

**HAFTUNGSAUSSCHLUSS: Druckfehler und Irrtum vorbehalten. Alle Angaben in diesem Leitfaden erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr; eine Haftung der Herausgebers ist ausgeschlossen.**

Durch die Anpassung der Schwellenwerte mittels Verordnung der EU-Kommission und der mit 1.4.2012 in Kraft getretenen Novelle zum Bundesvergabegesetz wurde eine Neuauflage (2013) dieser Leitlinie für die Vergabe von Ingenieurleistungen erforderlich.

## INHALTSVERZEICHNIS

---

	Seite	
<b>A/</b>	<b>Präambel</b>	2
<b>B/</b>	<b>Grundsätzliches</b>	3
B/1	Der Anwendungsbereich	3
B/2	Der Geltungsbereich	3
B/3	Die Grundsätze für Vergabeverfahren	3
B/4	Das Beiziehen von sachkundigen Personen	4
B/5	Die Beschreibung der Aufgabenstellung	4
B/6	Der geschätzte Auftragswert	4
B/7	Die Schwellenwerte im Oberschwellenbereich und die Wertgrenzen im Unterschwellenbereich	5
B/8	Die Wahl des Vergabeverfahrens	5
B/9	Grundlagen und Angaben des Auftraggebers	6
B/10	Beurteilung und Bewertung	6
B/11	Das 2-Umschlag(Kuvert)-Prinzip	7
<b>C/</b>	<b>Die Vergabeverfahren im Unterschwellenbereich</b>	8
C/1	Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung	8
C/2	Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung mit mehreren Bietern	8
C/3	Direktvergabe	8
C/4	Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	9
C/5	Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung mit nur einem Bieter	9
C/6	Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung mit mehreren Bietern	10
C/7	Wettbewerbe	10
<b>D/</b>	<b>Die Vergabeverfahren im Oberschwellenbereich</b>	11
D/1	Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung	11
D/2	Wettbewerbe	11
D/3	Der wettbewerbliche Dialog	12
<b>E/</b>	<b>Kriterien im Vergabeverfahren</b>	13
E/1	Eignungskriterien	13
E/2	Beurteilungskriterien	14
E/3	Auswahlkriterien	14
E/4	Zuschlagskriterien	14
<b>F/</b>	<b>Aspekte zum Rechtsschutz</b>	16
<b>G/</b>	<b>Anhang</b>	17
	1. Der Ablauf von Vergabeverfahren	18
	2. Zuschlagskriterien für Verhandlungsverfahren mit vorheriger oder ohne vorherige Bekanntmachung	19
	3. Bewertungsmodell für die Bestbieterermittlung	20

Das Bundesvergabegesetz (BVerG) definiert in § 2 Z 18 **geistige Dienstleistungen** als Dienstleistungen, die nicht zwingend zum gleichen Ergebnis führen, weil ihr wesentlicher Inhalt in der Lösung einer Aufgabenstellung durch Erbringung geistiger Arbeit besteht.

Für derartige Leistungen ist eine Ziel- oder Aufgabenbeschreibung notwendig, jedoch eine vorherige eindeutige und vollständige Beschreibung der Leistung nicht möglich.

Wesentlicher Teil der geistigen Dienstleistung ist ihr originäres und kreatives Element eines Lösungsansatzes. Ausschließlicher Leistungsinhalt ist eine konzeptive Tätigkeit. Der geistig Schaffende kann das Ergebnis durchaus in Form eines körperlichen Werkes, wie z.B. in Form eines Planes, eines Konzeptes oder eines Gutachtens dem Besteller zugänglich machen.

**Ingenieurleistungen sind daher geistige Dienstleistungen !**

**DIESE LEITLINIE SOLL DEN ÖFFENTLICHEN AUFTRAGGEBERN -  
INSBESONDERE GEMEINDEN - HILFREICHE HINWEISE FÜR  
GESETZSKONFORME VERGABEN VON INGENIEURLEISTUNGEN  
BIETEN.**

**Die Vorteile von sorgfältig durchgeführten Vergabeverfahren sind:**

- Auswahl des bestgeeigneten Partners für die Umsetzung der Ingenieurleistung.
- Transparenz des Verfahrens und Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter.
- Sparsamer Einsatz von Förderungs- und Eigenmitteln aufgrund von Kosten- und Qualitätsoptimierung durch hochwertige Ingenieurleistungen.
- Die Vermeidung von Nachprüfungsanträgen und damit verbundene Verzögerungen.

**Sparen bei Ingenieurleistungen erweist sich häufig als Schuss nach hinten, mit nachhaltig negativen und auch finanziellen Auswirkungen.**

Eine Ingenieurleistung, welche eine technische und wirtschaftliche Lösung und eine effiziente Herstellungsüberwachung sicherstellt, bewirkt ein größeres Einsparungspotenzial für den Auftraggeber, als es eine vermeintliche Einsparung beim Honorar ermöglicht. Honorarkosten sind prozentuell ein kleiner Teil von den Herstellungskosten und zu den Projektlebenskosten von verschwindender Größe.

**Das Bundesvergabegesetz sieht mehrere Arten von Vergabeverfahren vor. Je nach den Gegebenheiten und Wertgrenzen des Einzelfalles sollen dabei die Möglichkeiten der „einfacheren“ Verfahren genutzt werden.**

## **B/ GRUNDSÄTZLICHES**

---

### **B/1 DER ANWENDUNGSBEREICH**

Der Anwendungsbereich dieser Leitlinie erstreckt sich auf die Vergabe von Ingenieurleistungen, gleich welchen Fachgebietes.

Für das Fachgebiet Siedlungswasserbau steht eine eigene Leitlinie zur Verfügung.

### **B/2 DER GELTUNGSBEREICH**

Schon mit dem Bundesvergabegesetz 2002 wurde der **persönliche Geltungsbereich** vom Bund auch auf Länder und Gemeinden erstreckt.

Der **sachliche Geltungsbereich** wurde in den Unterschwellenbereich ausgedehnt; öffentliche Auftraggeber haben daher auch im Unterschwellenbereich das BVergG anzuwenden.

### **B/3 DIE GRUNDSÄTZE FÜR VERGABEVERFAHREN**

Die Grundsätze eines jeden Vergabeverfahrens sind im BVergG verankert, gelten prinzipiell für jeden Beschaffungsvorgang eines öffentlichen Auftraggebers - also auch für die Vergabe von Ingenieurleistungen - und sind:

- Auswahl eines Vergabeverfahrens unter Beachtung des Auftragswertes
- Transparenz und Nachvollziehbarkeit des gesamten Vergabevorganges
- Rechtsschutz
- Freier und lauterer (fairer) Wettbewerb
- Diskriminierungsverbot
- Gleichbehandlung der Bewerber und Bieter
- Vergleichbarkeit der Angebote
- Nur befugte, leistungsfähige und zuverlässige Ingenieurbüros als Auftragnehmer
- Angemessene Preise (technisch und wirtschaftlich günstigstes Angebot)
- Trennung von Planung und Ausführung
- Verbot einer reinen Preisabfrage ohne Realisierungsabsicht
- Vertraulichkeit des gesamten Vergabevorganges

Die richtige Wahl des Vergabeverfahrens und die sachgerechte, objektive und nicht diskriminierende Behandlung der Bewerber bzw. Bieter sind entscheidend für die klaglose und zügige Beauftragung der Ingenieurleistung.

