

Einladung – an alle Bieter - Entwurf

Verbandsgemeinde Selters

Sanierung und Erweiterung „Verbandsgemeindeverwaltung 3.0“ Selters

Vergabe von Planungs- und Überwachungsleistungen

Los 1 – Objektplanungsleistungen für Gebäude nach § 34 HOAI

2. Phase des Verhandlungsverfahrens

Sehr geehrte Damen und Herren,

in dem vorbezeichneten Vergabeverfahren zeige ich an, die Auftraggeberin, Verbandsgemeinde Selters, zu beraten und zu vertreten. Namens meiner Mandantin danke ich für Ihre Teilnahme an dem Vergabeverfahren und teile mit, dass Sie sich als Bieter hinsichtlich der Gebäudeplanungsleistungen qualifiziert haben.

Ich lade Sie hiermit ein, an der 2. Phase des Verhandlungsverfahrens teilzunehmen.

1. Zu Ihrem Angebot:

a) Beschreibung der Planungsaufgabe

Ich bitte Sie um die Abgabe eines Angebots für die Planungsleistungen auf Grundlage des ebenfalls beigefügten Architektenvertrages im Entwurf.

Die Verbandsgemeinde Selters beabsichtigt die Sanierung und Erweiterung ihres bestehenden Verwaltungsgebäudes am Standort Am Saynbach 5–7 in Selters (Westerwald). Alternativ ist – abhängig von den Ergebnissen einer im Rahmen der Grundlagenermittlung und Vorplanung durchzuführenden Wirtschaftlichkeitsuntersuchung – die Errichtung eines Neubaus vorgesehen.

Das Bestandsgebäude stammt im Wesentlichen aus den 1970er Jahren und wurde in den folgenden Jahrzehnten mehrfach erweitert. Es entspricht sowohl in baulicher als auch in technischer Hinsicht nicht mehr den heutigen Anforderungen. Insbesondere die Gebäudehülle, die technische Gebäudeausrüstung sowie die bestehenden Raumstrukturen sind grundlegend zu modernisieren. Ziel der Maßnahme ist eine funktionale, wirtschaftliche und nachhaltige

Neuordnung des Verwaltungsstandorts unter Berücksichtigung aktueller Anforderungen an Arbeitsplätze, Barrierefreiheit und Digitalisierung.

Im Rahmen der Planung ist neben der Sanierung des Bestandsgebäudes auch die Möglichkeit einer Erweiterung, insbesondere durch einen Anbau zur Deckung des zusätzlichen Flächenbedarfs, zu untersuchen. Gleichzeitig ist eine Variantenbetrachtung zwischen Sanierung und Neubau durchzuführen, die insbesondere die Wirtschaftlichkeit, Folgekosten sowie funktionale und energetische Aspekte berücksichtigt.

Ein besonderer Fokus liegt auf der Entwicklung eines zukunftsfähigen Nutzungskonzepts für ca. 100 Arbeitsplätze, einschließlich flexibler Arbeitsplatzmodelle, Besprechungs- und Sonderräume (u. a. Sitzungssaal) sowie auf der Umsetzung eines nachhaltigen und energieeffizienten Gebäudekonzepts. Angestrebt wird eine energetische Qualität mindestens nach den Anforderungen des Gebäudeenergiegesetzes, mit der Option einer weitergehenden Ausführung als Effizienzgebäude 40.

Die Planung ist unter Berücksichtigung eines möglichen Bauens im laufenden Betrieb sowie erforderlicher Interimslösungen durchzuführen.

Die vorstehenden Ausführungen stellen eine zusammenfassende Darstellung dar. Maßgeblich ist die ausführliche Leistungsbeschreibung, die Bestandteil der Vergabe- und Vertragsunterlagen ist.

