

Merkblatt: Transparente Suchverfahren

Vergabeverfahren für freiberufliche Leistungen unterhalb der EU-Schwellenwerte

Hinweise für Auftraggeber und Auftragnehmer zur Vergabe von freiberuflichen Leistungen

Heft 5 der Schriftenreihe der GHV
Stand: 01.06.2010

Dipl.-Ing. Peter Kalte

Inhaltsverzeichnis**Seite**

1.	Allgemeines.....	2
2.	Verfahrensbeginn.....	4
3.	Verfahrensdurchführung	5
4.	Verfahrensabschluss	13

GHV

Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e.V.
Viktoriastraße 28
68165 Mannheim

Tel. 0621 - 860 861 0
Fax 0621 - 860 861 20

kontakt@ghv-guetestelle.de
www.ghv-guetestelle.de

Vorbemerkung des Verfassers

Die GHV Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e.V. ist mit der Bearbeitung des Textes ihrer satzungsgemäßen Aufgabe nachgekommen, Auftraggeber und Auftragnehmer neutral und ausschließlich orientiert an den für die Vergabeverfahren und Leistungshonorierung einschlägigen Gesetzen und Verordnungen zu beraten. Sie will damit für den notwendigen Leistungswettbewerb unter den Freiberuflern ebenso wie für die Durchsetzung des Transparenz- und Gleichbehandlungsgebots auf Seiten der Auftraggeber sorgen.

1. Allgemeines

Ziel:

Die Vergabe freiberuflicher Leistungen bereitet Auftraggebern und am Auftrag interessierten Ingenieuren immer wieder Schwierigkeiten. Daher sollen die folgenden Hinweise die wesentlichen Aspekte eines Vergabeverfahrens bei Auftragswerten unterhalb der EU-Schwellenwerte von z. Zt. 193.000 € verdeutlichen. Der Auftraggeber soll das eigentliche Ziel des Verfahrens, nämlich demjenigen den Auftrag zu erteilen, der die bestmögliche Leistung erwarten lässt, mit vertretbarem Aufwand erreichen. Der Auftragnehmer soll sich auch unterhalb der Schwellenwerte einem transparenten Verfahren gegenübersehen. Auf das Merkblatt¹ der GHV zur Vergabe von Leistungen oberhalb der Schwellenwerte nach VOF wird verwiesen.

Grundsätze:

Bei der Vergabe von Leistungen unterhalb der Schwellenwerte gibt es z. Zt. keine gesetzlichen Regelungen, die öffentliche Auftraggeber einhalten müssen. Diese sind allerdings zu erwarten². Entsprechend kann dieses Merkblatt zur Vorbereitung auf diese Situation dienen. Bei Vergaben unterhalb der Schwelle gibt es keinen Primärrechtsschutz. Dennoch gilt es als anerkannt³, dass auch unterhalb der Schwelle folgende allgemeine Grundsätze des Vergaberechts zu beachten sind:

- Wettbewerb
- Transparenz
- Gleichbehandlung

Diese Grundsätze werden auch bei Vergaben unterhalb der Schwellenwerte zunehmend von Zivilgerichten überprüft⁴. Aufbauend auf diesen 3 Grundsätzen werden die nachfolgenden Empfehlungen erarbeitet.

Es bedeutet:

Wettbewerb:

Aus der Bundeshaushaltsordnung und den jeweiligen Landeshaushaltsordnungen ist zu entnehmen, dass grundsätzlich ein Wettbewerb stattfinden soll. Als Wettbewerb soll, aufgrund des Ausnahmecharakters von freiberuflichen Leistungen der **Leistungswettbewerb** zum Tragen kommen. Es soll also **kein** reiner Preiswettbewerb stattfinden. Das ist nur dadurch zu erreichen, dass neben quantitativen Kriterien (Preis) auch qualitative Kriterien (Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit, Erfahrung) heran gezogen werden.