Hat sich der Auftraggeber für eine bestimmte Art des Vergabeverfahrens entschieden, muss dieses grundsätzlich bis zum Abschluss des Verfahrens (in Form eines Zuschlages oder allenfalls eines Widerrufs der Ausschreibung) beibehalten werden.

Das Vergabeverfahren ist zum Zwecke der Nachvollziehbarkeit in jeder Phase immer zu dokumentieren.

## **B/4 DAS BEZIEHEN VON SACHKUNDIGEN PERSONEN**

§ 78 (9) und § 122 BVergG eröffnen den Auftraggebern immer die Möglichkeit, sachkundige Personen (z.B. Sachverständige oder Gutachter) beizuziehen. Dies betrifft einerseits eine Begleitung bei der Verfassung von Ausschreibungsunterlagen, andererseits eine Hilfestellung bei der Bewertung der Angebote in technisch-wirtschaftlicher Hinsicht.

Bei Fehlen eines entsprechenden Spezialwissens auf Auftraggeberseite sind sachkundige Personen verpflichtend beizuziehen.

Selbstverständlich dürfen nur solche sachkundige Personen herangezogen werden, deren Unbefangenheit und Unabhängigkeit außer Zweifel steht.

## **B/5 DIE BESCHREIBUNG DER AUFGABENSTELLUNG**

Als ersten Schritt im Vergabeverfahren hat der Auftraggeber oder beigezogene Sachkundige **den Zweck, das Ziel** sowie **die Rahmenbedingungen** der Aufgabenstellung - z.B. als Leistungsprogramm - zu definieren.

Als Hilfsmittel zur Festlegung des Leistungsprogrammes kann der erforderliche bzw. verlangte Leistungsumfang anhand der Regelwerke der Interessenvertretungen definiert werden.

## **B/6 DER GESCHÄTZTE AUFTRAGSWERT**

Der sachkundig ermittelte Auftragswert unter Zugrundelegung des geforderten Leistungsumfanges ist die Ausgangsbasis eines jeden Vergabeverfahrens. Erst nach der Ermittlung des geschätzten Auftragswertes ist feststellbar, welches der möglichen Vergabeverfahren für die konkrete Aufgabenstellung/Ausschreibung in Frage kommt.

Der geschätzte Auftragswert für Ingenieurleistungen wird laut den Vorgaben in § 16 BVergG errechnet und umfasst bei Planungsleistungen die Entgelte, Honorare oder sonstigen Vergütungen ohne Mehrwertsteuer.

Die projektnotwendigen Fachplanungen **sind (vorerst noch) bei Einzelvergaben nicht zusammen zu rechnen**; vielmehr ist für jede einzelne Fachplanung zu überprüfen, ob sie für sich genommen den Schwellenwert oder eine der Wertgrenzen im Unterschwellenbereich erreicht.

Bei Gesamtplanungen, bestehend aus einzelnen unterschiedlichen Fachplanungen, ist selbstverständlich vom gesamten Auftragswert auszugehen.

Als Hilfsmittel zur Bestimmung des geschätzten Auftragswertes kann der Wert der Ingenieurleistung anhand der Regelwerke der Interessenvertretungen auf Basis des geforderten Leistungsumfanges abgeschätzt werden.

## B/7

### DIE SCHWELLENWERTE IM OBERSCHWELLENBEREICH UND DIE WERTGRENZEN IM UNTERSCHWELLENBEREICH

Der **Oberschwellenbereich** umfasst Dienstleistungsaufträge mit einem geschätzten Auftragswert über den Schwellenwerten, der **Unterschwellenbereich** umfasst daher jene Dienstleistungsaufträge, deren geschätzter Auftragswert unter den Schwellenwerten liegt.

Die derzeit gültigen **Schwellenwerte** für Aufträge geistiger Dienstleistungen (=Ingenieurleistungen) sind:

- für Sektorenauftraggeber € 400.000
- für „Normale“ öffentliche Auftraggeber € 200.000
- für im Anhang V genannte Auftraggeber € 130.000

Die derzeit gültigen **Wertgrenzen im Unterschwellenbereich** für Aufträge geistiger Dienstleistungen (=Ingenieurleistungen) sind:

- beim Verhandlungsverfahren mit vorh. Bekanntmachung < € 200.000
- bei Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung < € 130.000
- beim Verhandlungsverfahren ohne vorh. Bekanntmachung < € 60.000
- bei Direktvergabe < € 50.000
- beim nicht offenen Verfahren ohne vorh. Bekanntmachung < € 80.000

Für die drei letztgenannten Vergabeverfahren gilt laut Verordnung vom 29.4.2009 eine angehobene Wertgrenze von € 100.000, welche bis 31.12.2013 befristet ist.

## B/8

### DIE WAHL DES VERGABEVERFAHRENS

Für die Vergabe von Ingenieurleistungen kann/soll - neben einzelnen Sonderformen - gemäß § 30 Abs.1 Z 3 BVergG 2006 **das Verhandlungsverfahren** angewendet werden, wobei dafür mehrere Ausformungen zur Verfügung stehen. Generell ist die Anwendung des Verhandlungsverfahrens jedoch nur dann zulässig, wenn der Leistungsinhalt nicht hinreichend genau festgelegt werden kann. Dem Auftraggeber obliegt die Beurteilung, ob eine Ingenieurleistung diese Voraussetzung erfüllt. Es empfiehlt sich, das Ergebnis dieser Prüfung durch den Auftraggeber schriftlich für ein etwaiges Nachprüfungsverfahren festzuhalten.

**Die üblichen bzw. möglichen Verfahren im Unterschwellenbereich sind :**

- das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung,
- das Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit mehreren Bietern,
- die Direktvergabe,
- die Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung,
- *das Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Bieter in Sonderfällen,*
- *das nicht offene Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit mehreren Bietern in Sonderfällen,*
- Wettbewerbe (nicht offener Wettbewerb ohne vorherige Bekanntmachung oder geladener Wettbewerb).

**Die üblichen bzw. möglichen Verfahren im Oberschwellenbereich sind:**

- das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung,
- Wettbewerbe (offener Wettbewerb oder nicht offener Wettbewerb mit vorheriger Bekanntmachung),
- *der wettbewerbliche Dialog.*

## B/9

### GRUNDLAGEN UND ANGABEN DES AUFTRAGGEBERS

Sofern der Auftraggeber nichts Konkretes vorgibt, hat der Bieter beim Verhandlungsverfahren in seinem Angebot den Leistungsinhalt für die Erfüllung der vorgegebenen Zwecke und Ziele vorzuschlagen und die angebotene Qualität zu präzisieren.

Als Ergänzung zur Beschreibung der Aufgabenstellung sind von Auftraggeberseite für die Ausschreibung von Ingenieurleistungen präzise Grundlagen und erschöpfende Angaben zu machen.

