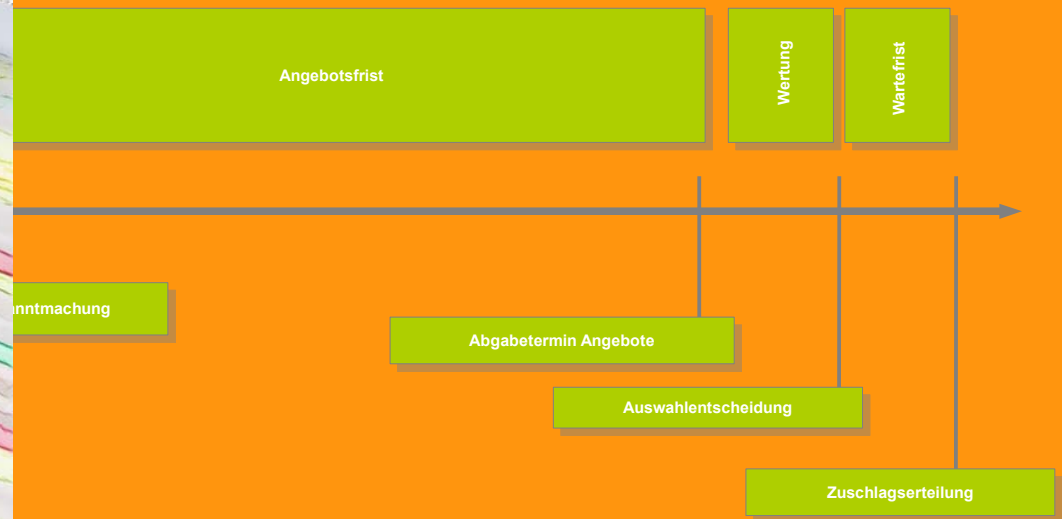


Ausschreibung von Berechtigungsmanagement-Systemen

Wie finde ich den richtigen Anbieter



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
http://www.fachverlag-ferber.de



Ich beschäftige mich seit 2004 mit dem Vergaberecht. Als Key-Account-Manager für den Bereich Forschung und Lehre bei Sun Microsystems war ich unter anderem deutschlandweit für das Thema Vergaberecht zuständig.

Mit dem 2010 gegründeten Fachverlag Thomas Ferber biete ich Fachbücher, Fachberatung und Fachseminare zum Thema Vergaberecht an. Die Seminar- und Buchreihe "Praxisratgeber Vergaberecht" vermittelt komplexe Sachverhalte des Vergaberechts verständlich und praxisorientiert. Zu den Teilnehmern meiner Schulungen gehören sowohl öffentliche Auftraggeber als auch Bieter.

Neben meinen offenen Schulungen bin ich als Referent für Vergaberechtsschulungen bei der Kyocera Academy in Meerbusch, beim Behördenspiegel in Bonn und beim Kommunalen Bildungswerk in Berlin tätig. Mit In-House-Seminaren biete ich öffentlichen Auftraggebern und Unternehmen individuell zugeschnittene Seminare und Workshops an. Außerdem arbeite ich als Kooperationspartner mit dem Bundesanzeiger Verlag in Köln und www.singer-preispruefungen.de in Hamburg zusammen.

Ich besitze langjährige Erfahrungen mit den zahlreichen Facetten des Vergaberechts sowohl aus Auftraggeber- als auch aus Bietersicht. Um mein Profil abzurunden, studiere ich aktuell Wirtschaftsrecht an der Universität des Saarlandes in einem Master-Fernstudiengang.

Vorbereitung der Ausschreibung

A horizontal flow diagram with five yellow rectangular boxes. The first box, 'Ausschreibungs-vorbereitung', is circled in red. A blue arrow points from the first box to the second, and then continues as a straight line through the remaining three boxes. The background is a blurred image of a document with text and tables.