¹ Heft 2 – Merkblatt: Transparente VOF-Verfahren, GHV-Schriftenreihe unter www.ghv-guetestelle.de

² Siehe Koalitionsvereinbarung zwischen CDU/CSU und FDP zur 17. Legislaturperiode Seite 17 – Vergaberecht, wo ausgeführt ist: „Zur Reform des Vergaberechts wird ein wirksamer Rechtsschutz bei Unterschwellenvergaben gehören.“

³ So auch das Urteil des EuGH vom 20.05.2010 Rs. T-258/06 auf die Klage der BRD gegen Mitteilung der Europäischen Kommission zu Unterschwellenvergaben

⁴ so LG Potsdam, Beschluss vom 20.11.2009, 4 O 371/09

Die VOL nennt die „freihändige“ Vergabe als Grundsatz⁵ für die Vergabe freiberuflicher Leistungen. Die „freihändige“ Vergabe ist das Verhandlungsverfahren unterhalb der Schwellenwerte, bei dem mit einem oder mehreren Bewerbern über den Auftrag verhandelt wird. Die Aufträge sind zu streuen, was bedeutet, dass nicht immer mit dem oder den gleichen Bewerbern Gespräche zu führen sind.

Ob mit einem oder mehreren Bewerbern verhandelt wird, ist grundsätzlich eine freie Entscheidung der Vergabestelle. In einzelnen Bundesländern sind hier erneut Schwellenwerte definiert⁶. Unterhalb der aufgeführten Schwellen, können „Direktaufträge“ erteilt werden, d. h. es wird nur mit einem Bieter ein Auftragsgespräch geführt. Oberhalb der Schwelle (bis zum Erreichen des EU-Schwellenwertes) gibt es so genannte Suchverfahren. Das sind freihändige Vergaben, bei denen mit mehreren Bietern Auftragsverhandlungen geführt werden.

Die Verfasser halten Schwellenwerte für wenig tauglich, um die Entscheidung zu treffen, ob eine Direktvergabe oder Verhandlungen mit mehreren Bietern erfolgen sollen. Vielmehr sollte geprüft werden, ob es sich um „Routineplanungen“ handelt⁷. Routineplanungen sind solche, die von der Vergabestelle regelmäßig vergeben werden, wie z. B. Gebäudeplanungsleistungen und Tragwerksplanungsleistungen üblicher Gebäude (z. B. bis Honorarzone III HOAI), üblicher Ingenieurbauwerks- oder Verkehrsplanungsleistungen (z. B. bis Honorarzone III HOAI), oder üblicher Planungen der Technischen Ausrüstung (z. B. bis Honorarzone II HOAI).

Bei solchen „Routineplanungen“ sollte nur mit einem Bieter eine Verhandlung geführt werden. Die Bieter, die zu solchen Verhandlungen aufgefordert werden, sind zu wechseln. Diese Vergaben sollen nachfolgend nicht weiter betrachtet werden.

Bei Planungsaufgaben, die keine Routineplanungen darstellen, sind mit mehreren Bietern Verhandlungen zu führen. Ein solches Verfahren wird in Anlehnung an die übliche Bezeichnung nachfolgend dann auch als Suchverfahren bezeichnet.

Bei einem Suchverfahren erfolgt ein **Leistungswettbewerb** unter fachkundigen, leistungsfähigen und zuverlässigen Bewerbern, wobei der Preis eine untergeordnete Bedeutung haben muss, aber auch nicht gänzlich außer Acht bleiben darf. Bei Leistungen, deren Vergütungen in der HOAI verordnet sind, ist der Preis auch im Suchverfahren nur im dort vorgeschriebenen Rahmen zu berücksichtigen, denn die HOAI ist gesetzlich verordnetes Preisrecht. Honorare für in der HOAI erfasste Leistungen können außerhalb des Rahmens der HOAI grundsätzlich nicht wirksam vereinbart werden⁸.