Diese sind:

- Leistungsgegenstand (=Fachgebiet);
- allgemeine Projektbeschreibung, Projektstandort;
- Ansprechpartner beim Auftraggeber bzw. Auskunftsperson;
- für die Kalkulation erforderliche Projektdaten wie Flächen, Kubaturen, Kosten usw.;
- technische Projekt- und gegebenenfalls Ausstattungsbeschreibung;
- Terminanforderungen und Leistungsabfolge;
- geforderter Leistungsumfang, nach Möglichkeit anhand der Regelwerke der Interessenvertretungen definiert;
- über die Grundleistungen hinausgehende zusätzlich geforderte Leistungen;
- Festlegung der für das Verfahren notwendigen Auswahl- und Zuschlagskriterien samt ihrer Bewertung und Gewichtung;
- Festlegung der Eignungskriterien.

## B/10

### BEURTEILUNG UND BEWERTUNG

Sie umfasst die formale Prüfung auf Vollständigkeit des Angebotes und die Prüfung der Angemessenheit des Honorars anhand von Erfahrungswerten und sonst vorliegenden Unterlagen durch den Auftraggeber (gegebenenfalls Ausscheiden von Angeboten aufgrund nicht plausibler Honorarhöhe).

Zur nachvollziehbaren Beurteilung und qualitativen Bewertung der einzelnen Zuschlagskriterien kann ein Punktesystem angewendet werden. Dazu werden die vorliegenden Angebote untereinander verglichen und anhand der Zuschlagskriterien beurteilt und mit Punkten bewertet.

Dem Wesen und den Ausgestaltungsmöglichkeiten der Zuschlagskriterien widmet sich in der Folge ein eigener Abschnitt.

Das Ergebnis dieser Bewertung führt zu einer Rangfolge der Angebote und damit zur Feststellung des technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes.

Über die im Zuge der Prüfung durchgeführte Beurteilung und Bewertung der Angebote ist eine **Niederschrift** zu verfassen, in der alle maßgeblichen Umstände festzuhalten sind (Dokumentationspflicht).

Es liegt nahe, dass Beurteilung und Bewertung in der Regel kommissionell durchzuführen sind.

**DAS 2-UMSCHLAG(KUVERT)-PRINZIP**

Dieses im Bundesvergabegesetz nicht enthaltene Prinzip kann zur wertfreieren Beurteilung und Bewertung der Angebote anhand der Zuschlagskriterien für Konzept/Inhalt und Qualität herangezogen werden.

Im ersten Umschlag (Kuvert) jedes Angebotes sind nur jene Unterlagen enthalten, nach denen Inhalt und Qualität beurteilt und bewertet wird. Erst nach durchgeführter Beurteilung und Bewertung aller Angebote über Konzept/Inhalt und Qualität werden die zweiten Umschläge (Kuverts) aller Angebote geöffnet.

Im zweiten Umschlag (Kuvert) jedes Angebotes sind nur der Angebotspreis und sonstige kaufmännische Unterlagen enthalten.

Mit dieser Methode ist eine noch wertfreiere Beurteilung und Bewertung durch Entscheidungsträger bezüglich Konzept/Inhalt und Qualität der Angebote möglich.



## C/ DIE VERGABEVERFAHREN IM UNTERSCHWELLENBEREICH

---

### C/1 VERHANDLUNGSVERFAHREN MIT VORHERIGER BEKANNTMACHUNG

gemäß § 25 Abs. 5, § 30 Abs.1 und § 38 Abs.1 BVergG

Dieses Verfahren ist immer dann anzuwenden, wenn der geschätzte **Auftragswert über € 60.000 (bzw. über € 100.000 befristet bis 31.12.2013)** liegt; das Verfahren ist österreichweit bekannt zu machen.

Das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung ist ein zweistufiges Verfahren. In der ersten Stufe wird eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert. Aus dem Kreis der Bewerber wird anhand der **vorab definierten Auswahlkriterien** eine bestimmte Anzahl von Unternehmen ausgewählt, die dann in der zweiten Stufe zur Angebotslegung eingeladen werden.

Dieses Verfahren erfordert infolge hoher Komplexität umfangreiche fachliche Kenntnisse und Erfahrung des Auftraggebers. Es sind mehrere Verfahrensschritte erforderlich, die das Vergabeverfahren sowohl für den Auftraggeber als auch für die Bieter zeitaufwändig und kostenintensiv gestalten.

### C/2 VERHANDLUNGSVERFAHREN OHNE VORHERIGE BEKANNTMACHUNG MIT MEHREREN BIETERN

gemäß § 38 Abs. 2 BVergG

Dieses Verfahren kann jedenfalls dann angewendet werden, wenn der **geschätzte Auftragswert unter € 60.000 (bzw. unter € 100.000 befristet bis 31.12.2013)** liegt.

Es müssen dem Auftraggeber genügend geeignete (befugte, leistungsfähige, zuverlässige) Unternehmen bekannt sein; es sind im Normalfall **drei Bieter** zur Verhandlung einzuladen.

### C/3 DIREKTVERGABE

gemäß § 25 Abs. 10 und § 41 BVergG

Die Direktvergabe ist dann zulässig, wenn der **geschätzte Auftragswert unter € 40.000 (bzw. unter € 100.000 befristet bis 31.12.2013)** liegt. Die Vergabe darf nur an ein befugtes, leistungsfähiges und zuverlässiges Unternehmen erfolgen.

Dieses Verfahren ist eine formfreie und unmittelbare Beauftragung eines „**Planers des Vertrauens**“ zu angemessenen Preisen unter Anwendung der Erfahrungswerte und sonst vorliegender Unterlagen.

#### C/4

### DIREKTVERGABE MIT VORHERIGER BEKANNTMACHUNG

Gemäß § 25 Abs. 11 und § 41 a BVergG

Die Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung ist dann zulässig, wenn der **geschätzte Auftragswert unter € 130.000** liegt. Es wird einer unbestimmten Anzahl von Unternehmen die beabsichtigte Vergabe eines Dienstleistungsauftrages bekannt gemacht. Die Bekanntmachung hat die signifikanten Eckdaten des Auftrages zu enthalten.

Der Auftraggeber muss **vorab** objektive, nicht diskriminierende und mit dem Auftragsgegenstand zusammenhängende **Kriterien festlegen**, anhand derer die vorgesehene Anzahl der auszuwählenden Unternehmen erfolgt, von denen Angebote eingeholt werden.

Anschließend kann die Dienstleistung formfrei von einem der Bieter zu angemessenen Preisen unter Anwendung der Erfahrungswerte und sonst vorliegender Unterlagen bezogen werden. Die Vergabe darf nur an ein befugtes, leistungsfähiges und zuverlässiges Unternehmen erfolgen.

