

BS Ing
Bundesverband Ingenieurkammern



Bundeskammer der
Architekten und
Ingenieurkonsulenten



Leitlinie
für die
Vergabe von Ingenieurleistungen
im
Siedlungswasserbau

Stand Juni 2006

Inhaltsverzeichnis

Präambel

1. Anwendungsbereich

2. Grundlagen

3. Auftraggeber, Schwellenwerte und Auftragswert

4. Wahl des Vergabeverfahrens

5. Vorgangsweisen bei den Vergabeverfahren

5.1. Grundsätzliches

5.2. Direktvergabe

5.3. Verhandlungsverfahren ohne vorherige (öffentliche) Bekanntmachung mit nur einem Bieter

5.4. Verhandlungsverfahren ohne vorherige (öffentliche) Bekanntmachung mit mehreren Bietern

5.5. Verhandlungsverfahren mit vorheriger (öffentlicher) Bekanntmachung

5.6. Wettbewerbsverfahren

6. Kriterien im Vergabeverfahren

6.1. Eignungskriterien

6.2. Auswahlkriterien

6.3. Zuschlagskriterien

6.4. Beurteilungskriterien

7. Beurteilung und Bewertung

Leitlinie für die Vergabe von Ingenieurleistungen im Siedlungswasserbau

Präambel

Diese Leitlinie soll den öffentlichen Auftraggebern (insbesondere Gemeinden, Verbände und Genossenschaften) im Bereich des Siedlungswasserbaues hilfreiche Hinweise für die ordnungsgemäße und gesetzeskonforme Vergabe von Ingenieurleistungen bieten. Die entsprechenden Bestimmungen im Bundesvergabegesetz 2006 (BVergG 2006) werden in übersichtlicher Form erläutert.

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

Ingenieurleistungen sind geistige Leistungen und sind daher grundsätzlich im Verhandlungsverfahren oder mittels Direktvergabe zu vergeben.

Derartige Leistungen dürfen grundsätzlich nicht nach dem Kriterium des niedrigsten Preises vergeben werden.

Die Vorteile des sorgfältig durchgeführten Vergabeverfahrens sind:

- Auswahl des bestgeeigneten Partners für die Umsetzung der Aufgaben der kommunalen Siedlungswasserwirtschaft.
- Transparenz des Verfahrens und Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter und damit Vermeidung von Einsprüchen und Verzögerungen durch die Inanspruchnahme von Rechtsmitteln.
- Sparsamer Einsatz von Förderungs- und Eigenmitteln aufgrund von Kosten- und Qualitätsoptimierung durch hochwertige Ingenieurleistungen.
- Sicherung der Förderbarkeit des Planer-Honorars durch die Einhaltung gesetzlicher Vergabebestimmungen.

Die Leitlinie soll schließlich zu einer konfliktfreien Abwicklung der Projekte und Förderungen in einer gut funktionierenden Partnerschaft zwischen den Förderungsgebern des Bundes und der Länder und den öffentlichen Auftraggebern mit ihren beratenden Ingenieuren führen.



1. Anwendungsbereich

Der Anwendungsbereich dieser Richtlinie erstreckt sich auf die Vergabe von Ingenieurleistungen in der Siedlungswasserwirtschaft, sofern sie durch einschlägig befugte Ingenieure (**Ziviltechniker; Technische Büros – Ingenieurbüros; Planende Baumeister**) erbracht werden. Solche Ingenieurleistungen umfassen insbesondere:

- Leistungen der Planungsphase (z.B. Studien, Voruntersuchungen, Begutachtungen, Einreichplannungen, förderungstechnische und behördliche Einreichungen, Planungskoordination gemäß BauKG, Projektmanagement, begleitende Kontrolle);
- Leistungen der Ausführungsphase (z.B. Ausschreibung, Ausführungsplanung, örtliche Bauaufsicht, Übernahme, Begutachtungen, Baustellenkoordination gemäß BauKG, Projektmanagement, begleitende Kontrolle; Kollaudierungs- und Bestandsunterlagen, Endabrechnung)