⁵ VOL/A Anhang III. Erläuterungen zu den einzelnen Abschnitten: § 1. zweiter Spiegelstrich

⁶ Z. B. in Baden-Württemberg in den Richtlinien für die Vergabe von freiberuflichen Leistungen unter www.rift-online.de ein Wert von 50.000 €; in Hessen im gemeinsamen Runderlass vom 01.11.2007 zur VOL/A ein Wert von 20.000 €, in Schleswig-Holstein in der VV zu § 55 LHO vom 26.11.2008 ein Wert von 5.000 €

⁷ So auch in Schleswig-Holstein in der VV zu § 55 LHO vom 26.11.2008

⁸ ergänzende Erläuterungen zur Wirksamkeit von Honoraren, so auch zu Pauschalhonoraren siehe unter http://www.ghv-quetestelle.de/ghv/redmedia/dez.08_pauschalhonorare_sw.pdf

Transparenz:

Ein transparentes Verfahren ist ein Verfahren, welches verständlich und objektiv nachvollziehbar ist. Transparenz ist nur dann gegeben, wenn die Vergabestelle den Bewerbern um die Übernahme eines Auftrags zusammen mit der Aufforderung zur Abgabe von Angeboten mitteilt, welche Kriterien für ihre Vergabeentscheidung maßgebend sein werden. Außerdem ist das durchgeführte Vergabeverfahren in einem Vergabevermerk, der alle Phasen beschreibt, zu dokumentieren. Dieser Vermerk ermöglicht auch jederzeit die Überprüfbarkeit durch Dritte, z. B. von Fördermittelgebern oder Zivilgerichten.

Gleichbehandlung:

Der Grundsatz, dass alle Bewerber und Bieter gleich zu behandeln sind, ist durchgängig zu beachten.

Phasen:

Ein Suchverfahren wird, anders als beim VOF-Verfahren, grundsätzlich nicht mehr strikt in eine Auswahlphase und eine Verhandlungsphase getrennt. Beide Phasen werden zur Vereinfachung zu einer zusammengefasst. Dennoch orientiert sich die hier vorgeschlagene Vorgehensweise an den grundsätzlichen Regelungen bei Vergaben nach VOF oberhalb der Schwellenwerte, allerdings in deutlich vereinfachter Form.

Alle nachfolgenden Empfehlungen sind für den konkreten Fall zu prüfen und anzupassen.

2. Verfahrensbeginn

Bedarfsplanung, Aufgabenbeschreibung und Auftragswert:

Voraussetzung für den Beginn eines Vergabeverfahrens ist, dass der Auftraggeber seinen Bedarf möglichst gut eingegrenzt hat. Dies stellt er durch eine „Bedarfsplanung“ sicher. Dabei sollte er sich an der DIN 18205 „Bedarfsplanung im Bauwesen“ orientieren. Ohne Bedarfsplanung kann der Auftraggeber grundsätzlich kein Suchverfahren durchführen. Die „Abarbeitung“ der in der Norm aufgeführten Checkliste in einem Umfang, der dem jeweiligen Projekt entspricht, hat die Aufgabenbeschreibung zum Ergebnis. Eine solche Aufgabenbeschreibung sollte mindestens folgende Gliederungspunkte umfassen: Veranlassung, Randbedingungen (z. B. ergänzt durch ein Foto) und Zielsetzung.

Als Nächstes ermittelt der Auftraggeber den Auftragswert. Damit kommt er seiner Pflicht nach § 3 VgV⁹ nach. Dabei geht es zunächst darum, dass zu dokumentieren ist, dass der Auftragswert unterhalb der EU-Schwellenwerte liegt (z. Zt. 193.000 €, siehe § 2 VgV). Je näher der Auftragswert dem Schwellenwert kommt, umso genauer ist der Auftragswert zu ermitteln. Dann sollte der Auftraggeber eine eigene Vorstellung zur Höhe eines angemessenen Honorars entwickeln. Dafür berücksichtigt er die von ihm gewünschte Bearbeitungsintensität. Soweit die Leistungen in der HOAI verordnet sind, ist

⁹ Vergabeverordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 11. Februar 2003 (BGBl. I S. 169), zuletzt durch Artikel 1 der Verordnung vom 7. Juni 2010 (BGBl. I S. 724) geändert

der Auftragswert HOAI-konform zu ermitteln. Im anderen Fall ist der Stundenaufwand zu schätzen und mit angemessenen Stundensätzen zu multiplizieren¹⁰.

