzlichen Leistungen nach Maßgabe des Vertrages.

#### **6. LEISTUNGSZEITRAUM**

Mit der Leistung ist unverzüglich nach Vertragsschluss (Zuschlag) voraussichtlich in der 39.KW 2026 zu beginnen.

Die Übergabe des Vorabzugs des Entwicklungs- und Erschließungskonzeptes inkl. Kostenschätzung und Terminrahmen an den AG soll spätestens am 09.03.2027 erfolgen.

Die Gesamtleistung ist am 30.04.2027 abzuschließen.

#### **7. VERTRAGSBEDINGUNGEN**

Die Vertragsbedingungen ergeben sich aus dem beigefügten Entwurf des Ingenieurvertrags für Objektplanungs- und Ingenieurleistungen für ein gesamtheitliches Entwicklungs- und Erschließungskonzept (EEK) (Teil 4 der Vergabeunterlagen) samt Anlagen.

## 8. TEILNAHMEWETTBEWERB

Der Auftraggeber fordert nach Durchführung eines Teilnahmewettbewerbs höchstens fünf 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:

**04.06.2026, 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.

### Eignungskriterien

Bei der Auswahl der geeigneten Bewerber werden die folgenden Eignungskriterien angewandt.

#### **a) Umsatz**

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

#### **b) Mitarbeiterzahl**

Zum Nachweis seiner technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit hat der Bieter die Anzahl der festangestellten Ingenieure/-innen in den vergangenen drei Kalenderjahren (2023, 2024, 2025) anzugeben. Als Mindestanforderung sind für jedes Kalenderjahr mind. **10 festangestellte Ingenieure** nachzuweisen.

### c) Referenzprojekte

Zum Nachweis seiner technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit hat der Bieter zudem mit der Aufgabe vergleichbare Referenzprojekte anzugeben. Jeder Referenzbereich ist mindestens einmal nachzuweisen. Ein Referenzprojekt kann auch mehrere referenzbereiche nachweisen. Die Anzahl der Referenzprojekte ist nicht begrenzt.

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 **01.01.2015** begonnen hat und deren Baubeginn bereits erfolgt ist (Mindestanforderung).

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

Die Punkte werden für die Referenzprojekte wie folgt vergeben:

#### **Referenzbereich 1: Planung verkehrliche Erschließung Straße (max. 5 Punkte)**

- Es handelt sich um eine Planung einer straßenverkehrlichen Erschließung mit Baukosten (netto) i.H.v.

≥ 2 Mio. € = 1 Punkt **[Mindestanforderung]**

≥ 5 Mio. € = 2 Punkte

- Die Planung erfolgte für folgende Leistungsphasen:

Grundlagenermittlung (Lph 1) und Vorplanung (LPH2) = 1 Punkt **[Mindestanforderung]**

Lph1 bis einschließlich Genehmigungsplanung (Lph 4) = 2 Punkte

Lph1 bis einschließlich Bauüberwachung (Lph 8) = 3 Punkte

#### **Referenzbereich 2: Planung verkehrliche Erschließung Wasserwege (max. 5 Punkte)**

- Es handelt sich um eine Planung einer verkehrlichen Erschließung von Wasserwegen mit Baukosten (netto) i.H.v.

≥ 5 Mio. € = 1 Punkt **[Mindestanforderung]**

≥ 10 Mio. € = 2 Punkte

- Die Planung erfolgte für folgende Leistungsphasen:

Grundlagenermittlung (Lph 1) und Vorplanung (LPH2) = 1 Punkt **[Mindestanforderung]**

Lph1 bis einschließlich Genehmigungsplanung (Lph 4) = 2 Punkte

Lph1 bis einschließlich Bauüberwachung (Lph 8) = 3 Punkte

### **Referenzbereich 3: Objekt- und Ingenieurplanung (max. 5 Punkte)**

- Es handelt sich um eine Objekt- und Ingenieurbauplanung (z.B. Baugrubenplanung, Verfüllung Dockbereiche) mit Baukosten (netto) i.H.v.

≥ 5 Mio. € = 1 Punkt **[Mindestanforderung]**

≥ 10 Mio. € = 2 Punkte

- Die Planung erfolgte für folgende Leistungsphasen:

Grundlagenermittlung (Lph 1) und Vorplanung (LPH2) = 1 Punkt **[Mindestanforderung]**

Lph1 bis einschließlich Genehmigungsplanung (Lph 4) = 2 Punkte

Lph1 bis einschließlich Bauüberwachung (Lph 8) = 3 Punkte

### **Referenzbereich 4: Planung technische Erschließung Medien (max. 5 Punkte)**

- Es handelt sich um die Planung einer technischen Erschließung eines Areals mit Baukosten (netto) i.H.v.

≥ 1 Mio. € = 1 Punkt **[Mindestanforderung]**

≥ 2 Mio. € = 2 Punkte

- Die Planung erfolgte für folgende Leistungsphasen:

Grundlagenermittlung (Lph 1) und Vorplanung (LPH2) = 1 Punkt **[Mindestanforderung]**

Lph1 bis einschließlich Genehmigungsplanung (Lph 4) = 2 Punkte

Lph1 bis einschließlich Bauüberwachung (Lph 8) = 3 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 16.07.2026 hat der Bieter ein Erstangebot abzugeben. In diesem Erstangebot hat der Bieter Honorare für alle Leistungen, die sie 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 in der 31. Kalenderwoche 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 Präsentation soll spätestens am Tag vor dem jeweiligen Verhandlungsgespräch über die Vergabeplattform der Vergabestelle digital im PDF Format zur Verfügung gestellt werden. 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.

