



Leitfaden für die Vergabe von Ingenieurleistungen

Empfehlungen der Kammer der Architekten
und Ingenieurkonsulenten für Tirol und Vorarlberg
für die Vergabe nach dem Bestangebotsprinzip

Ein Service des Vergabekonsulenten
vergabekonsulent@kammerwest.at

Stand Juli 2018



zt:

1. Ausgangssituation

Die BVergG-Novellen 2015 und 2018 stehen für die verpflichtende Anwendung des Bestangebotsprinzips (Bewertung nach Preis und Qualität). Der Gesetzgeber verfolgt mit diesen Novellen das Ziel, einer „fairen Vergabe“.

Folgende Fallgruppen werden dort für die Anwendung des Bestangebotsprinzips genannt: Der Zuschlag ist jedenfalls dem technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebot unter anderem zu erteilen bei

Z1 – geistigen Dienstleistungen

Das sind Dienstleistungen, die nicht zwingend zum gleichen Ergebnis führen, weil ihr wesentlicher Inhalt in der Lösung einer Aufgabenstellung durch Erbringung geistiger Arbeit besteht. Eine konstruktive Leistungsbeschreibung ist in der Regel nicht möglich (§2 Z18 BVergG).

Z2 – ausdrücklicher Zulassung von Alternativangeboten

Z3 – Beschreibung der Leistung erfolgt im Wesentlichen funktional

Z4 – Ausschreibung erfolgt im Verhandlungsverfahren, da die geforderten Leistungen aufgrund von Risiken in Zusammenhang mit der Ausführung vorab keine globale Preisgestaltung zulassen

Die Anwendung des Bestangebotsprinzips bei den vorangestellten Fallgruppen gelten jedenfalls für Dienstleistungen sowohl im Ober- wie auch Unterschwellenbereich.

Für die Ermittlung marktkonformer und angemessener Honorare stellt das LM.VM – als anerkannte Berechnungsgrundlage zur Ermittlung der jeweiligen Honorarhöhe von Ingenieurleistungen – einen klaren Vorteil gegenüber der Kostenberechnung von Liefer- oder Bauleistungen im Sinne einer normativen Objektivierungsmöglichkeit dar.

Marktkonforme Honorare können durch Ausschreibung mit dem VM (=Vergütungsmodell) objektiv berechnet werden. Neben den erwarteten Herstellkosten werden die speziellen Rahmenbedingungen aller Einzelvorhaben dort abgebildet.

2. Empfehlungen zur strukturierten Ausschreibung von geistigen Dienstleistungen nach dem Bestangebotsprinzip

2.1 Verfahrenswahl

Eine Direktvergabe von geistigen Dienstleistungen sollte – sofern der Schwellenwert von € 100.000,00 nicht überschritten wird – dann in Betracht gezogen werden, wenn mit dem entsprechenden Anbieter bereits positive Erfahrungen in Zusammenhang mit vergleichbaren Leistungen vorliegen und eine aus Sicht beider Vertragspartner marktkonforme und angemessene Honorierung vereinbart werden kann.

Die direkte Beauftragung macht es zudem möglich, bekannte und ortskundige Planer mit den anstehenden Aufgaben zu betrauen. Bei Erweiterungen oder Umbauten/Instandsetzungen bereits bestehender Anlagen bzw. Bauwerke besteht damit die Möglichkeit, auf den ursprünglichen Planer zurückzugreifen oder einem Planer die Projektierung zu übertragen, der vom Auftraggeber bereits bei anderen Projekten in der Vergangenheit betraut wurde und der sich dabei das notwendige Vertrauen des Auftraggebers bereits erworben hat. Für das Bauen im Bestand beispielsweise ist eine umfassende Ortskenntnis von essentieller Bedeutung und führt durch die Beauftragung ortskundiger, mit den beim Auftraggeber vorherrschenden Rahmenbedingungen vertrauten Planern in aller Regel zu wirtschaftlich besseren Ergebnissen. Bei der planerischen Umsetzung mehrerer Baulose bzw. –abschnitte besteht bei der Direktvergabe die Möglichkeit, die gesamte Planungsleistung aus einer Hand sicherzustellen.