Die Baukosten für die Sanierung und Erweiterung des Verwaltungsgebäudes werden erwartet:

KG			netto	netto
300		Bauwerk - Baukonstruktion	4.276.000 €	
400		Bauwerk – Technische Anlagen	2.087.000 €	
	410	Abwasser-, Wasser-, Gasanlagen		148.000 €
	420	Wärmeversorgungsanlagen		319.000 €
	430	Raumluftechnische Anlagen		333.000 €
	440	Elektrische Anlagen		641.000 €
	450	Kommunikationsanlagen		171.000 €
	460	Förderanlagen		81.000 €
	470	Nutzungsspezifische Anlagen		72.000 €
	480	Gebäudeautomation		219.000 €

	490	Sonstige Maßnahmen (Rückbau/Abbruch)		103.000 €
		Gesamtkosten	6.363.000 €	

Leistungszeit:

Ausführungsbeginn: ab Q1/2027

Gegenstand der zu vergebende Leistung ist im Los 1 die Objektplanung Gebäude in den Leistungsphasen 1–9 i.S.d. § 34 i.V.m. Anlage 10 HOAI.

b) preisliche Bestandteile Ihres Angebotes

Für die Abrechnung Ihrer Leistung möchte meine Mandantin eine Vergütungsabrede vorschlagen, die sich an der HOAI 2021 orientiert, jedoch mit der Möglichkeit einer Auf- bzw. Abpreisung Ihrer Leistung gegenüber den sich aus den Honorartabellen ergebenden Honoraren unter Berücksichtigung der übrigen Honorierungsparameter.

Bitte geben Sie ein Honorarangebot für die im Auftragsfall zu erbringenden Grundleistungen der Leistungsphasen 1-9 nach § 34 i.V.m. Anlage 10 HOAI ab. Die Vergütungsvereinbarung soll in Anlehnung an die HOAI (Ziffer 7.1 des Architektenvertrages) erfolgen.

Hinsichtlich der Honorarberechnung ist von insgesamt einem Objekt auszugehen, § 11 HOAI findet keine Anwendung, dies gilt insbesondere in Bezug auf die Bildung von mehreren Bauabschnitten.

Eine stufenweise Beauftragung ist beabsichtigt: Fest beauftragt werden als erste Leistungsstufe die Leistungsphasen 1 und 2 in Bezug auf die Gebäudesanierung nebst vertiefter Kostenberechnung/Wirtschaftlichkeitsberechnung. Weitere Leistungsstufen können beauftragt werden wie folgt: Leistungsstufe 2: Leistungsphasen 3 und 4, Leistungsstufe 3: Leistungsphasen 5 bis 9, hinsichtlich der Tragwerksplanung Leistungsphasen 5 und 6. Entscheidet sich der AG nach der Wirtschaftlichkeitsberechnung für einen Neubau, sind die Leistungsphasen 1 und 2 für diesen zu wiederholen. Die weiteren Leistungsphasen werden stufenweise beauftragt wie zuvor. Ein Rechtsanspruch auf die Beauftragung der jeweils folgenden Stufe besteht nicht.

Meine Mandantin geht davon aus, dass die Objektplanung für Gebäude in die Honorarzone III einzugruppieren sind. Soweit Sie diese Einschätzung nicht teilen und davon ausgehen, dass eine höhere oder niedrigere Eingruppierung zutreffend ist, bitten wir dies mit Ihrem Angebot mitzuteilen und zu begründen.

Ich bitte Sie, die von Ihnen begehrten Nebenkosten zu Ziffer 7.5 des Vertrages als prozentualen Zuschlag zu Ihrem Nettohonorar anzubieten.

Hinsichtlich der zu Ziff. 7.4 des Vertragsentwurfs angefragten Zeithonorare, die im angegebenen Umfang ebenfalls wertungsrelevant sind, bitte ich ebenfalls ein Angebot zu machen.

Hinsichtlich Ihres Honorarangebots bitte ich zu berücksichtigen, dass es sich im Falle einer Sanierung um eine Umbaumaßnahme handelt. Ich bitte insoweit einen Umbauzuschlag mit anzubieten.