2. Grundlagen

⇒ **Vergaberechtliche Bestimmungen** (in der jeweils geltenden Fassung)

- Bundesvergabegesetz
- Schwellenwertverordnung
- Vergabenachprüfungsgesetze der Länder

⇒ **Förderungsrechtliche Bestimmungen** (in der jeweils geltenden Fassung)

- Umweltförderungsgesetz (UFG);
- Förderungsrichtlinien;
- Technische Richtlinien.

3. Auftraggeber, Schwellenwerte und Auftragswert

- klassische öffentliche Auftraggeber ohne Sektorentätigkeit
- Sektorauftraggeber
z.B. im Aufgabenbereich der Wasserversorgung (Verweis § 168 BVergG)

Der Schwellenwert für die Unterscheidung zwischen Ober- und Unterschwellenbereich beträgt für die Jahre 2006 und 2007 für die klassischen Auftraggeber EUR 211.000,-- und für Sektorauftraggeber EUR 422.000,-- (jeweils ohne Umsatzsteuer).

Der Auftragswert ist aufgrund einer sachkundigen Schätzung zu ermitteln. Dabei sind die einschlägigen Honorarleitlinien heranzuziehen.

Die weiteren Ausführungen beziehen sich auf den klassischen öffentlichen Auftraggeber ohne Sektorentätigkeit. Für Vergaben im Bereich der Sektoren ist analog dem 3. Teil BVergG 2006 zu verfahren.

4. Wahl des Vergabeverfahrens

Grundsätzlich ist im Unter- und Oberschwellenbereich für die **Vergabe von geistigen Dienstleistungen wie Bauplanungsdienstleistungen** – und somit für Ingenieurleistungen im Rahmen des Siedlungswasserbaues – das **Verhandlungsverfahren** anzuwenden (gemäß § 30 BVergG 2006)

Das BVergG 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 solche Leistungen ist ihrer Art nach nur eine Ziel- oder Aufgabenbeschreibung, aber keine vorherige eindeutige und vollständige Leistungsbeschreibung (konstruktive Leistungsbeschreibung) möglich.

Gemäß BVergG stehen für geistige Dienstleistungen folgende Vergabeverfahren zur Auswahl:

⇒ **Direktvergabe**

gemäß § 25 Abs. 10 und § 41 Abs. 1 und 2 Z. 1 BVergG

Die **Direktvergabe** (gemäß § 41 Abs. 1 und 2 Z. 1 BVergG) ist dann zulässig, wenn der geschätzte Auftragswert ohne Umsatzsteuer unter EUR 40.000 (bei Sektorenauftraggeber unter EUR 60.000) liegt. Die Vergabe darf nur an einen befugten, leistungsfähigen und zuverlässigen Unternehmer erfolgen.

⇒ **Verhandlungsverfahren *ohne* vorherige (öffentliche) Bekanntmachung**

gemäß

- § 25 Abs. 6, § 30 Abs. 2, § 38 Abs. 2 mit mehreren Bietern
- § 38 Abs. 3 BVergG mit nur einem Bieter

Das **Verhandlungsverfahren *ohne* vorherige (öffentliche) Bekanntmachung mit mehreren Bietern** (gemäß § 38 Abs. 2 BVergG) kann im Unterschwellenbereich zur Vergabe von Dienstleistungen mit einem geschätzten Auftragswert ohne Umsatzsteuer unter EUR 60.000 angewendet werden. Es ist mit mindestens 3 Bietern zu verhandeln.

Das **Verhandlungsverfahren *ohne* vorherige (öffentliche) Bekanntmachung mit nur einem Bieter** (gemäß § 38 Abs. 3 BVergG) kann im Unterschwellenbereich angewendet werden, sofern der geschätzte Auftragswert ohne Umsatzsteuer unter der Hälfte des in § 12 Abs. 1 Z.1 und 2 (bei allen klassischen öffentlichen Auftraggebern EUR 105.500, bei Sektorenauftraggebern EUR 211.000) angegebenen EU-Schwellenwertes liegt.