Die Direktvergabe bietet letztlich auch den Vorteil, dass der zeitliche und organisatorische Aufwand im Zuge der Vergabe von geistigen Dienstleistungen deutlich geringer ausfällt als bei den sonst wählbaren Vergabeverfahren und damit die notwendige Planungsleistung im Allgemeinen rascher verfügbar ist. Sofern seitens des Auftraggebers mehrere Angebote gewünscht oder notwendig sind, der voraussichtliche Auftragswert über dem Schwellenwert liegt und eine Direktvergabe daher nicht sinnvoll oder möglich ist, wird auf das Verhandlungsverfahren ohne bzw. mit vorheriger Bekanntmachung nach dem Bestangebotsprinzip verwiesen. Durch dieses Vergabeverfahren kann eine möglichst faire Vergabe mit einer effizienten und qualitativ hochwertigen Bearbeitung der geforderten Planungsleistungen bei marktkonformen Preisen sichergestellt werden. Das Bestangebotsprinzip reiht und

gewichtet mehrere Zuschlagskriterien. Den Zuschlag erhält jener Bieter, welcher für sein Angebot die meisten Bewertungspunkte bekommt. Die Nichterfüllung eines Kriteriums führt nicht zum Ausschluss, sondern führt zu einer geringeren bzw. limitierten Punkteanzahl. Die Kriterien sowie deren Reihung und Gewichtung sind im Sinne einer fairen Vergabe mit der Ausschreibung bekanntzugeben. Wenn Qualitäts- und Preisangebote gleichzeitig vorgelegt werden, sollte dies nach dem „Zwei-Kuvert-System“ erfolgen, um eine unbeeinflusste Bewertung von Qualität und Preis sicherzustellen.

Im Gegensatz zu einem offenen oder nicht offenen Verfahren sprechen nachstehende Möglichkeiten für die Wahl des Verhandlungsverfahrens:

- Sicherstellung des notwendigen Leistungsumfanges (= Plan-Soll) durch das individuell vereinbarte Leistungsbild
 - Möglichkeit der Berücksichtigung individueller Wünsche, Rahmenbedingungen und Schwerpunkte des Auftraggebers
 - Einbindung des Verhandlungsergebnisses mit den technischen und organisatorischen Lösungsansätzen des Auftragnehmers in den Werkvertrag
-

2.2 Schwellenwerte gültig ab 01.01.2018:

Bezüglich der Notwendigkeit einer vorherigen Bekanntmachung des Verhandlungsverfahrens gelten auf Basis der Schwellenwerte-Verordnung 2018 folgende Grenzwerte:

Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung ist möglich bei:

- Auftragswert öffentliche Auftraggeber: bis € 100.000,00 Netto
 - Auftragswert Sektorauftraggeber: bis € 443.000,00 Netto
-

Über diesen Grenzwerten ist ein Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung zwingend notwendig.

3. Beauftragung einer Verfahrensbegleitung

Die Beauftragung eines Experten zur Verfahrensbegleitung bedeutet für den Auftraggeber eine Sicherstellung der Rechtskonformität des Vergabeprozesses sowie eine qualitativ hochwertige, an die projektspezifischen Gegebenheiten angepasste Ausschreibung der geistigen Dienstleistung. Dadurch kann das Risiko einer Anfechtung des Vergabeverfahrens deutlich reduziert und damit kostenintensive Terminverzögerung in der Planungsphase vermieden werden. Weiters wird durch professionelle fachspezifische Beratung des Auftraggebers sichergestellt, dass alle für das Projekt erforderlichen Planungsleistungen in der Ausschreibung berücksichtigt sind und damit in die Vergabeentscheidung einfließen und dass diese Leistungen zu angemessenen Honoraren vergeben werden.