Vergabevermerk:

Der Vergabevermerk ist auch beim Suchverfahren anzuraten, dokumentiert dieser doch die transparente Vorgehensweise. Im Vergabevermerk werden die einzelnen Stufen des Verfahrens, die Maßnahmen, die Feststellungen sowie die Begründung der einzelnen Entscheidungen dokumentiert. Er sollte kurz und prägnant alle wichtigen Informationen enthalten. Entsprechend ist dieser mit Verfahrensbeginn zu starten und zeitnah fortzuschreiben. Die Gliederung sollte sich an § 12 Abs. 2 VOF 2009 anlehnen und mindestens beinhalten:

- Name und Anschrift des Auftraggebers
- Aufgabenbeschreibung
- Wert des Auftrags
- Namen der berücksichtigten Bewerber und Gründe für ihre Auswahl (Streuung beachten!)
- Darstellung der Verfahrensdurchführung
- Name des erfolgreichen Bewerbers und die Gründe für die Auftragserteilung
- Gründe, aus denen auf die Auftragsvergabe verzichtet wurde

Nachfolgend ein Beispiel für die Verfahrensdurchführung:

3. Verfahrensdurchführung

Auftragskriterien:

Der Auftraggeber kann – beim Suchverfahren anders als beim formalisierten Vergabeverfahren - auf eine Bekanntmachung der Vergabeabsicht und eine formelle erste Auswahlphase verzichten. Er wird mehrere Bewerber ansprechen, deren grundsätzliche Eignung ihm bekannt ist. Sollten ihm keine solchen Bewerber bekannt sein, kann er eine Bekanntmachung in der einschlägigen Fachpresse und eine Auswahlphase vorschalten. Hierzu wird auf die zugehörigen Empfehlungen aus dem Heft 2 der GHV „Transparente VOF-Verfahren“, verwiesen, die in angepasster Weise verwendet werden können.

Als Auftragskriterien sollte die Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Fachkunde bewertet werden. Dazu ist es üblich, z. B. Umsatzzahlen und Referenzen zu fordern und zu bewerten. Die vorgeschlagene Bewertung erfolgt mittels Punktsystemen ähnlich einer Nutzwertanalyse. Dafür werden die Kriterien mit einer Bewertung von 1 bis 5 versehen und gewichtet. Die Punkte ergeben sich durch Multiplikation von Wichtung und Bewertung.

Auftraggebern ist unbedingt zu empfehlen, Unterlagen nur in dem Umfang zu fordern, wie es durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt ist. Dies reduziert den Aufwand beim Planer für die Zusammenstellung der Unterlagen und beim Auftraggeber für die Auswertung.

¹⁰ Stundensätze für Vorkalkulationen finden sich z. B. unter http://www.ghv-guetestelle.de/ghv/redmedia/heft_4_der_schriftenreihe_der_.pdf

Zur Absicherung der Leistungsfähigkeit des Bewerbers sollte der Auftraggeber in allen Fällen eine Eigenerklärung über eine bestehende Haftpflichtversicherung in der gewünschten Höhe verlangen.

Fehlt in der Bewerbung eine gewünschte Erklärung, kann der Auftraggeber diese nachfordern. Um dem Gleichbehandlungsgebot zu genügen, muss er dann fehlende Unterlagen bei allen Bewerbern nachfordern. Die Bewerber, die auch trotz Nachfrage keine Erklärung abgeben, sollten für den Auftraggeber nicht mehr interessant sein und ausgeschlossen werden.

Der Auftraggeber fordert die von ihm gewünschten Unterlagen schriftlich an. Dies könnte in einer Form erfolgen, wie dies nachfolgend aufgestellte Tabelle exemplarisch für eine energetische Gebäudemodernisierung, bestehend aus Erneuerung der Wärmedämmung, der Fenster und der Technischen Ausrüstung darstellt. Die Inhalte sind für den konkreten Fall jeweils anzupassen.

Die Übersendung der nachfolgenden Bewertungsmatrix und der Hinweise, wie die einzelnen Kriterien gewertet werden, erzeugt die erforderliche Transparenz des Leistungswettbewerbs.