Voraussetzung für ein Verfahren mit *einem* Bieter ist, dass die Durchführung eines Verfahrens mit *mehreren* Bietern aufgrund der Kosten des Beschaffungsvorganges (d.h. Kosten des Vergabeverfahrens für den Auftraggeber) wirtschaftlich nicht vertretbar wäre.

Das Verhandlungsverfahren *ohne* vorherige (öffentliche) Bekanntmachung (gemäß § 30 Abs. 2 BVergG) kann im Ober- und Unterschwellenbereich unter den dort näher definierten Voraussetzungen insbesondere auch dann angewendet werden,

- wenn zusätzliche Leistungen zu einem bestehenden Auftrag, die nicht mehr als die Hälfte des ursprünglichen Auftrages umfassen, an den selben Planer zu vergeben sind (Folgaufträge; Z 4), oder
- wenn im Anschluss an einen Wettbewerb der Auftrag zu vergeben ist (Z 6).

⇒ **Verhandlungsverfahren mit vorheriger (öffentlicher) Bekanntmachung**

gemäß

- § 25 Abs. 5 und § 30 Abs. 1 BVergG
- § 38 Abs. 1 BVergG

Das **Verhandlungsverfahren mit vorheriger (öffentlicher) Bekanntmachung** (gemäß § 38 Abs. 1 BVergG) ist grundsätzlich für die Vergabe geistiger Dienstleistungen anzuwenden. Dieses Verfahren ist zweistufig. Im Unterschwellenbereich genügt eine österreichweite Bekanntmachung. Für die zweite Stufe sind zumindest 3 geeignete Bieter auszuwählen.

⇒ **Wettbewerbsverfahren**

gemäß § 26, § 35 und §§ 153 ff BVergG

Der Wettbewerb ist ein Auslobungsverfahren zur Auswahl der besten Lösung der gestellten Aufgabe. Anschließend ist mit dem Gewinner ein Verhandlungsverfahren durchzuführen.

Bei geistigen Dienstleistungen kann der Auftraggeber zwischen dem offenen und dem nicht offenen Wettbewerb gemäß § 35 BVergG frei wählen, wobei dessen Durchführung öffentlich bekannt gemacht werden muss. Der geladene Wettbewerb ist nur im Unterschwellenbereich zulässig, wobei dem Auftraggeber genügend geeignete (befugte, leistungsfähige und zuverlässige) Unternehmer bekannt sein müssen.

Der Wettbewerb ist auf Grundlage der vereinbarten Wettbewerbsordnung, insbesondere der Wettbewerbsordnung für das Ingenieurwesen (WOI 1999) durchzuführen. Dabei ist zu beachten, dass ein Wettbewerbsverfahren aufgrund des mit dem Wettbewerb verbundenen Aufwandes in der Regel nur dann sinnvoll ist, wenn der Gesamtaufwand des Verfahrens (d.h. Kosten für den Auftraggeber einschließlich der Preisgelder) im Verhältnis zu den zugehörigen Investitionskosten zu rechtfertigen ist.

⇒ **Wettbewerblicher Dialog**

gemäß § 34 und § 159 ff BVergG

Der wettbewerbliche Dialog ist für die Vergabe von Ingenieurleistungen im Siedlungswasserbau kein taugliches Verfahren.