Leistungsumfang des Experten gemäß LM.VM 2014 [VB]

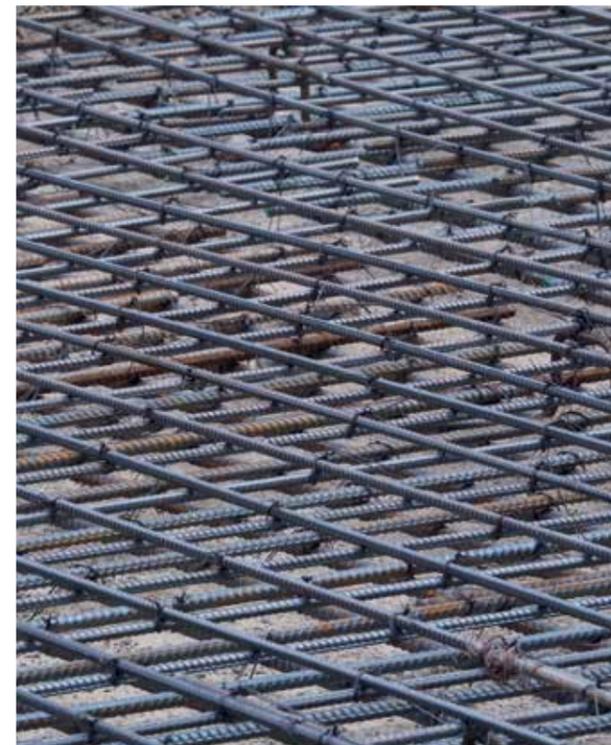
- Vorab Festlegung der für das Bauvorhaben notwendigen Planungsleistungen gemäß LM.VM 2014
 - Berechnung des marktüblichen und angemessenen Durchschnittspreises in der Regel gemäß LM.VM 2014 als Bewertungsbasis für den Angebotspreis
 - Technisch-inhaltliche Beratung zum geplanten Bauvorhaben aus Expertensicht
 - Festlegung zutreffender Eignungs- und Auswahlkriterien zur Bieterauswahl für den Fall eines Vergabeverfahrens mit vorheriger Bekanntmachung (2-stufiges Verfahren)
 - Vorschlag zur Festlegung zutreffender Vergabekriterien
 - Vorschlag über Gewichtung Preis/Qualität
 - Vorschlag über Zusammensetzung der Vergabekommission
 - Mitwirkung bei der Organisation der Bieterhearings
 - Fragenkatalog Hearing (als Vorschlag)
 - Administration im Vergabeverfahren (Dokumentation)
-

Vergütung der Verfahrensbegeleitung

Es wird empfohlen, die Leistungen des Verfahrensbegleiters nach Zeitaufwand gemäß LM.VM 2014 [AR] zu vergüten.

Auf Anfrage des Auftraggebers unterbreitet die Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten zwei bis drei Vorschläge in Bezug auf erfahrene, facheinschlägige Ziviltechniker, welche als Experten für die Verfahrensbegeleitung herangezogen werden können. Der Auftraggeber kann einen von den Genannten auswählen.

Die Beauftragung eines Verfahrensbegleiters bedeutet für den Auftraggeber auch eine Reduktion des Ausschreibungsrisikos: Der für die jeweilige Planungsaufgabe vorgesehene Leistungsumfang wird durch den Experten nochmals geprüft und im Sinne einer zweiten Meinung verifiziert, das unter Umständen noch vorhandene Spekulationspotenzial auf Bieterseite wird damit nochmals eingegrenzt.



4. Bewertung von Qualität und Preis

Es wird eine Gewichtung von Preis zu Qualität im Verhältnis 50:50 vorgeschlagen. In Summe ist dabei die Vergabe von jeweils bis zu 100 Punkten möglich.