#### C/5

### VERHANDLUNGSVERFAHREN OHNE VORHERIGE BEKANNTMACHUNG MIT NUR EINEM BIETER

gemäß § 25 Abs.6, § 30 Abs.2, § 38 Abs.2 und 3 BVergG

Dieses Verfahren kann im Unterschwellenbereich unter bestimmten Voraussetzungen angewendet werden, sofern der geschätzte Auftragswert ohne Mehrwertsteuer **unter 50%** des jeweiligen Schwellenwertes (derzeit somit **€100.000** für „normale“ öffentliche Auftraggeber) liegt.

Dieses Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Bieter kann weiters nur angewendet werden, wenn der Gesamtkostenaufwand des Beschaffungsvorganges (d.h. Kosten für den Ausschreibenden und für alle Bieter zusammen) für eine andere Art von Verhandlungsverfahren so hoch wäre, dass die Anwendung eines „höherwertigeren“ Verhandlungsverfahrens aus wirtschaftlichen Gründen nicht vertretbar wäre.

Das Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung mit nur einem Bieter kann auch im Oberschwellenbereich gemäß § 30 Abs.2 Z4 und 6 BVergG unter den dort näher definierten Voraussetzungen angewendet werden, wenn z.B.:

- zusätzliche Ingenieurleistungen zu einem bestehenden Auftrag, die nicht mehr als die Hälfte des ursprünglichen Auftrages umfassen, an den selben Auftragnehmer zu vergeben sind (Z 4) oder
- wenn im Anschluss an einen Wettbewerb der Auftrag an den Gewinner zu vergeben ist (Z 6) oder
- wenn dringliche zwingende Gründe vorliegen (§ 102 Abs.2 iVm § 30 Abs.2 Z3 BVergG) wie bei Gefahr in Verzug, Naturkatastrophen, o.ä.

C/6

## **NICHT OFFENES VERFAHREN OHNE VORHERIGE BEKANNTMACHUNG MIT MEHREREN BIETERN**

gemäß § 37 BVergG

Für die Vergabe von Ingenieurleistungen, deren Leistungsanforderung zum Zeitpunkt der Ausschreibung ausnahmsweise eindeutig und vollständig in allen Einzelheiten festgelegt werden kann (z.B. Leistungen nach tatsächlichem Zeitaufwand oder nach festgelegtem Zeitraum und Personaleinsatz), kann auch das nicht offene Verfahren ohne vorherige Bekanntmachung herangezogen werden.

Die weitere Voraussetzung dafür ist, dass der **geschätzte Auftragswert unter €80.000 (bzw. unter €100.000 befristet bis 31.12.2013)** liegt.

Es müssen dem Auftraggeber dafür genügend geeignete (befugte, leistungsfähige, zuverlässige) Unternehmen bekannt sein; es sind im Normalfall **fünf Bieter** zur Angebotslegung einzuladen.

**Achtung: Es darf in keiner Weise verhandelt werden !**

C/7

## **WETTBEWERBE**

Für den Unterschwellenbereich stehen der nicht offene Wettbewerb ohne vorherige Bekanntmachung und der geladene Wettbewerb zur Verfügung.

## D/ DIE VERGABEVERFAHREN IM OBERSCHWELLENBEREICH

---

### D/1 VERHANDLUNGSVERFAHREN MIT VORHERIGER BEKANNTMACHUNG

gemäß § 25 Abs.5 und § 30 Abs.1 BVergG

Dieses Verfahren ist grundsätzlich im **Oberschwellenbereich** anzuwenden und europaweit bekannt zu machen.

Das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung ist ein zweistufiges Verfahren. In der ersten Stufe wird eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert. Aus dem Kreis der Bewerber wird anhand der **vorab definierten Auswahlkriterien** eine bestimmte Anzahl von Unternehmen ausgewählt, die dann in der zweiten Stufe zur Angebotslegung eingeladen werden.

Dieses Verfahren erfordert infolge hoher Komplexität umfangreiche fachliche Kenntnisse und Erfahrung des Auftraggebers. Es sind mehrere Verfahrensschritte erforderlich, die das Vergabeverfahren sowohl für den Auftraggeber als auch für die Bieter zeitaufwändig und kostenintensiv gestalten.

### D/2 WETTBEWERBE

gemäß § 153 ff BVergG

Ein Wettbewerbsverfahren dient der Evaluierung verschiedener Lösungen durch ein Preisgericht.

Diese Verfahren sind unter Anwendung einer geeigneten Wettbewerbsordnung, durchzuführen.

Nur einige wenige Ingenieurleistungen sind für Wettbewerbe geeignet. Dabei ist zu beachten, dass ein Wettbewerbsverfahren aufgrund des damit verbundenen Aufwandes in der Regel nur dann sinnvoll ist, wenn der dafür erforderliche Kostenaufwand des Verfahrens (d.h. Kosten für den Auftraggeber und für alle Wettbewerbsteilnehmer zusammen) im Verhältnis zu den Investitionskosten zu rechtfertigen ist.

Im Anschluss an den Wettbewerb kann ein Verhandlungsverfahren zur Vergabe der Ingenieurleistung mit dem Gewinner angeschlossen werden (§ 30 Abs.2 Z6 BVergG).

Es kann im Oberschwellenbereich frei zwischen dem offenen und dem nicht offenen Wettbewerb mit vorheriger Bekanntmachung gewählt werden.

**D/3**

## **WETTBEWERBLICHER DIALOG**

Für die Zielgruppe dieser Leitlinie ist diese Vergabeart eine Sonderform und eher die Ausnahme für die Vergabe von Ingenieurleistungen.

Angewendet werden kann der wettbewerbliche Dialog, wenn es sich um besonders komplexe Ingenieurleistungen in Form von Gesamtplanungen für große Infrastrukturvorhaben handelt.

Bei der Suche nach einem Vertragspartner werden Überlegungen im Raum stehen, die nicht überwiegend vom erzielbaren Preis bestimmt sein sollen. Vielmehr wird der öffentliche Auftraggeber gewisse Qualitätserwartungen hegen, auf die Leistungsfähigkeit und Verlässlichkeit des Partners achten, nach einer zündenden Idee trachten und über den Inhalt der Leistung Zufriedenheit suchen.

Zu diesem Zweck sind im BVergG mehrere Arten von Kriterien definiert, an denen die Wünsche und Erwartungen messbar gemacht werden sollen.

Diese Kriterien sind:

- die Eignungskriterien für alle Vergabeverfahren,
- die Beurteilungskriterien für Wettbewerbe,
- die Auswahlkriterien für zweistufige Verfahren,
- die Zuschlagskriterien für die Ermittlung des technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes für alle Vergabeverfahren, außer Wettbewerbe.

Bei der Festlegung der Kriterien ist der Vergabegrundsatz der Trennung der (unternehmensbezogenen) Eignungskriterien von den (auftragsbezogenen) Zuschlagskriterien genauestens zu beachten.

Es ist **unzulässig**, die im Rahmen der Eignungsprüfung relevanten Kriterien der Zuverlässigkeit, Leistungsfähigkeit und Befugnis eines Bieters bei der Ermittlung des technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes (Bestbieters) neuerlich zu werten.