Kapitel	Bewerbungsinhalt/Auftragskriterien	Wertungsgewicht
A	Finanzielle/wirtschaftliche Leistungsfähigkeit	
1.	Liegt Eigenerklärung über eine Berufshaftpflichtversicherung in Höhe von XX € je für Personen und Sachschäden vor?	ja/nein
2.	Eigenerklärung der Umsätze, die mit der zu vergebenden Dienstleistung vergleichbar sind, in den letzten 5 Jahren	5
	Zwischensumme zu A:	5
B	Fachliche Leistungsfähigkeit	
1.	Referenzen des Bewerbers für vergleichbare Leistungen in den letzten fünf Jahren:	
1.1	- im Bereich der energetischen Gebäudemodernisierung mit Erneuerung der Wärmedämmung, Fenster und Technischen Ausrüstung	10
1.2	- Ergebnis der Nachfrage bei angegebenen Referenzen	20
	Zwischensumme zu B:	30
C	Personelle Besetzung	
1.	Fachlicher Lebenslauf des Projektleiters/der Projektleiterin mit vergleichbaren Referenzprojekten aus dem Bereich der energetischen Gebäudemodernisierung	10
	Zwischensumme zu C:	10
D.	Präsentation eines vergleichbaren Projekts	
1.	Beurteilung von fachlicher Kompetenz des/der Projektleiters/in anhand einer bei der Vergabeverhandlung vorgestellten persönlichen Projektreferenz bei der energetischen Gebäudemodernisierung für ein vergleichbares Projekt, Erläuterung der Ausgangssituation, der technischen Lösung, des Projekterfolges und der Projektabwicklung einschließlich Aussagen zu den Investitions- und Folgekosten	30
2.	Qualität der vorgelegten Unterlagen	5
	Zwischensumme zu D:	35
E	Honorar	20
Gesamtwertungsgewicht Summe (A bis E)		100

Zu den Wertungskriterien:

Die unter A.1. erwartete Eigenerklärung der Bewerber wird daraufhin geprüft, ob die geforderten Deckungssummen angegeben sind. Die Wertungsgewichte der Kriterien A.2 bis D werden mit den Bewertungszahlen 1 (schlecht) bis 5 (sehr gut) bewertet und multipliziert, wobei eine Stückelung in halben Punkten möglich ist. Die Bewertung des Kriteriums E Honorar erfolgt nach einer Berechnung, die nachfolgend noch genauer vorgestellt wird. Die so berechneten Punktprodukte (Wertungsgewicht x Bewertungszahl) je Kriterium werden anschließend addiert und die Summen der Produkte bestimmen am Ende die Reihenfolge der Bewerber. Derjenige mit der höchsten Punktzahl erhält den Auftrag.

Bietergespräche:

Der Auftraggeber führt mit allen von ihm ausgesuchten Bewerbern Gespräche. Nur mit Gesprächen kann er eine aktuelle Bewertung des Bewerbers durchführen. Es kann grundsätzlich kein „bekannt und bewährt“ geben, schließlich kann sich bei jedem Bewerber die Leistungsfähigkeit jederzeit verändern. Z. B. können besonders qualifizierte Mitarbeiter hinzukommen oder diese verlassen das Unternehmen, der Bewerber könnte Qualifizierungsmaßnahmen ergriffen oder seine Erfahrungen erweitert haben. Durch die Übersendung der Vergabekriterienmatrix an den Bewerber sind ergänzende Hinweise auf das Gespräch verzichtbar. Der Bewerber ist über das was ihn erwartet informiert. Das dient der Transparenz.

Hinweise, wie die Kriterien gewertet werden:

zu A.1. Haftpflichtversicherung:

Hier akzeptiert der Auftraggeber eine Eigenerklärung über die von ihm in angemessener Höhe zum Auftragsumfang vorgegebene Haftpflichtversicherungssumme¹¹.

Zu A.2. Umsatzzahlen

Der angegebene Umsatz der letzten 5 Jahre wird gemittelt (U_m) und auf den zu erwartenden Auftragswert (A) bezogen.