5. Vorgangsweisen bei den Vergabeverfahren

5.1. Grundsätzliches

- Wenn sich der Auftraggeber für eines der o.a. Vergabeverfahren entschieden hat, muss dieses bis zum Abschluss des Verfahrens (Vergabe oder Widerruf) beibehalten werden.
- Der Ablauf des Vergabeverfahrens ist zum Zwecke der Nachvollziehbarkeit von Anfang an zu dokumentieren.
- Wenn der Auftraggeber selbst nicht über ausreichende Fachkenntnis für ein Verhandlungsverfahren oder Wettbewerbsverfahren verfügt, ist ein kundiger Berater beizuziehen.
- Zu Beginn des Vergabeverfahrens hat die vergebende Stelle die Rahmenbedingungen sowie den Zweck, das Ziel und die Aufgabenstellung der Ingenieurleistung zu definieren. *Hinweis: Leistungsbilder von Honorarleitlinien stellen keine erschöpfende und eindeutige Beschreibung der Leistung dar.*

- Der Bieter hat – egal, bei welchem der genannten Vergabeverfahren – in seinem Angebot bzw. in seiner „Erklärung zur Leistungserbringung“ den von ihm für die Erfüllung der vorgegebenen Zwecke und Ziele selbst zu wählenden Leistungsinhalt und die selbst festzulegende Qualität zu präzisieren. Es ist Aufgabe des Bieters, seinen durch spezifischen Leistungsinhalt und entsprechende Qualität beeinflussten Aufwand nachvollziehbar und plausibel im Angebot zu begründen.

5.2. Direktvergabe

- Formfreie und unmittelbare Beauftragung eines befugten, leistungsfähigen und zuverlässigen Unternehmers („Planer des Vertrauens“).

5.3. Verhandlungsverfahren *ohne* (öffentliche) Bekanntmachung mit nur *einem* Bieter

- Einladung **eines** Bieters („Planer des Vertrauens“) zur Vorlage eines Angebotes bzw. einer „Erklärung zur Leistungserbringung“, sofern nicht auf Basis eines bestehenden Vertrages ein Zusatzauftrag zu den gleichen Bedingungen vergeben wird. Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit des Bieters müssen bekannt sein.
- Festlegung des Auftragsinhaltes durch Angabe von Zweck und Ziel der Ingenieurleistung im Rahmen dieser Einladung.
- Abgabe des Angebotes mit Festlegungen zu Inhalt und Qualität der angebotenen Leistung und Bekanntgabe des Honorars durch den Bieter.
- Verhandlung zwischen Auftraggeber und Bieter (*darf nur über den **gesamten** Auftragsinhalt stattfinden; Verhandlungen, die bloße Preisänderungen zum Inhalt haben, sind unzulässig – Feststellung des Verfassungsausschusses zu § 19 Abs 1 BVergG*).
- Prüfung der Angemessenheit des Honorars anhand von Honorarleitlinien durch den Auftraggeber.
- Zuschlagserteilung und Abschluss des Vergabeverfahrens.

5.4. Verhandlungsverfahren *ohne* (öffentliche) Bekanntmachung mit *mehreren* Bietern

- Auswahl von zumindest 3 Bietern, die dem Auftraggeber als befugt, leistungsfähig und zuverlässig bekannt sind (im Sinne des § 102 BVergG); Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit dieser Bieter sowie insbesondere deren Qualifikation ist (im Sinne der §§ 68 ff BVergG) zu prüfen.
- Einladung der ausgewählten Bieter zur Vorlage eines Angebotes bzw. einer „Erklärung zur Leistungserbringung“; Festlegung des Auftragsinhaltes durch Angabe von Zweck und Ziel der Ingenieurleistung im Rahmen dieser Einladung (gegebenenfalls ergänzt durch Mindestwerte für Inhalt und Qualität der gewünschten Leistung); Festlegung von Zuschlagskriterien und deren Gewichtung (siehe hierzu Erläuterungen in Pkt. 6.3).
- Abgabe der Angebote mit Festlegungen zu Inhalt und Qualität der angebotenen Leistung und Bekanntgabe des Honorars durch die Bieter.