**EIGNUNGSKRITERIEN**

Als Eignungskriterien sind unternehmensbezogene, nicht diskriminierende Nachweise über

- die Befugnis,
- die Leistungsfähigkeit und
- die Zuverlässigkeit

gemäß der §§ 68 bis 77 BVergG zu fordern.

Diese **Mindestanforderungen an Bewerber bzw. Bieter** sind jedoch nur in jenem Umfang vorzugeben, der durch die Art des Auftrages sachlich gerechtfertigt ist.

Bei Nichterfüllung auch nur eines der angeführten Eignungskriterien ist der Teilnahmeantrag bzw. das Angebot auszuschneiden (KO – Kriterien).

Bei Vergabeverfahren ohne vorherige Bekanntmachung, wenn also Bieter direkt vom öffentlichen Auftraggeber zur Angebotslegung eingeladen werden, sind diese Eignungskriterien vorab von diesem zu prüfen und deren Vorliegen zu dokumentieren.

Zur Vereinfachung des Vergabeverfahrens kann auch eine Eigenerklärung (nach § 70 Abs. 2 BVergG) verlangt werden. Bewerber oder Bieter können ihre Befugnis, Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit auch durch die Vorlage einer Eigenerklärung belegen, dass sie die vom Auftraggeber verlangten Eignungs-

kriterien erfüllen und die festgelegten Nachweise auf Aufforderung unverzüglich beibringen können.

## **E/2 BEURTEILUNGSKRITERIEN**

Beurteilungskriterien sind die vom Auftraggeber bei Wettbewerbsverfahren im Vorhinein in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festgelegten Kriterien, nach welchen das Preisgericht seine Entscheidung trifft.

## **E/3 AUSWAHLKRITERIEN**

Beim Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung (2-stufige Verfahren) und bei der Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung hat die Festlegung der qualitäts- und leistungsbezogenen Auswahlkriterien besondere Bedeutung. Bei der Auswahl unter den Bewerbern müssen bereits Kriterien im Vordergrund stehen, damit die Qualität und Leistungsfähigkeit der ausgewählten Bieter und damit der anzubietenden Leistungen gesichert werden kann.

Auswahlkriterien müssen **unternehmensbezogen**, nicht diskriminierend und durch die Art des Auftrages sachlich gerechtfertigt sein. Auswahlkriterien sind vom Auftraggeber im Vorhinein in der Reihenfolge ihrer Bedeutung festzulegen und bekannt zu machen wie beispielsweise:

- Referenzen,
- spezielle Kenntnisse,
- Personal und Mitarbeiterqualifikation,
- Sachausstattung und
- interne Qualitätssicherung.

**Solche unternehmensbezogene Kriterien, die ihrem Wesen nach wirtschaftliche Vorteile für den Auftraggeber beinhalten, können bei einstufigen Verfahren auch als Zuschlagskriterien zur Ermittlung des technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes herangezogen werden.**

## **E/4 ZUSCHLAGSKRITERIEN**

Zur Sicherung der Qualität von Ingenieurleistungen sollen bei der projektbezogenen Definition der Zuschlagskriterien **Konzept/Inhalt und Qualität** der Leistung als wesentlichste (gewichtigste) Kriterien festgelegt werden; der **Preis (Honorar)** sollte aus betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Gründen dabei nicht im Vordergrund stehen.

Zuschlagskriterien müssen **auftragsbezogen**, nicht diskriminierend und sachlich gerechtfertigt sein wie beispielsweise:

- Lösungskonzept, Ästhetik, technischer Wert und Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Rentabilität;
- Bearbeitungsqualität und Bearbeitungszeiträume;
- Preis.

Zuschlagskriterien für Ingenieurleistungen können in drei Gruppen zusammen gefasst werden.

Die Gewichtung der drei Zuschlagskriteriengruppen für Ingenieurleistungen wird je nach Auftragsgegenstand unterschiedlich sein. Sie sollten sich in der Regel in folgendem – vom Auftraggeber frei wählbaren – Rahmen bewegen :

• Zuschlagskriterien für Konzept / Inhalt	30-40%	
• Zuschlagskriterien für Qualität	30-40%	
• <u>Zuschlagskriterium für Preis (Honorar)</u>	20-40%	
Die Summe muss immer		100% ergeben!

Bei jedem Vergabeverfahren ist es erforderlich, bereits in den vom Auftraggeber zu verfassenden Ausschreibungsunterlagen die projektspezifische Gewichtung der Zuschlagskriteriengruppen für Konzept / Inhalt, Qualität und Preis der Ingenieurleistung festzulegen.

### **Hinweise zu den Kriterien Konzept / Inhalt sowie Qualität:**

Für die Beurteilung der Zuschlagskriterien Konzept / Inhalt sowie Qualität empfiehlt sich besonders ein **Hearing** mit jedem einzelnen Bieter.

Dieser Aufwand ist für den Auftraggeber wie auch für den überschaubaren Kreis der Bieter vertretbar und sinnvoll. Jeder Bieter hat die Gelegenheit, die Vorteile und Besonderheiten seines Konzeptes / Inhaltes bzw. seiner Qualität darzulegen und Fragen der Entscheidungsträger direkt zu beantworten.

Fehlinterpretationen im Zuge der Beurteilung können dadurch auf ein Minimum reduziert werden.

### **Hinweise zum Kriterium Preis:**

Für die Beurteilung des Zuschlagskriteriums Preis muss vor einer Beurteilung/ Bewertung durch den Auftraggeber sichergestellt sein, dass jeder Bieter den **gleichen Leistungsumfang** auf Basis der Ausschreibung angeboten hat. Im Zweifelsfall ist darüber vor einer Beurteilung / Bewertung eine entsprechende Aufklärung zu verlangen.

Des Weiteren hat sich der Auftraggeber über die Angemessenheit des Angebotspreises nach § 125 BVergG Gewissheit zu verschaffen.

Durch den Entfall von Honorarprozentsätzen in Bezug zu Mengen- und Größenmerkmalen (z.B. honorarwirksame Herstellungskosten) bei sämtlichen Regelwerken der Interessenvertretungen muss der Prüfende / Beurteilende sich anderer Prüfkriterien bedienen.

Im Regelfall sind dies: die Anzahl der laut Angebot geschätzten **Bearbeitungsstunden** und der kalkulierte **Stundensatz**.

Im Zuge einer vertieften Angebotsprüfung sind diese drei Prüfkriterien – Leistungsumfang, Bearbeitungsstunden und Stundensatz – auf Plausibilität zu hinterfragen.

Wenn die dem Angebot zu Grunde liegenden Bearbeitungsstunden wesentlich von den dafür üblichen Bearbeitungsstunden abweichen oder wenn der dem Angebot zu Grunde liegende Stundensatz nicht nachvollziehbar ist, muss der Auftraggeber Aufklärung über das Angebot verlangen. Bleibt nach Aufklärung durch den Bieter der Gesamtpreis unplausibel, dann ist das betreffende Angebot auszuschneiden.



Zur Kontrolle der Vergabeverfahren der Länder und deren Gemeinden sind in den Bundesländern die **Unabhängigen Verwaltungssenate** bzw. **Vergabekontrollsenate**, bei Vergabeverfahren des Bundes das **Bundesvergabeamt** zuständig.