4.1 Festlegung der Qualitätskriterien (bis zu 100 Punkte)

Die Bewertung der Angebotsqualität und des Bieters erfolgt anhand von fachspezifischen Kriterien. Die Bieter werden aufgefordert, zusätzlich zum, in einem separaten Kuvert beigelegten Preisangebot eine Beschreibung der geplanten Bearbeitung im Hinblick auf die Erfüllung der Vergabekriterien wie zum Beispiel Abwicklungskonzept, Planungsqualität, Kontrollen, Schlüsselpersonal in frei formulierter Form beizulegen. Art und Umfang der Beschreibung ist vom Verfahrensbegleiter festzulegen. Beteiligte Schlüsselpersonen/Fachplaner/Experten/Subunternehmer sind dabei verbindlich anzuführen.

Im Hearing werden die schriftlichen Ausführungen des Bieters hinterfragt und gegebenenfalls auftretende Fragen sind durch diesen zu beantworten. Vorbereitete Fragen unterstützt die Vergabekommission in der abschließenden Bewertung des Angebotes. Die Beurteilung durch die Vergabekommission ist unmittelbar im Anschluss an das Hearing aller Bieter durchzuführen und zu dokumentieren.

Bei der Auswahl von vier fachspezifischen Kriterien sind in Summe 100 Punkte erreichbar. Dabei sollte entsprechend den vorliegenden Rahmenbedingungen eine Gewichtung vorgenommen werden (z. B. zwei Kriterien mit je 30 Punkten, zwei weitere Kriterien mit je 20 Punkten).

Die Bewertung der Qualitätskriterien erfolgt durch die Vergabekommission. Jedes Mitglied gibt einen Punktevorschlag ab. Das anonymisierte arithmetische Mittel aller Einzelschlüsse ist das konsolidierte Kommissionsergebnis. Die Vergabekommission hält sich beispielsweise an folgende Bewertungsvorgabe. Erst nach erfolgter qualitativer Bewertung der Bieter/Angebote und Vergabe der Bewertungspunkte sollen die Preisangebote geöffnet und mit der Bewertung des Preises fortgesetzt werden.

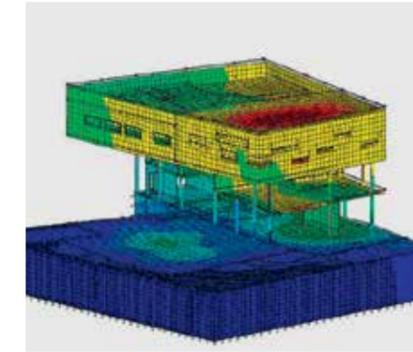
4.2 Beispielhafte Aufzählung empfohlener Zuschlagskriterien

Nachstehend eine beispielhafte Aufzählung von geeigneten Zuschlagskriterien (ohne Anspruch auf Vollständigkeit!):

- Fachliche Qualifikation Schlüsselpersonal Projektleiter, Konstrukteur, Techniker (Nachweis Referenzprojekte, Ausbildung, Fortbildung)
- Abfrage Kundenzufriedenheit als Referenz
- Planungsqualität
- Kontrollen in der Planungsphase
- Bürostruktur, Infrastruktur, IT- und Geräteausstattung, Datenmanagement
- Personalverfügbarkeit (Ressourcenplanung)
- Büroorganisation, Abläufe, Bürostandards
- Abwicklungskonzept
- Dokumentation Änderungsmanagement
- Subunternehmerverantwortung

Weitere Kriterien aus der Disziplin Tragwerksplanung:

- Statische Dokumentation
- Ausschreibungsgrundlage
- Ausführungsplanung
- Ausführungsüberwachung (Bewehrungsabnahme)