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
$U_m / < 0,5 A$	1
$U_m < 1,0 A$	2
$U_m < 1,5 A$	3
$U_m < 2,0 A$	4
$U_m > 2,0 A$	5

¹¹ Hinweise zu angemessenen Haftpflichtversicherungssummen finden sich z. B. unter: http://www.vbv.baden-wuerttemberg.de/servlet/PB/show/1299799/RifT_Land_2009_08_Grundwerk.pdf Kapitel II Nr. 13

zu B.1.1. Referenzen:

Der Auftraggeber bewertet die Anzahl der Referenzen des Bewerbers, die mit dem vorliegenden Projekt vergleichbar sind. Dabei orientiert sich die Vergleichbarkeit an den Anforderungen aus der Aufgabenbeschreibung.

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
Anzahl vergleichbarer Referenzen < 2	1
Anzahl vergleichbarer Referenzen 2 bis 3	2
Anzahl vergleichbarer Referenzen 4 bis 5	3
Anzahl vergleichbarer Referenzen 6 bis 7	4
Anzahl vergleichbarer Referenzen > 7	5

zu B.1.2. Überprüfung der Referenzen des Bewerbers:

Die beste Aussage über die Referenzen erhält der Auftraggeber, in dem er die Zufriedenheit bei den angegebenen Auftraggebern hinterfragt. Dafür hat der Bewerber die Ansprechpartner seiner Referenzen anzugeben. Die mündliche Aussage sagt auch viel mehr aus als formelhafte Bescheinigungen. Der Auftraggeber bittet den Auftraggeber der Referenz um seine Bewertung der Erfahrungen mit dem Bewerber in Form der üblichen Schulnoten, von 1 für eine sehr gute Leistung bis 6 für eine ungenügende Leistung.

Die Abfrage erfolgt mit folgendem Formular, mit z. B. drei Referenzen:

Nr.	Auftraggeber	Person	Telefon:	Schulnote
1.				
2.				
3.				
Notenschnitt: (Addition aller Noten / 3)				

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
Notenschnitt $\geq 3,5$	1
Notenschnitt $\geq 3,0 < 3,5$	2
Notenschnitt $\geq 2,5 < 3,0$	3
Notenschnitt $\geq 2,0 < 2,5$	4
Notenschnitt $< 2,0$	5

Die Gespräche sollten in einen kurzen Gesprächsvermerk dokumentiert werden.

zu C.1. Referenzen des Projektleiters:

Der Auftraggeber bewertet die Anzahl der Referenzen des Projektleiters, die mit dem vorliegenden Projekt vergleichbar sind. Auch hier orientiert sich die Vergleichbarkeit an den Anforderungen aus der Aufgabenbeschreibung.

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 1	1
Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 2	2
Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 3	3
Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 4	4
Anzahl vergleichbarer Referenzen 5 und mehr	5

zu D.1. Präsentation eines vergleichbaren Projekts:

Die Erfahrung zeigt, dass der Projekterfolg in der Regel unmittelbar mit der Qualität des Projektleiters verbunden ist. Dessen Präsentation soll dem Auftraggeber zeigen, wie der Projektleiter bei einem vergleichbaren Projekt vorgegangen ist. Dabei wird bewertet, in wie weit und wie kompetent dieser auf die Aspekte eingeht, die für das Projekt aus Auftraggebersicht entscheidend sind. Im vorliegenden Fall handelt es sich beispielsweise um die Erneuerung der Gebäudedämmung, der Fenster und der Technische Anlagen. Darzustellen sind die Vorgehensweise im Projekt, d. h. es sollte auf die Ausgangssituation, die technische Lösung, den angestrebten und erreichten Projekterfolg, die Projektabwicklung, die Investitions- und Folgekosten eingegangen werden.

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
kein vergleichbares Projekt, im Allgemeinen steckengebliebene Projektdarstellung	1
vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass nur eine Vertiefung weniger Aspekte erfolgte	2
vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass eine Vertiefung einiger Aspekte erfolgte	3
gut vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass eine Vertiefung der meisten Aspekte weitgehend erfolgte	4
sehr gut vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass eine Vertiefung aller Aspekte umfassend erfolgte	5

zu E.2. Qualität der vorgelegten Unterlagen:

Der Auftraggeber bewertet die zur Bewerbung und zum Bietergespräch vorgelegten Unterlagen, unter Qualitätsaspekten. Darunter sind Unterlagen zu verstehen, die sich auf die Aspekte der Projektaufgabe beziehen, die anhand der vorgegebenen Struktur gegliedert sind, die nicht zu umfangreich sind und die ein leichtes Auffinden aller Angaben sicherstellen. Die Qualität der vom Bewerber vorgelegten Unterlagen lässt erwarten, dass auch die im Auftragsfall zu erbringenden Ausarbeitungen in gleicher Qualität sind.