Bei diesen Stellen können Bewerber oder Bieter immer dann, wenn sie sich in ihren Rechten durch eine Entscheidung der vergebenden Stelle verletzt fühlen, einen **Nachprüfungsantrag** stellen. Dieser lautet in den meisten Fällen auf Nichtigerklärung der angefochtenen Entscheidung.

Ein solcher Nachprüfungsantrag ist für die vergebende Stelle/Auftraggeber wie auch für den anfechtenden Bewerber oder Bieter mit **Kosten** und **Zeitverlust** verbunden.

Im Ergebnis kann die angefochtene Entscheidung der vergebenden Stelle/Auftraggeber für nichtig erklärt werden. Im schlimmsten Fall ist dies die Nichtigerklärung einer Zuschlagsentscheidung, die je nach Schwere des Falles bis zu einer **Wiederholung des gesamten Vergabeverfahrens** führen kann.

Die Entscheidungsfrist für die nachprüfenden Stellen beträgt immerhin sechs Wochen. Auch ist ein weiteres Rechtsmittel beim Verwaltungsgerichtshof möglich, sodass es insgesamt zu empfindlichen **Verzögerungen** kommen kann. Da Ingenieurleistungen meistens Vorleistungen für diverse Bauvorhaben darstellen liegt es auf der Hand, dass sich die konkrete Umsetzung und deren Fertigstellung erheblich verzögern können.

Solche Entscheidungen des Auftraggebers, die einer gesonderten Kontrolle unterzogen werden können, sind:

- Ausschreibungs- bzw. Wettbewerbsunterlagen sowie Inhalte mit diskriminierenden Anforderungen
- die Aufforderung zur Abgabe eines Teilnahmeantrages
- die Nichtzulassung zur Teilnahme
- die Aufforderung zur Angebotsabgabe
- sonstige Festlegungen während der Angebotsfrist
- das Ausscheiden eines Angebotes
- die Entscheidung über die Zuweisung des Preisgeldes bzw. der Zahlungen beim Wettbewerb
- die Nichtzulassung zur Teilnahme am anschließenden Verhandlungsverfahren beim Wettbewerb
- die Zuschlagsentscheidung
- die Widerrufsentscheidung
- bei der Direktvergabe: die Wahl dieses Vergabeverfahrens – Nichtigerklärung des Planervertrages oder Strafzahlungen

Neben der eigentlichen Überprüfung des Vergabeverfahrens kann es bei schuldhafter Verletzung des Vergabegesetzes durch Organe der vergebenden Stelle/Auftraggebers zu Schadenersatzforderungen kommen. Diese räumen dem Bestbieter gegen den Auftraggeber einen Anspruch auf Ersatz der Kosten der Angebotserstellung und der Kosten der Teilnahme am Vergabeverfahren ein.

Weiter gehende, jedoch nur alternativ zustehende Schadenersatzansprüche des übergangenen Bestbieters nach anderen Rechtsvorschriften werden davon nicht berührt – man denke hier an den entgangenen Gewinn oder einen entgangenen Deckungsbeitrag.

## **G/ ANHANG**

---

- Anhang 1    Der Ablauf der Vergabeverfahren
  
- Anhang 2    Zuschlagskriterien für Verhandlungsverfahren mit oder ohne vorheriger  
Bekanntmachung
  
- Anhang 3    Bewertungsmodell für die Bestbieterermittlung

<b>DER ABLAUF DER VERGABEVERFAHREN FÜR INGENIEURLEISTUNGEN (OHNE WETTBEWERBE UND WETTBEWERBLICHEN DIALOG)</b>	A	B	C	D	E	
	Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung	Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung mit mehreren Bietern	Direktvergabe	Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung	Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung mit nur einem Bieter	Nicht offenes Verfahren ohne vorheriger Bekanntmachung mit mehreren Bietern
Feststellung des Bedarfs an einer Ingenieurleistung samt erforderlicher Unterteilung in einzelne Fachgebiete	X	X	X	X	X	X
Terminablauf für das Vergabeverfahren festlegen	X	X				X
Festlegung der Aufgabenstellung und des Leistungsprogrammes je Fachgebiet bzw. gesamthaft	X	X	X	X	X	X
Ermittlung des geschätzten Auftragswertes je Fachgebiet bzw. gesamthaft	X	X	X	X	X	X
Festlegung der Art des Vergabeverfahrens mit entsprechender Begründung	X	X	X	X	X	X
Festlegung der Eignungskriterien	X	X	X	X	X	X
Festlegung der Auswahlkriterien und der Bieteranzahl für die zweite Stufe	X			X		
Zusammenstellung der Bewerbungsunterlagen	X					
Bekanntmachung des Vergabeverfahrens in den gesetzlich vorgesehenen Medien	X			X		
Versand der Bewerbungsunterlagen an Bewerber	X					
Entgegennahme der eingegangenen Teilnahmeanträge und deren Verwahrung	X					
Prüfung der Teilnahmeanträge der Bewerber anhand der Nachweise zu den Eignungskriterien	X					
Auswahl der bestgeeignetsten Bewerber anhand der Auswahlkriterien (Reihung) bis zur festgelegten Anzahl	X					
Benachrichtigung der ausgewählten und der nicht berücksichtigten Bewerber	X					
Beschreibung der Aufgabenstellung z.B. als Leistungsprogramm der Ingenieurleistung	X	X	X	X	X	X
Festlegung der Zuschlagskriterien zur Ermittlung des technisch-wirtschaftlich günstigsten Angebotes	X	X				X
Klärung weiterer Vorgaben für die Ausschreibung (Bietergemeinschaften, Teilangebote, Varianten)	X	X				X
Zusammenstellung der Ausschreibungsunterlagen	X	X				X
Überprüfung der Eignung der einzuladenden Bieter durch den Auftraggeber selbst, sofern der geschätzte Auftragswert 80.000 Euro nicht übersteigt. Übersteigt der geschätzte Auftragswert 80.000 Euro, sind die festgelegten Eignungskriterien durch die Bieter entsprechend nachzuweisen		X	X	X	X	X
Versand der Ausschreibungsunterlagen	X	X				X
Entgegennahme der eingegangenen Angebote und deren Verwahrung	X	X	X	X	X	X
Angebotsöffnung mit Niederschrift (ohne Bieter)	X	X				X
Prüfung sowie Beurteilung und Bewertung der Angebote anhand der Zuschlagskriterien einschl. Niederschrift	X	X		X		X
Verhandeln mit den einzelnen Bietern über den gesamten Auftragsinhalt unter Wahrung der Grundsätze der Gleichbehandlung; eventuell auch in mehreren Phasen	X	X	X		X	
Ermittlung des technisch- wirtschaftlich günstigsten Angebotes anhand der festgelegten Zuschlagskriterien durch Punktebewertung und Reihung	X	X				X
Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung durch den AG / Stillhaltefrist beachten	X	X		X		X
Zuschlagserteilung durch AG und Abschluss des Vergabeverfahrens	X	X	X	X	X	X
Dokumentation des gesamten Vergabevorganges und Vergabevermerk	X	X	X	X	X	X