Ausschreibungs-
vorbereitung

Teilnahme-
Angebotsphase

Wertung
der Angebote

Zuschlag oder
Aufhebung

Informations-
pflichten

für Teilnahmeantrag (Bewerbungsf

ten nicht offene Ausschreibung, Verhandlungsv
her Dialog für Vergabeverfahren ab Errei
ie unterhalb der Schwellenwerte für die be
der Regel vor der Phase der Angebotsera
vorgeschaltet.

Vorbereitungsphase

- Ermitteln des eigentlichen Bedarfs
- Kostenschätzung vornehmen
- Budget bereitstellen oder beantragen
- Eignungsanforderungen an die Bieter auswählen
- Leistungsbeschreibung aufstellen
- Auswahl der geeigneten und erlaubten Verfahrensart
- Auswahl der Zuschlagskriterien
- Auswahl der Bewertungsmethode
- Vergabedokumentation von Anfang an fortlaufend führen

Vergabereife

Vergabereife ist vom Auftraggeber in jedem Vergabeverfahren vor der Ausschreibung herzustellen, gleichviel, welchem Rechtsregime das Verfahren unterliegt.

Zur Vergabereife zählen eine eindeutige und erschöpfende Leistungsbeschreibung, aber auch, dass die tatsächlichen und rechtlichen Voraussetzungen für einen fristgemäßen Beginn der Ausführung vom Auftraggeber geschaffen worden sind

Projektanten

§ 6 Abs. 6, § 6 EG Abs. 7 VOL/A:

Hat ein Bieter oder Bewerber vor Einleitung des Vergabeverfahrens den Auftraggeber beraten oder sonst unterstützt, so hat der Auftraggeber sicherzustellen, dass der Wettbewerb durch die Teilnahme des Bieters oder Bewerbers nicht verfälscht wird.

VK Brandenburg, Beschluss vom 11.11.2011, VK 47 / 11: *Ein Verstoß gegen das Wettbewerbsprinzip kann in der Beteiligung eines Projektanten liegen. Projektant ist jeder, der die Vergabestelle bei der Vorbereitung des Ausschreibungsverfahrens beraten oder sonst unterstützt hat.*

Naturgemäß verfügt er dann bei der Beteiligung an der anschließenden Ausschreibung über einen Informationsvorsprung vor den anderen Bietern. Es droht eine Wettbewerbsverzerrung, weil er sein Angebot aufgrund der besseren Information eher an die Bedürfnisse des Auftraggebers anpassen oder er bei der Beratung des öffentlichen Auftraggebers Gegenstand und Bedingungen des Auftrags in seinem Interesse beeinflussen kann [..]

Dem Auftraggeber obliegt die Verpflichtung, den Wissensvorsprung des einen Bieters auszugleichen durch Information aller anderen Bieter.

OLG München, Beschluss vom 25.07.2013, Verg 7 / 13:

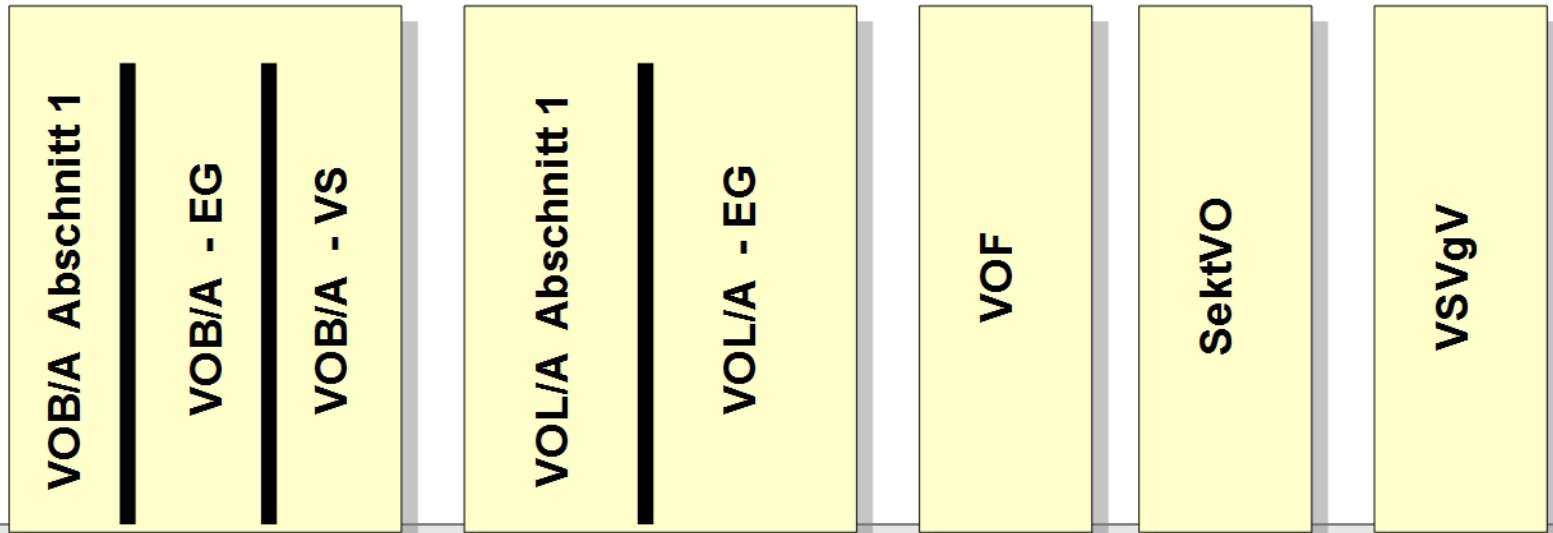
Zum Ausgleich des Wissensvorsprungs eines Projektanten genügt die Bekanntgabe von Informationen, welche die anderen Bieter in die Lage versetzen, zu den gleichen Wettbewerbsbedingungen wie der vorbefasste Bieter ihr Angebot zu legen.

VK Nordbayern, Beschluss vom 31.08.2011, 21 . VK - 3194 - 24 / 11:

Ein pauschaler Ausschluss eines vorbefassten Bieters würde zu einer Diskriminierung des Projektanten führen. Nur wenn sich Verdachtsmomente bestätigen, ein Ausgleich unter keinen Umständen möglich ist und nach einer Bieteranhörung ein unzulässiger Wettbewerbsvorteil unabwendbar ist, kommt als "ultima ratio" der Ausschluss eines Bieters in Betracht. Ein Ausschluss kommt allenfalls im Falle eines wettbewerbsverfälschenden Informationsvorsprunges gegenüber den anderen Bietern in Betracht.

Auswahl der Verfahrensart

Vergabearten



Vergabearten

Direktkauf									X
Öffentliche Ausschreibung	X								X
Beschränkte Ausschreibung	X								X
Freihändige Vergabe	X								X
Offenes Verfahren		X				X			X
Nicht Offenes Verfahren		X	X			X			X X
Verhandlungsverfahren		X	X			X	X	X	X
Wettbewerblicher Dialog		X	X			X			X

Vergabearten ab Erreichen der EU-Schwellenwerte

	VOB/A Abschnitt 2	VOL/A Abschnitt 2	VOF	SektVO	VSVgV	VOB/A Abschnitt 3
Vergabearten						
Offenes Verfahren	☒	☒		☒		
Nicht Offenes Verfahren	☒	☒		☒	☒	☒
Verhandlungsverfahren	☒	☒	☒	☒	☒	☒
Wettbewerblicher Dialog	☒	☒			☒	☒

Verhandlungsverfahren

	VOB/A Abschnitt 2	VOL/A Abschnitt 2	VOF	SektVO	VSVgV	VOB/A Abschnitt 3
Vergabearten						
Offenes Verfahren	☒	☒		☒		
Nicht Offenes Verfahren	☒	☒		☒	☒	☒
Verhandlungsverfahren	☒	☒	☒	☒	☒	☒
Wettbewerblicher Dialog	☒	☒			☒	☒