- Verhandlungen zwischen dem Auftraggeber und den einzelnen Bietern müssen über den **gesamten** Auftragsinhalt unter Wahrung der Grundsätze der Gleichbehandlung geführt werden (*Verhandlungen, die bloße Preisänderungen zum Inhalt haben, sind unzulässig – Feststellung des Verfassungsausschusses zu § 19 Abs 1 BVergG*).
- Formelle Prüfung und Prüfung der Angemessenheit des Honorars anhand von Honorarleitlinien durch den Auftraggeber (*gegebenenfalls Ausscheiden von Angeboten aufgrund nicht plausibler Honorarbemessung*).
- Ermittlung des Bestbieters anhand der angegebenen Zuschlagskriterien.
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung an alle Bieter (gemäß § 131 BVergG).
- Stillhaltefrist (in der Regel 7 Tage gemäß § 132 (1) letzter Satz BVergG).
- Zuschlagserteilung oder sonstiger formeller Abschluss des Vergabeverfahrens.

5.5. Verhandlungsverfahren *mit* vorheriger (öffentlicher) Bekanntmachung

- Festlegung der für den Auftrag gerechtfertigten Eignungskriterien (im Sinne der §§ 70 ff BVergG), der Auswahlkriterien (in der Reihenfolge ihrer Bedeutung), der Zahl der auszuwählenden Bewerber (mindestens 3) und der Zuschlagskriterien im Verhältnis oder ausnahmsweise in der Reihenfolge ihrer Bedeutung.
 - Öffentliche Bekanntmachung.
 - Einreichung der Teilnahmeanträge.
1. Stufe – Auswahlverfahren:
- Überprüfung der Eignung der Bewerber anhand der festgelegten Eignungskriterien.
 - Reihung der Bewerber anhand der festgelegten Auswahlkriterien (*langen weniger Teilnahmeanträge von Planern als festgelegt ein, darf im Unterschwellenbereich der Auftraggeber weitere Planer einbeziehen*).
 - Verständigung der nicht zur Angebotsabgabe eingeladenen Bewerber.
2. Stufe – Zuschlagsverfahren:
- Einladung der bestgereihten Bewerber zur Vorlage eines Angebotes bei gleichzeitiger Übermittlung der für die Angebotserstellung erforderlichen Unterlagen; Festlegung des Auftragsinhaltes durch Angabe von Zweck und Ziel der Ingenieurleistung (gegebenenfalls ergänzt durch Mindestwerte für Inhalt und Qualität der gewünschten Leistung).
 - Abgabe von Angeboten mit Festlegungen zu Inhalt und Qualität der angebotenen Leistung und Bekanntgabe des Honorars durch die Bieter.
 - Verhandlungen zwischen dem Auftraggeber und den einzelnen Bietern (*müssen über den **gesamten** Auftragsinhalt unter Wahrung der Grundsätze der Gleichbehandlung geführt werden; Verhandlungen, die bloße Preisänderungen zum Inhalt haben, sind unzulässig – Feststellung des Verfassungsausschusses zu § 19 Abs 1 BVergG*).
 - Mitteilung des Abschlusses der Verhandlungsgespräche an die Bieter, und Aufforderung zur Vorlage des Letztangebotes betreffend das Honorar auf Grundlage der Ergebnisse der Verhandlungen über Inhalt und Qualität.

- Formelle Prüfung und Prüfung der Angemessenheit des Honorars anhand von Honorarleitlinien durch den Auftraggeber (*gegebenenfalls Ausscheidung von Angeboten aufgrund nicht plausibler Honorarbemessung*).
- Ermittlung des Bestbieters anhand der angegebenen Zuschlagskriterien.
- Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung an alle Bieter (gemäß § 131 BVergG).
- Stillhaltefrist (in der Regel 14 Tage, im Unterschwellenbereich 7 Tage gemäß § 132 (1) letzter Satz BVergG).
- Zuschlagserteilung oder sonstiger formeller Abschluss des Vergabeverfahrens.