Ich möchte Sie bitten, meiner Mandantin ein Preisangebot für die im Angebotsformblatt genannten Besonderen Leistungen zu machen. Eine Zusammenstellung der möglicherweise zu beauftragenden Besonderen Leistungen finden Sie auch in **der Anlage 2 des Architektenvertrages** sowie im Preisblatt.

Bitte benutzen Sie für Ihr Honorarangebot das beigelegte Angebotsformblatt (**Anlage 3**) oder orientieren Sie sich an den dortigen Vorgaben.

Der Auftraggeber behält sich vor, den Zuschlag losweise oder losübergreifend zu erteilen. Es besteht daher die Möglichkeit, einen konditionierten Nachlass für den Fall anzubieten, dass sämtliche Lose gemeinsam zugesprochen werden. Der Nachlass ist im Angebot gesondert auszuweisen und prozentual anzugeben.

Eine Gewährung des Nachlasses erfolgt ausschließlich, wenn sämtliche Lose an denselben Auftragnehmer vergeben werden. Im Falle einer losweisen Zuschlagserteilung bleibt der angebotene Nachlass unberücksichtigt.

Die Angebotswertung erfolgt unter Berücksichtigung des angebotenen Nachlasses, sofern die Voraussetzungen für dessen Gewährung erfüllt sind.

Mit Ihrem Angebot teilen Sie bitte eventuelle Änderungswünsche Ihrerseits zum Vertragsentwurf mit, damit diese im Rahmen der geplanten Besprechung diskutiert und abgestimmt werden können.

Mit Ihrem Angebot sind auch diejenigen Unterlagen einzureichen, die Sie im Rahmen der Präsentation vorstellen möchten.

c) sonstige Bestandteile Ihres Angebotes

Mit Ihrem Angebot machen Sie bitte auch Ausführungen zu den unten zu 3. genannten Wertungskriterien. Schildern Sie bitte Ihre Idee für eine systematische Herangehensweise an die Planungsaufgabe und stellen Sie dar, welche Methoden Sie für die Qualitäts- und Terminalsicherung anwenden wollen und wie Sie die Bauüberwachung vornehmen möchten. Teilen Sie bitte auch mit, wenn Sie Änderungswünsche zum Vertragsentwurf haben. Sofern diese Angaben in der von Ihnen eingereichten Präsentation enthalten sind, ist eine gesonderte Stellungnahme nicht erforderlich. Fehlen Ausführungen zu den unten zu 3. genannten Wertungskriterien gänzlich, wird Ihr Angebot im weiteren Verfahren nicht berücksichtigt.

Mit dem Angebot möchte meine Mandantin **keine** vollständig ausgearbeitete Lösung Ihrerseits, jedoch eine Darstellung Ihrer Herangehensweise an die Planungsaufgabe, mit welcher eine möglichst wirtschaftliche, planerische Lösung gefunden werden kann.

Die Darstellung Ihrer Idee zum Projekt wird ausschließlich für die Auswahlentscheidung verwendet. Mit Ihrem Angebot möchte meine Mandantschaft allerdings berechtigt sein, Ihre Konzeptidee im Rahmen der Angebotswertung den Gremien vorzustellen.

d) Form und Frist der Angebotsabgabe

Das Angebot (Honorar sowie Angaben zu den Wertungskriterien) ist elektronisch unter

www.dtv.de (Projektraum-Id.Nr.:) einzureichen.

Termin zur Angebotsabgabe ist der xx.xx.2026, 10:00 Uhr.