§ 101 Abs. 3 GWB: „Verhandlungsverfahren sind Verfahren, bei denen sich der Auftraggeber mit oder ohne vorherige öffentliche Aufforderung zur Teilnahme an ausgewählte Unternehmen wendet, um mit einem oder mehreren über die Auftragsbedingungen zu verhandeln.“

Verhandlungsverfahren

	VOB/A-EG	VOL/A-EG	VOF	SektVO	VSVgV	VOB/A-VS
mit Teilnahmewettbewerb						
ohne Teilnahmewettbewerb						

Zulässigkeit des Verhandlungsverfahrens

	B/A-EG	L/A-EG	VOF	ektVO	/SVgV	B/A-VS
mit Teilnahmewettbewerb						
ohne Teilnahmewettbewerb						

Zulässigkeit des Verhandlungsverfahrens

	VOB/A-EG	VOL/A-EG	VOF	SektVO	VSVgV	VOB/A-VS
mit Teilnahmewettbewerb						
ohne Teilnahmewettbewerb						

VOL/A: Gründe für ein Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb

§3 EG Abs. 3 lit a) VOL/A: In einem offenen oder einem nicht offenen Verfahren oder einem wettbewerblichen Dialog nur Angebote abgegeben worden sind, die ausgeschlossen wurden, sofern die ursprünglichen Bedingungen des Auftrags nicht grundlegend geändert werden; ...

§3 EG Abs. 3 lit b) VOL/A: es sich um Aufträge handelt, die ihrer Natur nach oder wegen der damit verbundenen Risiken die vorherige Festlegung eines **Gesamtpreises nicht zulassen**,

§3 EG Abs. 3 lit c) VOL/A: die zu erbringenden **Dienstleistungsaufträge**, [...] dergestalt sind, dass vertragliche Spezifikationen **nicht hinreichend genau festgelegt werden können**, ...

- Hohe Flexibilität
- Verhandlungsverfahren ist in allen Vergabeordnungen oberhalb der EU-Schwellenwerte einsetzbar
- Bei VOB/A- und VOL/A-Vergaben müssen besondere Gründe für ein Verhandlungsverfahren vorliegen
- Für Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb müssen immer besondere Gründe vorliegen
- Gleichbehandlungsgebot, Diskriminierungsverbot, Transparenzprinzip, Geheimhaltungsprinzip

Auswahl der Zuschlagskriterien

IV.2) Zuschlagskriterien

IV.2.1) Zuschlagskriterien

Niedrigster Preis

IV.2) Zuschlagskriterien

IV.2.1) Zuschlagskriterien

das wirtschaftlich günstigste Angebot in Bezug auf die nachstehenden Kriterien

1. Preis, Betriebskosten. Gewichtung 50
2. Service, Funktionalität, Qualität. Gewichtung 30
3. Umwelteigenschaften, Energieeffizienz. Gewichtung 20

IV.2.2) ~~Angaben zur elektronischen Auktion~~

Eine elektronische Auktion wird durchgeführt: nein

Bei der Entscheidung über den Zuschlag berücksichtigen die Auftraggeber verschiedene durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigte Kriterien, beispielsweise

- Qualität,
- Preis,
- technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaften,
- Betriebskosten, Lebenszykluskosten, Rentabilität,
- Kundendienst und technische Hilfe,
- Lieferzeitpunkt und Lieferungs- oder Ausführungsfrist.

Bei der Wertung der Angebote berücksichtigen die Auftraggeber entsprechend der bekannt gegebenen Gewichtung vollständig und ausschließlich die Kriterien, die in der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen genannt sind.