Der Auftraggeber wird die technische Ausstattung zur digitalen Präsentation (PC und Beamer) für das Verhandlungsgespräch 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 für Planungsleistungen ergeben, in Form Formblatt Honorar 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 bis voraussichtlich zum

**16.07.2026 – 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 des unveränderten Entwurfs des Ingenieurvertrags für Planungsleistungen (Teil 4 der Vergabeunterlagen) sowie der Leistungsbeschreibung und aller Anlagen zu ermitteln.

Das Leistungs- und Personalkonzept sind ebenfalls mit den 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
<b>I. Angebotspreis</b>	<b>45 %</b>
<b>II. Leistungskonzept</b>	<b>30 %</b>
II.1 Darstellung der Projektaufgabe	20 %
II.2 Darstellung Termin- und Kostenmanagement (Ablaufplan für Planung und Ausführung)	10 %
<b>III. Personalkonzept</b>	<b>25%</b>
III.1 Erfahrung und Qualifikation Projektleiter/-in	5 %
III.2 Organigramm und Qualifikation des Projektteams	10 %
III.3 Personaleinsatzplan	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 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 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 Leistungskonzept

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 Leistungskonzept auf Grundlage der Erkenntnis des Verhandlungsgesprächs anzupassen. Das ggf. angepasste Konzept ist mit dem verbindlichen Angebot eizu-reichen.

Die Bewertung erfolgt in drei Punktestufen, die Maximalpunktzahl beträgt 5.

### II.1 Darstellung Projektaufgabe und Beschreibung der Abarbeitung mit Darstellung erster Lösungsansätze

4-5 Punkte: Der Bieter stellt die Projektaufgabe in allen Teilbereichen umfassend und korrekt dar. Die Abarbeitungsschritte sind konkret auf die Aufgabe zugeschnitten und es werden erste konkrete Lösungsansätze darge-stellt.

2-3 Punkte: Der Bieter stellt die Projektaufgabe korrekt dar. Die Abarbeitungsschritte sind allgemein beschrieben. Es werden erste allgemeine Lösungsan-sätze dargestellt.

0-1 Punkte: Der Bieter stellt die Projektaufgabe nur grob dar. Die Abarbeitungs-schritte sind allgemein oder in Teilen gar nicht beschrieben. Es werden keine Lösungsansätze dargestellt.

Die erreichte Punktzahl wird mit dem Faktor 4 multipliziert.

### II.2 Darstellung Termin- und Kostenmanagement (Ablaufplan für Planung und Ausführ-ung)

4-5 Punkte: Der Bieter stellt einen konkreten Terminplan vor, der alle von dem AG vorgegebenen Meilensteine berücksichtigt. Der Bieter hat die terminli-chen Risiken und Abhängigkeiten erkannt und das vorgestellte Termin-management konkret darauf eingestellt. Der Bieter hat die kostenrele-vanten Risiken und Abhängigkeiten erkannt und das vorgestellte Kos-tenmanagement darauf eingestellt.

2-3 Punkte: Der Bieter stellt einen groben Terminplan vor, der die von dem AG vor-gegebenen Meilensteine berücksichtigt. Der Bieter gibt terminliche Risi-ken und Abhängigkeiten allgemein wieder und stellt ein dafür passendes Terminmanagement vor. Der Bieter gibt kostenrelevante Risiken und Abhängigkeiten allgemein wieder und stellt ein dafür passendes Kosten-management vor.

0-1 Punkte: Der Bieter gibt im Wesentlichen die Meilensteine des AG als Terminplan wieder. Der Bieter stellt einige terminliche Risiken und Abhängigkeiten

allgemein dar und stellt ein Terminmanagement vor. Der Bieter stellt einige kostenrelevante Risiken und Abhängigkeiten allgemein dar und stellt ein Kostenmanagement vor.

Die erreichte Punktzahl wird mit dem Faktor 2 multipliziert.

### **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 eizureichen.

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.

#### **III.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 von Arealentwicklungen.

- 4-5 Punkte: Der/Die Projektleiter/-in hat langjährige 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 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 1 multipliziert.

### III.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 ist nicht oder kaum ausreichend.

Die erreichte Punktzahl wird mit dem Faktor 2 multipliziert.

### III.3 Personaleinsatzplan

Der Auftraggeber erwartet, dass ein Personaleinsatzplan (Personalressourcenplanung) vorgestellt und erläutert wird. In diesem soll die personelle Besetzung der Projektbearbeitung (inklusive der Projektleitung) über alle Leistungsphasen und Auftragsstufen dargestellt werden.

Die Bewertung erfolgt in drei Punktestufen, die Maximalpunktzahl beträgt 5.

- 4-5 Punkte: Der Umfang des Personaleinsatzes und die Verfügbarkeit der eingesetzten Mitarbeiter für die Planungsaufgabe sind auskömmlich bemessen und lassen eine reibungslose Planungszeit und eine sichere Erreichung der Termine erwarten.
- 2-3 Punkte: Der Umfang des Personaleinsatzes und die Verfügbarkeit der eingesetzten Mitarbeiter für die Planungs- und Überwachungsaufgabe sind ausreichend bemessen und lassen die Erreichung der Termine erwarten.
- 0-1 Punkt: Der Personaleinsatz ist zu knapp bemessen und lässt die Überschreitung der Termine befürchten.

Die erreichte Punktzahl wird mit dem Faktor 2 multipliziert.

Der Auftraggeber sieht in dem anliegenden Ingenieurvertrag den verpflichtenden Einsatz des/der Projektleiters/-in vor. Ein Austausch dieser Personen kann während der Vertragslaufzeit nur mit Zustimmung des Auftraggebers erfolgen.

## **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.