Ich bitte um Verständnis, dass verspätete Angebote keine Berücksichtigung finden können. Ein öffentlicher Submissionstermin zur Angebotsöffnung findet nicht statt.

e) Besichtigung

Sofern Sie als Bieter eine Besichtigung des Objektes durchführen wollen, erhalten Sie hierfür selbstverständlich Gelegenheit. Möchten Sie die Teilnahme der Vergabestelle am Besichtigungstermin, so bitte ich um kurze Terminabsprache mit dem nachbenannten Ansprechpartner:

Verbandsgemeinde Selters
Ansprechpartner: Wolfgang Klaus
Telefon: +49 2626 764 23
Mail: Wolfgang.Klaus@selters-ww.de
Am Saynbach 5-7
56242 Selters (Westerwald)

2. Zur Wertung Ihres Angebotes:

Gemäß § 58 Abs. 1 VgV möchte meine Mandantschaft den Vertrag mit demjenigen Bieter schließen, der auf Grundlage der nachfolgend erläuterten Wertungskriterien und auf Grundlage des ausgehandelten Vertrags das wirtschaftlichste Angebot abgegeben hat.

3. Zu den Wertungskriterien:

Ihr Angebot werden wir unter Berücksichtigung folgender Kriterien bewerten:

a)	Preis der Leistung	35%
b)	systematische Herangehensweise zur Umsetzung der Aufgabenstellung	30%
c)	Qualitätsmanagement und Projektorganisation	15%
d)	Intensität der Bauüberwachung und -betreuung	15%
e)	Akzeptanz des Vertrages hinsichtlich der nicht preislichen Bedingungen	5 %

zu a):

Hinsichtlich der Bewertung Ihres Honorarangebots wird meine Mandantin wie folgt verfahren: Das Angebot mit dem wirtschaftlich günstigsten Preis erhält 10 Punkte. Ein Angebot mit einem doppelt so hohen Preis erhält 0 Punkte. Dazwischen wird interpoliert. In die Wertung der Angebote fließen die Zeithonorare für den Bereich der Objektplanung mit folgenden, geschätzten Zeitansätzen ein:

- 20 Stunden Geschäftsführer
- 40 Stunden Architekt/Ingenieur
- 20 Stunden Zeichner/Schreibkraft

zu b):

Hinsichtlich des Wertungskriterium „systematische Herangehensweise zur Umsetzung der Aufgabenstellung“ erhält ein Angebot 0-3 Punkte, die dargestellte Herangehensweise unstrukturiert oder nur oberflächlich ausgeführt ist und wesentliche Aspekte der Aufgabenstellung, insbesondere der Umgang mit dem Bestand sowie die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung, nicht oder nur unzureichend berücksichtigt werden.

4-6 Punkte erhält ein Angebot, bei dem eine grundsätzlich strukturierte und nachvollziehbare Herangehensweise dargestellt wird, die die wesentlichen Anforderungen der Aufgabenstellung, einschließlich des Umgangs mit dem Bestand und einer Methodik zur Wirtschaftlichkeits- und Variantenbetrachtung, abbildet. 7-10 Punkte erhält ein Angebot, bei dem eine besonders klare, schlüssige und projektspezifische Herangehensweise dargestellt wird. Das Konzept zeigt ein vertieftes Verständnis für die Herausforderungen des Bestandsgebäudes sowie eine nachvollziehbare und belastbare Methodik zur Wirtschaftlichkeits- und Variantenuntersuchung. Darüber hinaus enthält es weitergehende, praxisgerechte Konzeptideen.

zu c):