<b>ZUSCHLAGSKRITERIEN FÜR EIN VERHANDLUNGS- VERFAHREN MIT VORHERIGER ODER OHNE VORHERIGE BEKANNTMACHUNG FÜR INGENIEURLEISTUNGEN</b>	<b>Definition gemäß BVergG</b> Zuschlagskriterien sind die vom Auftraggeber im Verhältnis ihrer Bedeutung festgelegten, nicht diskriminierenden und auftragsbezogenen Kriterien, nach welchen das technisch und wirtschaftlich günstigste Angebot ermittelt wird.
	<b>Zuschlagskriterien können sein:</b> Qualität, Preis, technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Rentabilität, Kundendienst und technische Hilfe, Lieferzeitpunkt und Lieferungs- oder Ausführungsfrist sowie Sozialaspekte
	<b>Die nachstehenden einzelnen Subkriterien in den jeweiligen Kriteriengruppen sind nur beispielhaft; sie können je nach Einzelfall um weitere ergänzt werden oder es können auch einzelne entfallen.</b>

<b>Z 1</b>	<b>BEARBEITUNGSKONZEPT (INHALT)</b>	Z 1.1	Darstellung und/oder Beschreibung des Abwicklungs- und Datenaustauschkonzeptes auf Basis der vom AG vorgegebenen Inhalte und Ziele; Bekanntgabe eventuell mit eingebundener Subplaner
		Z 1.2	Darstellung und/oder Beschreibung des gewählten/geplanten Lösungsansatzes anhand von Projektstudie, Trassenführung, Gestaltungsvorschlag, Funktionsschema, Systemwahl, Meß- bzw. Rechenmethode, Kennziffern usw., insbesondere in Hinblick auf Ästhetik, technischer Wert und Qualität
		Z 1.3	Darstellung und/oder Beschreibung des Nachhaltigkeits- bzw. Wirtschaftlichkeitskonzeptes für den gewählten/geplanten Lösungsansatz, insbesondere in Hinblick auf Umwelteigenschaften, Lebenszyklus, Rentabilität, Zweckmäßigkeit, Betriebskosten usw.

<b>Z 2</b>	<b>BEARBEITUNGSQUALITÄT</b>	Z 2.1	Darstellung und/oder Beschreibung der vorgesehenen Bearbeitungs- und Darstellungstiefe für Pläne in den einzelnen Planungsphasen anhand von Musterdarstellungen ausgeführter Projekte (z.B. wie sieht ein typischer Ausführungsplan aus, werden zu den Gewerksausschreibungen jeweils Systemdetails erstellt usw.)
		Z 2.2	Darstellung und/oder Beschreibung der Planerstellung (über EDV in 2D oder 3D), Layerstruktur usw.
		Z 2.3	Darstellung und/oder Beschreibung der vorgesehenen Projektdokumentation sowie des Berichtswesens anhand von Musterdarstellungen ausgeführter Projekte

<b>Z 3</b>	<b>BEARBEITUNGSPREIS</b>	Z 3.1	Honorarpreis
		Z 3.2	Nebenkosten und Sonstiges

## BEWERTUNGSMODELL FÜR DIE BESTBIETERERMITTLUNG

Vernünftigerweise sollte jede Beurteilung und Bewertung von Ingenieurleistungen durch Entscheidungsträger kommissionell durchgeführt werden. Dadurch wird jede Entscheidung weniger angreifbar; durch entsprechende Dokumentation wird die Entscheidungsfindung auch transparent.

Des Weiteren ist die Beurteilung der Zuschlagskriteriengruppen Bearbeitungskonzept/Inhalt und Bearbeitungsqualität mittels Hearing vorteilhaft.

**Beispielhaft wird für eine fiktive Ingenieurleistung die Gewichtung der drei Zuschlagskriterien(gruppen) wie folgt gewählt:**

Bearbeitungskonzept/Inhalt	45 %
Bearbeitungsqualität	40 %
<u>Bearbeitungspreis</u>	<u>15 %</u>
Summe (zwingend)	100 %

Zur leichteren Handhabung und differenzierteren Beurteilung können die einzelnen Zuschlagskriterien(gruppen) in einzelne Bereiche (Subkriterien) unterteilt werden

## VORSCHLAG FÜR EINE BEWERTUNGSMATRIX ZUR BESTBIETERERMITTLUNG BEI INGENIEURLEISTUNGEN

Die Ermittlung des technisch-wirtschaftlich günstigsten Angebots kann nach nachstehender beispielhafter Matrix erfolgen; projektbezogene Ergänzungen und Änderungen bei den Zuschlagskriterien und deren Gewichtung sind jederzeit möglich.

Jedes Zuschlagskriterium ist entsprechend zu gewichten (in %) und mit einer maximalen Punktenote zu versehen (z.B. 100, damit auch eine Unterteilung in Subkriterien funktioniert).

Die z.B. von der Bewertungskommission festzulegenden bzw. festzustellenden Punktenoten zu den beiden Zuschlagskriterien Z1 und Z2 (je maximal 100) sind mit der Gewichtung zu multiplizieren und ergeben die jeweiligen „gewichteten Punkte“ dazu.

Für das Zuschlagskriterium Z3 können die gewichteten Punkte rein mathematisch ermittelt werden; eine kommissionelle Entscheidung dazu ist nicht erforderlich.

**Der Bieter mit der höchsten „gewichteten Punktegesamanzahl“ ist damit als technisch-wirtschaftlich günstigstes Angebot eindeutig und transparent ermittelt (Bestbieter).**

### BEISPIELHAFTE BEWERTUNGSMATRIX

Zuschlagskriterien	Gewichtung <i>variabel !</i>	max. Punktenote des Kriterium	Subkriterien des Zuschlagskriteriums	max. Punktenote des einzelnen Subkriteriums <i>variabel !</i>	Bewertung bzw. Ermittlung der „gewichteten“ Punkte
<b>Z 1</b> Bearbeitungskonzept Inhalt	45 %	100	Abwicklungs- und Datenaustauschkonzept	25	Es wird das jeweilige Subkriterium im Zuge der vergleichenden Beurteilung kommissionell mit einer Punktenote bewertet. Die Summe dieser einzelnen Punktenoten aus den Subkriterien mal Gewichtung = gewichtete Punkte
			gewählter / geplanter Lösungsansatz	50	
			Nachhaltigkeits- bzw. Wirtschaftlichkeitskonzept	25	
<b>Z 2</b> Bearbeitungsqualität	40 %	100	Bearbeitungs- und Darstellungstiefe von Plänen	40	Es wird das jeweilige Subkriterium im Zuge der vergleichenden Beurteilung kommissionell mit einer Punktenote bewertet. Die Summe dieser einzelnen Punktenoten aus den Subkriterien mal Gewichtung = gewichtete Punkte
			2D oder 3D Planerstellung Layerstruktur	30	
			Projektdokumentation Berichtswesen	30	
<b>Z 3</b> Bearbeitungspreis Angebot	15 %	100	<b>HINWEIS:</b> Vor einer vergleichenden Bewertung der Angebote hat sich der Auftraggeber davon zu überzeugen, dass alle Bieter denselben Leistungsumfang angeboten haben. Im Zweifel ist Aufklärung zu verlangen.		Aus den nicht ausgeschiedenen Angeboten wird ausgehend vom günstigsten Angebotspreis wie folgt bewertet: günstigster Angebotspreis dividiert durch Preis Bieter mal Punktenote 100 mal Gewichtung = gewichtete Punkte
<b>Summe 100 % zwingend</b>					<b>Die maximal erreichbare gewichtete Punktegesamanzahl ist 10.000</b>