Die Wertung der Unterlagen erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
unspezifisch, ungegliedert, unübersichtlich	1
wenig übereinstimmend mit der Projektaufgabe, wenig übersichtlich, wenig gegliedert	2
weitgehend übereinstimmend mit der Projektaufgabe, weitgehend übersichtliche und gegliederte Darstellung	3
gute Übereinstimmung mit der Projektaufgabe, übersichtliche und transparent gegliederte Erläuterungen	4
sehr gute Übereinstimmung der Projektaufgabe, sehr übersichtlich, eindeutig und klar gegliedert	5

zu E. Preis:

Der Preis muss auch bei einem Suchverfahren ein Wertungskriterium bleiben. Es wird grundsätzlich eine Wichtung von 20 % empfohlen.

Leistungen, deren Honorare in der HOAI verordnet sind, sind nur im Rahmen der HOAI zulässig und auch nur im Rahmen der HOAI zu bewerten. Für die Angebotsanfrage von in der HOAI verordneten Leistungen muss der Auftraggeber alle Parameter vorgeben, die nach HOAI nicht verhandelbar sind¹². Das sind mindestens die anrechenbaren Kosten, die Honorarzone, das gewünschte Leistungsbild mit Leistungsbewertung und ob ein Umbau/Modernisierung vorliegt und ob vorhandene Bausubstanz mit zu verarbeiten ist. Ein Offen lassen eines oder mehrerer Aspekte kann sonst als Aufforderung zu unlauterem Wettbewerb verstanden werden¹³.

Bei Leistungen, deren Honorare nicht verordnet sind, ist mit einer großen Streuung zu rechnen. Bei solchen Leistungen ist zunächst eine Plausibilitätsprüfung der eingereichten Honorare notwendig. Dabei wird der Auftraggeber zweckmäßigerweise die angebotenen Honorare mit seinem von ihm selbst vorab geschätzten Auftragswert (siehe Kapitel 2) vergleichen. Liegen erhebliche Abweichungen vor, besteht Bedarf an einer intensiven Verhandlung mit allen Bietern über die Aufgabenbeschreibung. Diese Verhandlungen können dann auch den Preis beeinflussen, d. h. die Bewerber können ein überarbeitetes Angebot vorlegen. Verhandlungen nur über den Preis sind unzulässig.

¹² so LG Potsdam, Beschluss vom 20.11.2009, 4 O 371/09, VK Nordbayern, Beschluss vom 01.02.2008 - 21.VK-3194-53/07

¹³ Für weiter Informationen hierzu, siehe: <http://www.ghv-guetestelle.de/ghv/redmedia/juli-august06.pdf> ab S. 56

Unabhängig davon, ob die Leistungen in der HOAI verordnet sind oder nicht, ist bei geistig-schöpferischen Leistungen nicht zu empfehlen, den niedrigsten Preis als besten Preis zu werten. Es ist vielmehr darauf zu achten, dass ein auskömmliches Honorar entsteht, damit der Auftraggeber eine optimierte Planung und keine nach Aufwand minimierte erhält.

Der optimale Wert könnte dabei der Wert sein, den der Auftraggeber erwartet (Wert des Auftrags aus Kapitel 2). Das würde aber voraussetzen, dass der Auftraggeber den optimalen Wert kalkulieren kann. Davon ist grundsätzlich nicht auszugehen. Vielmehr bieten gerade die Angebote mehrerer Bieter, gemeinsam mit der Auftragswertermittlung des Auftraggebers die Möglichkeit, den optimalen Wert zu bestimmen.