5.6. Wettbewerbsverfahren

Zur Vorgangsweise bei Wettbewerbsverfahren wird auf die Wettbewerbsordnung für das Ingenieurwesen (WOI 1999) verwiesen.

6. Kriterien im Vergabeverfahren

Bei der Festlegung der Kriterien ist der Vergabegrundsatz der Trennung der (unternehmerbezogenen) Eignungskriterien von den (auftragsbezogenen) Zuschlagskriterien genauestens zu beachten. Es ist unzulässig, die im Rahmen der Eignungsprüfung relevanten Kriterien der Befugnis, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit eines Bieters bei der Ermittlung des Bestbieters neuerlich zu werten.

Die Reihung, Gewichtung und Bewertung der Kriterien im Vergabeverfahren sind bereits in den Ausschreibungsunterlagen festzulegen. Mit diesen Vorgaben muss der Bieter seine Wettbewerbsfähigkeit im Verfahren vorab einschätzen können.

Hinweis: Eine Vermischung (Doppelterwendung) von Eignungskriterien, Auswahlkriterien und Zuschlagskriterien ist unzulässig.

6.1. Eignungskriterien

Als Eignungskriterien sind unternehmerbezogene Nachweise der Befugnis, der Leistungsfähigkeit (mit festzulegenden Mindestwerten) und der Zuverlässigkeit gemäß der §§ 70 ff BVergG zu fordern; jedoch nur in jenem Umfang, der durch den Gegenstand des Auftrages gerechtfertigt ist. Der Unternehmer kann diese oben genannten Nachweise auch durch den Nachweis der Eintragung in einem einschlägigen, allgemein zugänglichen Verzeichnis eines Dritten (z.B. ANKÖ) führen, sofern diesem die vom Auftraggeber geforderten Unterlagen vorliegen und vom Auftraggeber selbst unmittelbar abrufbar sind. Bei Nichterfüllung auch nur eines der angeführten Eignungskriterien ist der Teilnahmeantrag nicht zu berücksichtigen. Bei Dienstleistungsaufträgen, deren geschätzter Auftragswert EUR 80.000 nicht erreicht, kann der Auftraggeber von einem Nachweis der Befugnis, Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit absehen, sofern auf Grund einer Einschätzung des Auftraggebers keine Zweifel am Vorliegen der Eignung eines Bieters bestehen.

6.2. Auswahlkriterien

Beim Verhandlungsverfahren mit vorheriger (öffentlicher) Bekanntmachung hat die Festlegung der Auswahlkriterien besondere Bedeutung. Bei der Auswahl der Bewerber, die zur Angebotsabgabe eingeladen werden, müssen bereits Qualitätskriterien im Vordergrund stehen, damit die Qualität der anzubietenden Leistungen gesichert werden kann.

Auswahlkriterien müssen **unternehmerbezogen** und durch die Art des Auftrages sachlich gerechtfertigt sein; z.B.

- Kundenzufriedenheit über die Abwicklung vergleichbarer Projekte durch den Bieter
- Qualifikation des Personals, Personalausstattung:
- Bürostruktur, internes Qualitätsmanagement.

Auswahlkriterien sind vom Auftraggeber im Vorhinein in der Reihenfolge ihrer Bedeutung fest zu legen und bekannt zu machen. Die Kundenzufriedenheit ist von der ausschreibenden Stelle zu überprüfen, vom Bieter sind abgewickelte Projekte bekannt zu geben (maximale Anzahl ist vorzugeben z.B. 5).

6.3. Zuschlagskriterien

Zuschlagskriterien müssen auftragsbezogen und sachlich gerechtfertigt sein.

Inhalt und Qualität sollen als wesentlichste (gewichtige) Kriterien festgelegt werden. Das Honorar sollte nicht im Vordergrund stehen.

Zuschlagskriterien sind nach ihrer Bedeutung für den Auftraggeber zu reihen und zu gewichten.