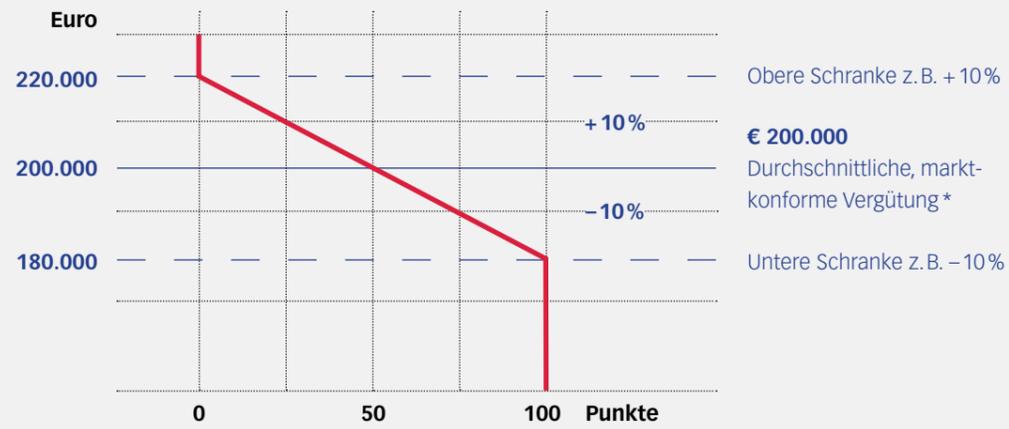
aus dem Bereich Örtliche Bauaufsicht:

- Durchgängige Dokumentation Ausführungsphase
- Besprechungskreise (Protokolle, To Do Listen, etc.)
- Kostenverantwortung (Kostenberichte, Auftragsdatenbank, etc.)
- Vorgesehene Anzahl der regulären Baustellenüberprüfungen, kurzfristige Verfügbarkeit auf der Baustelle bei unvorhersehbaren Ereignissen im Bauablauf (Interventionszeit)
- Rechnungsprüfung und -freigabe (Rechnungsprüfblätter, Kostenberichte, etc.)
- Kontrolle in der Ausführung
- Prüfpläne (Dokumentation Identitäts-, Konformitäts- und Ausführungsprüfungen)
- Mängelfeststellung und -behebung (Baudokumentation)
- Terminplanung und -nachführung (Ausführungsterminplan und Terminverfolgung)

aus dem Bereich Technische Ausrüstung:

- Planungsbeispiele inkl. Dokumentation Plannachführung
- Dokumentation Fachbauaufsicht
- Kostenverantwortung
- Rechnungsprüfung und -freigabe
- Prüfpläne
- Mängelfeststellung
- Terminplanung und -nachführung

Beispiel für die Berechnung der Bewertungpunkte im Preiskorridor



* Vom Verfahrensbeileiter in Abhängigkeit vom Leistungsumfang und Projektbewertung vorab berechnet gemäß LM.VM 2014

4.3 Bewertung des Preises nach dem „Korridorprinzip“ (bis zu 100 Punkte)

Der Verfahrensbeileiter legt die Vergütung gemäß LM.VM 2014 und den Honorarkorridor (Bandbreite) bei der Erstellung der Planungsausschreibung vorab fest. Das damit berechnete durchschnittliche und markt-konforme Honorar wird dem Auftraggeber vom Verfahrensbeileiter zur Kenntnis gebracht und entsprechend dokumentiert.

Die Bewertungspunkte werden folgendermaßen errechnet:

- Angebote, die preislich über der vorgegebenen Bandbreite (obere Schranke) liegen, erhalten 0 Punkte.
- Angebote, die preislich unter der vorgegebenen Bandbreite (untere Schranke) liegen, erhalten die Maximalanzahl von 100 Punkten
- Bei Angeboten, die preislich innerhalb der Schranken liegen, werden die Punkte nach einer Ausgleichsgeraden berechnet.

Berechnung der durchschnittlichen projektbezogenen Vergütung:

Vergütung = Standardhonorar* × Teilleistungsfaktor × Nachlass*****
 Bandbreite +/- 10%, ist variabel bzw. projektbezogen festzulegen; * lt. LM.VM 2014 **projektbezogen ***marktüblich

4.4 Bieterhearing

Im Zuge des Verhandlungsverfahrens wird der Bieter eingeladen, die Erfüllung der festgelegten Qualitätskriterien gegenüber der Vergabekommission ergänzend zu den bereits vorliegenden schriftlichen Ausführungen zu belegen.

