

Teil 1 der Vergabeunterlagen

Verfahrensbedingungen für das Verhandlungsverfahren

Kaimauersanierung HPA-Anleger

Planungsleistungen für Objekt- und Tragwerksplanung

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	9
10. ABGABE EINES ERSTANGEBOTES.....	10
11. VERHANDLUNGSBEDARF.....	11
12. ÄNDERUNGEN AN DEN VERGABEUNTERLAGEN	11
13. NEBENANGEBOTE	12
14. BIETERGEMEINSCHAFTEN/NACHUNTERNEHMER	12
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 für Immobilienmanagement und Grundvermögen
vertreten durch die ReGe Hamburg
Projekt-Realisierungsgesellschaft mbH

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

Teil 6 Anlagen

Anlage 6.1 Auszug Erhebung

Anlage 6.2 Lageplan Bereich 11

Anlage 6.3 Lageplan Bereich 12

Anlage 6.4 Baugrund Schnitt Bereich 11.1

Anlage 6.5 Baugrund Schnitt Bereich 11.2

Anlage 6.6 Baugrund Schnitt Bereich 12.1

Anlage 6.7 Baugrund Schnitt Bereich 12.2

Anlage 6.8 Bemessungsprofil Bereich 11

Anlage 6.9 Bemessungsprofil Bereich 12

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:

Der Landesbetrieb Immobilienmanagement und Grundvermögen (LIG) hat die ReGe Hamburg Projekt-Realisierungsgesellschaft mbH mit dem Projektmanagement und der Wahrnehmung der Bauherrenfunktion zur Sanierung der Kaimauern im Bereich HPA-Anleger beauftragt. Die ReGe handelt namens und für Rechnung der Freien und Hansestadt Hamburg / Landesbetrieb Immobilienmanagement und Grundvermögen.

Eine erste statische Überprüfung der Kaimauerabschnitte am HPA Anleger hat ergeben, dass für die Konstruktion keine ausreichenden Sicherheiten nach den aktuellen Regeln der Technik erreicht werden können. Es besteht demnach ein Sanierungsbedarf der Kaimauerabschnitte.

Beschreibung der zu sanierenden Kaimauern:

Die zu sanierenden Kaimauern liegen angrenzend an der Straße „neuer Wandrahm“ zwischen der Brooksbrücke und der Kibbelstegbrücke. Die Länge der Kaimauer beträgt ca. 205m und setzt sich aus zwei Abschnitten zusammen von rd. 135m und rd. 70m zusammen. Der gesamte Bereich unterliegt dem Tideeinfluss der Elbe.

Wasserseitig der Kaimauer befindet sich ein Anleger der Hamburg Port Authority (HPA).

Der östlich befindliche Teil mit einer Länge von rd. 70m wurde in den 1880er Jahren errichtet und befindet sich bis heute im historischen Zustand. Die historische Kaimauer besteht aus

Mauerwerk und ist auf einer Holspundwand gegründet. Das Mauerwerk wirkt im unteren Bereich bereits teilweise lose, die Fugen scheinen ausgewaschen. Die vorhandene Gurtung ist in einem schlechten Zustand und bereits korrodiert, Teile der Gurtung ist verbogen. Die Spundwand wirkt in Teilen undicht, in der Verkehrsfläche sind bereits Versackungen aufgetreten.

Der westlich befindliche Teil mit einer Länge von rd. 135m wurde ebenfalls in den 1880er Jahren errichtet und in den 50er/60er Jahren durch eine Spundwandvorsetze mit Pfahlbock bzw. Zugpfählen saniert. Die Kaimauer besteht aus Stahlbeton mit einer Vorsatzschale aus Mauerwerk, welche auf der Stahlspundwand gegründet ist. Die Spundwand bindet in den oberen Stahlbeton ein. Die vorgesetzte Spundwand hat nur eine geringe Einbindetiefe, wodurch der vertikale Lastabtrag ausschließlich über die Spundwand fraglich ist.

Beschreibung der Leistung:

Der Auftragsgegenstand ist die Erbringung der Objekt- und Tragwerkplanung für die Sanierung der Kaimauer. Der Auftrag beinhaltet alle Leistungsphasen der Leistungsbilder für die Objektplanung Ingenieurbauwerke und die Fach- / Tragwerkplanung gem. §43 und §51 HOAI.

In die Planung der Kaimauersanierung müssen auch die Belange des Denkmalschutzes einfließen. Begleitend zu den Planungen wird durch einen externen Gutachter eine Kulturerbeverträglichkeitsprüfung durchgeführt. Die Durchführung dieser Kulturerbeverträglichkeitsprüfung ist nicht Bestandteil dieses Auftrages und erfolgt durch ein gesondertes Gutachter-Büro.

Die Ausschreibung für die Bauleistung soll voraussichtlich im 1. Quartal 2029 erfolgen, die Fertigstellung der Bauarbeiten ist für das 2. Quartal 2031 geplant.

6. LEISTUNGSZEITRAUM

Mit der Leistung ist unverzüglich nach Vertragsschluss (Zuschlag) voraussichtlich im Oktober 2026 zu beginnen. Mit der Baumaßnahme soll voraussichtlich 3.Quartal 2029 begonnen und im 2. Quartal 2031 abgeschlossen sein.

7. VERTRAGSBEDINGUNGEN

Die Vertragsbedingungen ergeben sich aus dem beigelegten Entwurf des Ingenieurvertrags für Objekt- und Tragwerksplanungsleistungen (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:

08.06.2026, 12:00 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 wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit hat der Bieter den durchschnittlichen Jahresumsatz der letzten drei Geschäftsjahre 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. 10 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 01.01.2016 begonnen hat und deren Baubeginn bereits erfolgt ist (Mindestanforderung).