## VORSCHLAG FÜR EINE KOMMISSIONELLE BEWERTUNG DER ZUSCHLAGSKRITERIEN Z1 BZW. Z2

Zur Objektivierung der Entscheidungsfindung kann die Bewertung zu jedem der beiden Zuschlagskriterien bzw. Subkriterien bei Ingenieurleistungen durch jedes einzelne Mitglied der Bewertungskommission separat stattfinden.

Die gemittelte Summe aus den einzelnen Mitgliedswerten je Bieter und Subkriterium ist die gemeinschaftliche Punktnote zu diesem Subkriterium je Bieter.

Die Summe der Punktnoten dieser Subkriterien je Bieter ist die Gesamtsumme der Punktnote für das jeweilige Zuschlagskriterium. Diese ist mit der Gewichtung zu multiplizieren (siehe vorstehende Matrix) und ergibt die gewichteten Punkte.

### BEISPIEL FÜR ZUSCHLAGSKRITERIUM Z1 – BEARBEITUNGSKONZEPT (sinngemäß gleich auch für Z2)

	Subkriterien des Zuschlagskriteriums Z 1	maximale Punktnote des einzelnen Subkriterium	Mitglied A					Mitglied B					Mitglied C					Mitglied D					ermittelte Punktnote als Mittelwert je Bieter aus der Mitgliederbewertung					
			Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5	Bieter 1	Bieter 2	Bieter 3	Bieter 4	Bieter 5	
Z1.1	Abwicklungs- und Datenaustausch-konzept	25																										
Z1.2	gewählter / geplanter Lösungsansatz	50																										
Z1.3	Nachhaltigkeits- bzw. Wirtschaftlichkeitskonzept	25																										
<b>Summe der Punktnoten je Bieter aus den Subkriterien als Gesamtsumme der Punktnoten für das Zuschlagskriterium Z1</b>																												

## BEISPIEL FÜR DIE ERMITTLUNG DES TECHNISCH-WIRTSCHAFTLICH GÜNSTIGSTEN ANGBOTES DER INGENIEURLEISTUNG

Anhand der gewichteten Punktezahl auf Basis der Gewichtung der Zuschlagskriterien laut beispielhafter Bewertungsmatrix; die Punktnote jedes Subkriteriums wurde als kommissionell ermittelt angenommen. Der Rechengang lautet: Punktnote des Subkriteriums x Gewichtung.

Zuschlagskriterium	Gewichtung	max. Punktnote	Subkriterien / Kriterium	maximale Punktnote des einzelnen Subkriteriums	Bieter 1	gewicht. Punktezahl	Bieter 2	gewicht. Punktezahl	Bieter 3	gewicht. Punktezahl
					Angebotspreis 70.000,00		Angebotspreis 55.000,00		Angebotspreis 82.000,00	
					Rechengang		Rechengang		Rechengang	
Z 1	45 %	100	Abwicklungs- und Datenaustauschkonzept	25	20 x 45 =	900,00	15 x 45 =	675,00	20 x 45 =	900,00
			gewählter / geplanter Lösungsansatz	50	45 x 45 =	2025,00	35 x 45 =	1575,00	50 x 45 =	2250,00
			Nachhaltigkeits- / Wirtschaftlichkeitskonzept	25	20 x 45 =	900,00	15 x 45 =	675,00	20 x 45 =	900,00
Z 2	40 %	100	Bearbeitungs- und Darstellungstiefe	40	35 x 40 =	1400,00	30 x 40 =	1200,00	35 x 40 =	1400,00
			2D oder 3D Planerstellung und Layerstruktur	30	30 x 40 =	1200,00	25 x 40 =	1000,00	30 x 40 =	1200,00
			Projektdokumentation und Berichtswesen	30	25 x 40 =	1000,00	20 x 40 =	800,00	20 x 40 =	800,00
Z 3	15 %	100	Angebotspreis	100	55000/70000x100x15	1178,57	55000/55000x100x15	1500,00	55000/82000x100x15	1006,10
<b>Summe gewichtete Punktezahl</b>					<b>Bieter 1</b>	<b>8603,57</b>	<b>Bieter 2</b>	<b>7425,00</b>	<b>Bieter 3</b>	<b>8456,10</b>

Variante zu vor: Anhand der gewichteten Punktezahl auf Basis einer **veränderten Gewichtung der Zuschlagskriterien** zugunsten des Angebotspreises:

Zuschlagskriterium	Gewichtung	max. Punktnote	Subkriterien / Kriterium	maximale Punktnote des einzelnen Subkriteriums	Bieter 1	gewicht. Punktezahl	Bieter 2	gewicht. Punktezahl	Bieter 3	gewicht. Punktezahl
					Angebotspreis 70.000,00		Angebotspreis 55.000,00		Angebotspreis 82.000,00	
					Rechengang		Rechengang		Rechengang	
Z 1	35 %	100	Abwicklungs- und Datenaustauschkonzept	25	20 x 35 =	700,00	15 x 35 =	525,00	20 x 35 =	700,00
			gewählter / geplanter Lösungsansatz	50	45 x 35 =	1575,00	35 x 35 =	1225,00	50 x 35 =	1750,00
			Nachhaltigkeits- / Wirtschaftlichkeitskonzept	25	20 x 35 =	700,00	15 x 35 =	525,00	20 x 35 =	700,00
Z 2	35 %	100	Bearbeitungs- und Darstellungstiefe	40	35 x 35 =	1225,00	30 x 35 =	1050,00	35 x 35 =	1225,00
			2D oder 3D Planerstellung und Layerstruktur	30	30 x 35 =	1050,00	25 x 35 =	875,00	30 x 35 =	1050,00
			Projektdokumentation und Berichtswesen	30	25 x 35 =	875,00	20 x 35 =	700,00	20 x 35 =	700,00
Z 3	30 %	100	Angebotspreis	100	55000/70000x100x30	2357,14	55000/55000x100x30	3000,00	55000/82000x100x30	2012,20
<b>Summe gewichtete Punktezahl</b>					<b>Bieter 1</b>	<b>8482,14</b>	<b>Bieter 2</b>	<b>7900,00</b>	<b>Bieter 3</b>	<b>8137,20</b>

Der Bieter mit der höchsten gewichteten Punktezahl ist eindeutig als Bestbieter ermittelt !



# NOTIZEN

---