Im Bieterhearing wird die Qualität und Quantität der Planungsleistungen zwischen Auftraggeber und Bieter abgeglichen. Dies soll eine einheitliche Sichtweise in Bezug auf Art, Inhalt und Umfang im Rahmen der Leistungserbringung gewährleisten und auch die diesbezügliche Erwartungshaltung des Auftraggebers dokumentieren. Letztlich ist dem Bieter nachdrücklich zu verdeutlichen, dass die ausgeschriebenen Leistungen im Auftragsfalle definitiv abgerufen werden und in der bedungenen Qualität und Quantität zu erbringen sind.

Die Vergabekommission bewertet im Rahmen der Hearings mit den Bietern zunächst die Qualität der Angebote. Neben der mit dem Angebot abgegebenen Beschreibung über den Projektverlauf, wird dem Bieter Gelegenheit geboten, auf Fragen der Kommissionsmitglieder zu antworten. Besonders hervorzuheben ist der im Rahmen des Hearings mögliche persönliche Kontakt zwischen künftigem Auftraggeber und Bieter auch unter dem Aspekt einer Verbindlichkeit von eventuellen Zusagen beider künftiger Vertragspartner. Ziel des Hearings ist es, die qualitativen Unterschiede der vorliegenden Angebote herauszuarbeiten. Eine allgemeine Präsentation des Unternehmens des jeweiligen Bieters ist nicht Ziel des Hearings!

Es wird folgende Zusammensetzung der Vergabekommission empfohlen:

- 2–3 Vertreter des Auftraggebers
- 1 fachkundiger externer Experte als Verfahrensbeileiter

optional dazu

- 1–2 fachkundige externe Kommissionsmitglieder (nach Vorschlag des Verfahrensbeileiters)

Das Ergebnis aus den Beratungen der Vergabekommission ist zu protokollieren. Neben den Gremien des Auftraggebers ist das Protokoll auch den Mitgliedern der Vergabekommission zur Verfügung zu stellen.

Nach Beschluss der Auftragsvergabe durch die zuständigen Gremien des Auftraggebers sowie nach Ablauf der Stillhaltefrist erfolgt die Bekanntgabe der Vergabeentscheidung an alle Bieter (Bekanntgabe des Zuschlagsempfängers, des Preises sowie dessen Gesamtpunkte sowie die jeweils erzielten Punkte des betreffenden Bieters).

| Beispiel für die maximale Punktezahl pro Jurymitglied | | | | |
|---|---------------------|------------------|------------|-------------------|
| Anforderungen des Auslobers | Abwicklungsqualität | Planungsqualität | Kontrollen | Schlüsselpersonal |
| ... teilweise erfüllt | 7 | 8 | 7 | 8 |
| ... vollständig erfüllt | 13 | 15 | 13 | 15 |
| ... übererfüllt | 20 | 30 | 20 | 30 |



zt: Kammer der
ZiviltechnikerInnen | Arch+Ing
Tirol und Vorarlberg

Rennweg 1, Hofburg, 6020 Innsbruck
Telefon +43 (0)512 588 335
Fax +43 (0)512 588 335 - 6
vergabekonsulent@kammerwest.at
www.kammerwest.at

Impressum

© 2018 und Inhalt: Kammer der
Architekten und Ingenieurkonsulenten
für Tirol und Vorarlberg
Redaktion: DI Stephan Bstieler
Grafik: Atelier Christian Mariacher
Bilder: iStockphoto, Kammer der
Architekten und Ingenieurkonsulenten,
Günter Richard Wett

Die hier verwendeten Bezeichnungen
wurden nicht gegendert und gelten
grundsätzlich für beide Geschlechter.