Die Gewichtung der Zuschlagskriterien – die je nach Leistungsgegenstand unterschiedlich sein wird – soll sich in der Regel in folgendem Rahmen bewegen (vom Auftraggeber frei wählbar):

- Zuschlagskriterien für den Inhalt der angebotenen Leistung, in Summe ... ca. 40 %
- Zuschlagskriterien für die Qualität der angebotenen Leistung, in Summe ... ca. 40 %
- Zuschlagskriterium „Honorar“ ... ca. 20 %

⇒ ***Inhalt der angebotenen Leistungen:***

Hier könnte – beispielhaft für ein Kanalbauvorhaben – in den von der vergebenden Stelle zu verfassenden Unterlagen zumindest abgefragt und von den Bietern im Zuge der Angebotslegung erklärt werden:

- welche Planungsinhalte werden in das Einreichprojekt aufgenommen
- wie die Ausführungsplanung erfolgt (z.B. Erstellung von geschriebenen Längenschnitten auf Basis des Einreichprojektes oder Erstellung von Trassenplänen mit Absteckung in der Natur)
- ob bzw. wie Bodenerkundungen in der Planungsphase durchgeführt werden;
- in welchem Ausmaß Detailpläne erstellt werden
- wie viele Baustellenkontrollen vorgesehen sind und zu welchen Anlässen diese jedenfalls erfolgen;
- wie intensiv ein Baustellenbesuch durchschnittlich wahrgenommen wird (Besprechungen, Anordnungen, Niederschriften);
- welche Kontrollen in welchen Zeitabschnitten erfolgen (z.B. Kontrolle der Sohlenlage, des Materials, der Verdichtung usw. – Prüfplan der Bauaufsicht);
- ob ein gemeinsames Aufmaß mit dem ausführenden Unternehmen erstellt wird;
- ob die laufende genaue Prüfung aller Abrechnungsunterlagen erfolgt, oder ob nur die Schlussrechnung genau geprüft wird;
- was die „Oberleitung in der Ausführungsphase“ umfasst; z.B. inwiefern der Auftraggeber entlastet (fachlich vertreten) oder in Verhandlungen und Entscheidungsprozesse eingebunden wird;
- u.s.w.

⇒ **Qualität der angebotenen Leistungen:**

Hier könnte – beispielhaft - in den vom Auftraggeber zu verfassenden Unterlagen abgefragt und von den Bietern im Zuge der Angebotslegung erklärt werden

- Personalqualifikation (sofern nicht schon bei den Eignungs- bzw. Auswahlkriterien bewertet)
- wie die Verfügbarkeit des Personals gewährleistet wird;
- wie die Projektdokumentation, das Berichtswesen gestaltet werden;
- wie sich der Bieter die Problemlösung vorstellt;
- verwendete Bemessungs- bzw. Berechnungsverfahren;
- u.s.w.

Die vom Bieter zugesagte Qualität der angebotenen Leistung könnte anhand von Musterplänen, Musterschriftstücken und Ähnlichem im Rahmen des Angebotsverfahrens belegt werden.

⇒ **Honorar für die angebotenen Leistungen:**

Angebote die (im Vergleich zu den Honorarleitlinien) ein zu hohes oder zu niedriges Gesamthonorar oder zu hohe oder zu niedrige Honorarbeiträge für Teilleistungen aufweisen, sind gemäß § 125 BVergG einer vertieften Angebotsprüfung zu unterziehen.

6.4. Beurteilungskriterien

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

7. Beurteilung und Bewertung

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

Zur nachvollziehbaren Beurteilung und qualitativen Bewertung der Erfüllung der einzelnen Zuschlagskriterien ist ein Punktesystem anzuwenden. Dazu werden die vorliegenden Angebote untereinander verglichen und es wird die Erfüllung der einzelnen Zuschlagskriterien beurteilt, verbal dokumentiert und mit Punkten bewertet. Die erzielten Punkte sind mit der Gewichtung des jeweiligen Zuschlagskriteriums zu multiplizieren.

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