Das „optimale“ Honorar wird wie folgt ermittelt:

$$H_{Opt} = \frac{H_{AG} + H_m}{2}$$

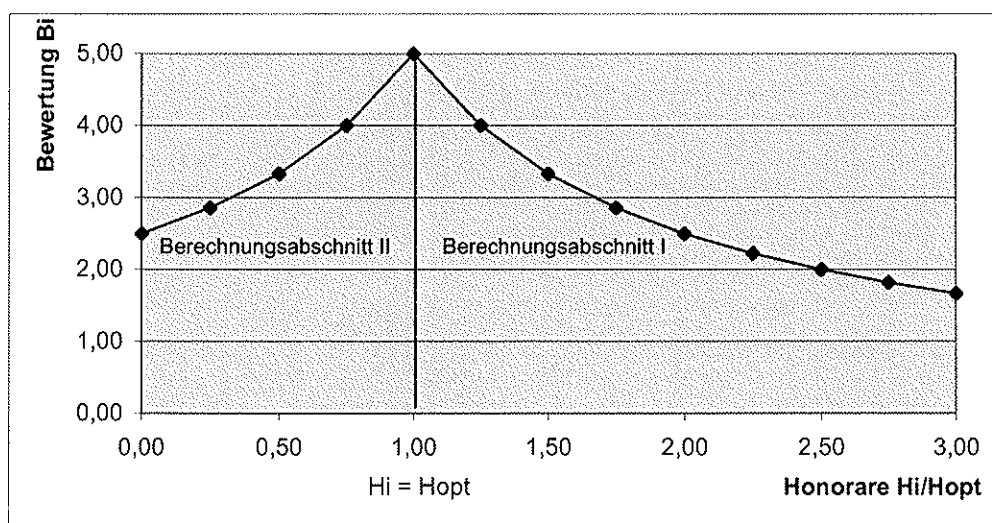
mit H_{Opt} = optimales Honorar

H_{AG} = Honorarermittlung des Auftraggebers

H_m = Mittelwert der Honorarangebote

Das optimale Honorar erhält die maximale Bewertung von 5. Je näher ein Angebot am optimalen Wert liegt, umso höher ist die Punktzahl. Darüber oder darunter liegende Angebote erhalten eine angemessene Abwertung. Setzt sich der Bewerber mit dieser Formel auseinander, erkennt er, dass er sich bei der Kalkulation seines Preises intensiv damit auseinanderzusetzen hat, was der Auftraggeber von ihm für eine Bearbeitungsintensität erwartet.

Diese Wertung stellt sich grafisch wie folgt dar:



Im Berechnungsabschnitt I lautet die Formel zur Berechnung der Bewertungszahl (diese Berechnung wird auch von der KFW¹⁴ benutzt):

$$B_i = \frac{H_{opt}}{H_i} * 5$$

Im Berechnungsabschnitt II lautet die Formel zur Berechnung der Bewertungszahl:

$$B_i = - \frac{H_{opt} * 5}{H_i - 2H_{opt}}$$

Vergabe:

Der bestgeeignet erscheinende Bieter ist derjenige, der bei diesem Bewertungsverfahren insgesamt die höchste Punktzahl erreicht.

¹⁴ kfw Entwicklungsbank, Richtlinien für die Beauftragung von Consultants in der finanziellen Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern, November 2006.

4. Verfahrensabschluss

Nachdem der Bieter ermittelt ist, der die bestmögliche Leistung erwarten lässt, ist mit diesem der Vertrag zu schließen.

Der Vergabevermerk kann mit allen Informationen abgeschlossen werden, wodurch das Vergabeverfahren insgesamt abgeschlossen ist.

Mannheim den 01.06.2010



Dipl.-Ing. Peter Kalte
Öffentlich bestellter und vereidigter Honorarsachverständiger
Ehrenamtlicher Beisitzer der Vergabekammern Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz

GHV

Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e.V.
Viktoriastraße 28
68165 Mannheim

Tel. 0621 - 860 861 0
Fax 0621 - 860 861 20

kontakt@ghv-guetestelle.de
www.ghv-guetestelle.de

(Anmerkung: Bei Interesse können vorbereitete Excel®-Listen für die verschiedenen Auswertungen zur Verfügung gestellt werden.)