Hinsichtlich des Wertungskriteriums „Qualitätsmanagement und Projektorganisation“ erhält ein Angebot 0-3 Punkte, bei dem auf ein Qualitätsmanagement kein oder nur wenig Wert gelegt wird und nicht zu erwarten ist, dass die Planung termingerecht, kostengerecht und Qualität gesichert erfolgt, und zwar nicht nur die eigene des Bieters, sondern auch diejenige der Fachplaner. Eine Beurteilung von 4-6 Punkten erhält ein Angebot, bei dem ein Qualitätsmanagement durch eine systematische Abarbeitung des Grundleistungskataloges der Leistungsphasen der HOAI erfolgt und das erwarten lässt, dass die Leistung termingerecht, kostengerecht und Qualität gesichert erbracht wird. 7-10 Punkte erhält ein Angebot, bei dem der Abstimmungs- und Koordinationsprozess mit den übrigen, an der Planung fachlich Beteiligten so organisiert wird, dass die Projektziele sichergestellt werden und eine spürbare Entlastung für den Bauherrn zu erwarten ist, weil die Leistungen so erbracht werden, als würden sie sowohl im Rahmen der Planung, als auch im Rahmen der Bauausführung und der Projektdokumentation „aus einer Hand“ erbracht, also ohne problematische Schnittstellen in Planung und Ausführung oder Überschneidungen in der Dokumentation.

zu d):

Hinsichtlich des Wertungskriterium "Intensität der Bauüberwachung und -betreuung" erhält ein Angebot 0-3 Punkte, das nur eine sporadische Präsenz der Bauleitung vorsieht oder erwarten lässt. 4-6 Punkte erhält ein Angebot, das eine regelmäßige deutliche Anwesenheit der Bauleitung erwarten lässt, die eine mindestens mehr als stichpunktartige Kontrolle vorsieht. 7-10 Punkte erhält ein Angebot, das häufige Anwesenheit sowie eine schnelle Reaktionszeit der Bauleitung verspricht.

zu e):

Hinsichtlich des Wertungskriteriums „Akzeptanz des Vertrages hinsichtlich der nicht preislichen Bedingungen“ erhält ein Angebot 0-3 Punkte, das zu einer sehr ungünstigen Risikoverteilung zulasten des Auftraggebers führt, zum Beispiel durch die Vereinbarung von haftungsbeschränkenden Vereinbarungen, der Verkürzung der Verjährungsfristen für Mängelansprüche oder eine Reduzierung der Leistungspflichten. 4-6 Punkte erhält ein Angebot, das zu einer ungünstigen Risikoverteilung zulasten des Auftraggebers führt, beispielsweise durch die Verkürzung der Verjährungsfristen für Mängelansprüche. 7 Punkte enthält ein Angebot, das keine wesentlichen oder gar keine Abweichungen vom vorgeschlagenen Vertragsmuster regelt. 8-10 Punkte erhält ein Angebot, das Verbesserungsvorschläge zu Gunsten des Auftraggebers beinhaltet, u.a. eine für den Auftraggeber günstigere Risikoverteilung vorsieht, als der vorgeschlagene Vertragsentwurf.

4. Verhandlungsverfahren in Textform/Präsentations- und Verhandlungstermin

Grundsätzlich soll die Verhandlung/Präsentation Ihres Angebots

xx.xx.2026

stattfinden. Die genaue Uhrzeit wird kurz vor dem genannten Tag mitgeteilt. Ich bitte diesen Termin zu reservieren und Ihre Teilnahme kurz zu bestätigen.

In einem 45-minütigen Dialog möchte meine Mandantschaft Sie bitten, sich und Ihr Projektteam vorzustellen. Die Präsentation sollte zielführender Weise von dem von Ihnen vorgesehenen Projektleiter durchgeführt werden. Außerdem möchte der Auftraggeber Gelegenheit geben, Ihr Angebot vorzustellen und zu verhandeln.

Im Anschluss an die Präsentation Ihres Büros möchte meine Mandantschaft ebenfalls in einer ca. 15-minütigen Verhandlung eventuelle Fragen zum Vertrag und zu Ihrem Honorarangebot klären, dieses und den Architektenvertrag verhandeln.

Für die Durchführung der Präsentation wird ein Beamer zur Verfügung gestellt.

Mit freundlichen Grüßen

.....

Anlage:

- Entwurf des Architektenvertrags
- Anlage 2: Besondere Leistungen
- Anlage 3: Angebotsformblatt
- weitere Unterlagen