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

Bei der Vergleichbarkeit der Referenzprojekte in Bezug auf die Baukosten (netto) können pro Referenzprojekt maximal 3 Punkte erreicht werden. Die Punkte werden wie folgt vergeben:

- 1) Baukosten \geq EUR 0,5 Mio. = 1 Punkte [**Mindestanforderung**]
- 2) Baukosten \geq EUR 1.5 Mio. = 2 Punkte
- 3) Baukosten \geq EUR 3,0 Mio. = 3 Punkte

Bei der Vergleichbarkeit der Referenzprojekte in Bezug auf die Bauaufgabe können pro Referenzprojekt maximal 10 Punkte erreicht werden.

Die Punkte werden für die Referenzprojekte wie folgt vergeben:

- 1) Planung eines Neubaus oder einer statischen Ertüchtigung des Tragwerks einer rückverankerten Stützkonstruktion (z.B. Spundwand, Bohrpfahlwand oder vergleichbar) = **2 Punkte [Mindestanforderung]**
- 2) Planung einer Stützkonstruktion vor oder hinter einer bestehenden Uferkonstruktion = **1 Punkt**
- 3) Planung von Mauerwerksarbeiten / Sanierung Mauerwerk an einer Uferwand = **1 Punkt**
- 4) Erbrachte Planungsleistungen umfassen Leistungsphasen 2 und 3 gemäß §43 HOAI (Objektplanung Ingenieurbauwerke) = **1 Punkt [Mindestanforderung]**
Bei Planungsgemeinschaft o.ä. muss der Eigenanteil mind. 50% betragen.
- 5) Erbrachte Planungsleistungen umfassen Leistungsphasen 2 und 3 gemäß §51 HOAI (Fachplanung Tragwerkplanung) = **1 Punkt [Mindestanforderung]**
Bei Planungsgemeinschaft o.ä. muss der Eigenanteil mind. 50% betragen.
- 6) Erbrachte Planungsleistungen umfassen Leistungsphasen 5 gemäß §43 HOAI (Objektplanung Ingenieurbauwerke) = **1 Punkt**
Bei Planungsgemeinschaft o.ä. muss der Eigenanteil mind. 50% betragen
- 7) Erbrachte Planungsleistungen umfassen Leistungsphasen 5 gemäß §51 HOAI (Fachplanung Tragwerksplanung) = **1 Punkt**
Bei Planungsgemeinschaft o.ä. muss der Eigenanteil mind. 50% betragen
- 8) Erbrachte Leistungen umfassen die örtliche Bauüberwachung als besondere Leistung der Leistungsphase 8 gem. §43 HOAI (Objektplanung Ingenieurbauwerke) = **2 Punkt**

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 17.07.2026 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 33./34. 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.

Zu dem Verhandlungsgespräch ist durch den Bieter ein Handout der gezeigten Präsentation in 3-facher Ausfertigung mitzubringen. 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 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 zum

17.07.2026 – 12:00 Uhr

über die Vergabeplattform dtvp unter Benutzung des dort zur Verfügung gestellten Bieterools 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.

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 als PDF Dokument einzureichen - ausgefüllt und unterschrieben oder Benennung der handelnden Person

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	40 %
II. Leistungskonzept	40%
II.1 Darstellung der Projektaufgabe	30 %
II.2 Terminmanagement	5 %
II.3 Kostenmanagement	5 %
III. Personalkonzept	20 %
III.1 Organigramm und Qualifikation des Projektteams	10 %
III.2 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 40 Punkten erreicht werden. Der niedrigste Angebotspreis wird mit 40 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“ 40 Punkte.

Ein Angebot mit einem Angebotspreis von 120.000 € weicht um 20 % von dem niedrigsten Angebotspreis ab. Der Punktabzug beträgt also 20 % von 40 Punkten, mithin 8 Punkte. Dieses Angebot erhält deshalb beim Kriterium „Angebotspreis“ 32 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 einzureichen.

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 dargestellt.
- 2-3 Punkte: Der Bieter stellt die Projektaufgabe korrekt dar. Die Abarbeitungsschritte sind allgemein beschrieben. Es werden erste allgemeine Lösungsansätze dargestellt.
- 0-1 Punkte: Der Bieter stellt die Projektaufgabe nur grob dar. Die Abarbeitungsschritte sind allgemein oder in Teilen gar nicht beschrieben. Es werden keine Lösungsansätze dargestellt.

Die erreichte Punktzahl wird mit dem Faktor 6 multipliziert.

II.2 Darstellung Terminmanagementsystem und Terminplan

- 4-5 Punkte: Der Bieter stellt einen konkreten Terminplan vor, der alle von dem AG vorgegebenen Meilensteine berücksichtigt. Der Bieter hat die terminlichen Risiken und Abhängigkeiten erkannt und das vorgestellte Terminmanagement konkret darauf eingestellt.
- 2-3 Punkte: Der Bieter stellt einen groben Terminplan vor, der die von dem AG vorgegebenen Meilensteine berücksichtigt. Der Bieter gibt terminliche Risiken und Abhängigkeiten allgemein wieder und stellt ein dafür passendes Terminmanagement 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.

Die erreichte Punktzahl wird mit dem Faktor 1 multipliziert.

II.3 Darstellung Kostenmanagement

- 4-5 Punkte: Der Bieter hat die Kostenrisiken des Projektes erkannt und das Kostenmanagement konkret darauf eingestellt.
- 2-3 Punkte: Der Bieter stellt Kostenrisiken allgemein dar und stellt ein dafür passendes Kostenmanagement vor.
- 0-1 Punkte: Der Bieter stellt einige Kostenrisiken allgemein dar und stellt ein Kostenmanagement vor.

Die erreichte Punktzahl wird mit dem Faktor 1 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 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.2 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.