Zuschlagskriterien und Notengebung

Gewichtung der Kriterien



Bewertungsmatrix

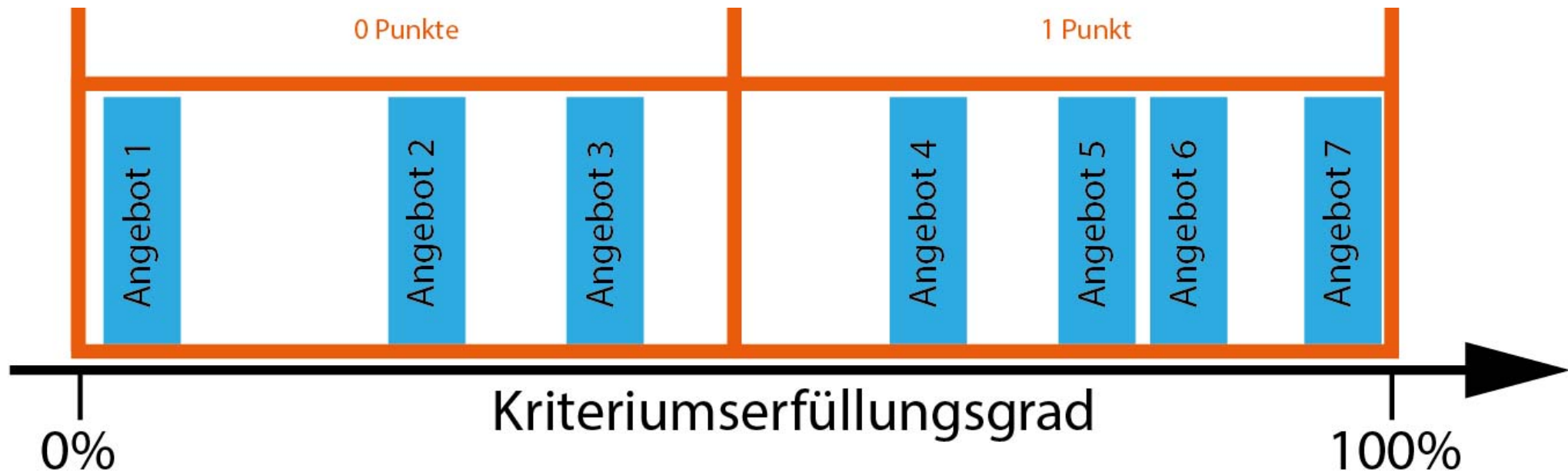
Pos.	Kriterien	Gewichtungspunkte			Mindest- punktzahl	Zielerfüllungsgrad		
		G ₁	G ₂	G ₃		0 - 3 Punkte	4 - 7 Punkte	8 - 10 Punkte
1.	Kriterienhauptgruppe A	400						
1.1	Kriteriengruppe A.1		200					
1.1.1	Kriterium A.1.1			120				
1.1.2	Kriterium A.1.2			40				
1.1.3	Kriterium A.1.3			40				
1.2	Kriteriengruppe A.2		200					
1.2.1	Kriterium A.2.1			80				
1.2.2	Kriterium A.2.2			60				
1.2.3	Kriterium A.2.3			60				
2.	Kriterienhauptgruppe B	300						
2.1	Kriteriengruppe B.1		180					
2.1.1	Kriterium B.1.1			108				
2.1.2	Kriterium B.1.2			36				
2.1.3	Kriterium B.1.3			36				
2.2	Kriteriengruppe B.2		120					
2.2.1	Kriterium B.2.1			96				
2.2.2	Kriterium B.2.2			12				
2.2.3	Kriterium B.2.3			12				
3.	Kriterienhauptgruppe C	300						
3.1	Kriteriengruppe C.1		240					
3.1.1	Kriterium C.1.1			144				
3.1.2	Kriterium C.1.2			96				
3.2	Kriteriengruppe C.2		60					
3.2.1	Kriterium C.2.1			30				
3.2.2	Kriterium C.2.2			30				
		1.000	1.000	1.000				

Bewertungsmatrix

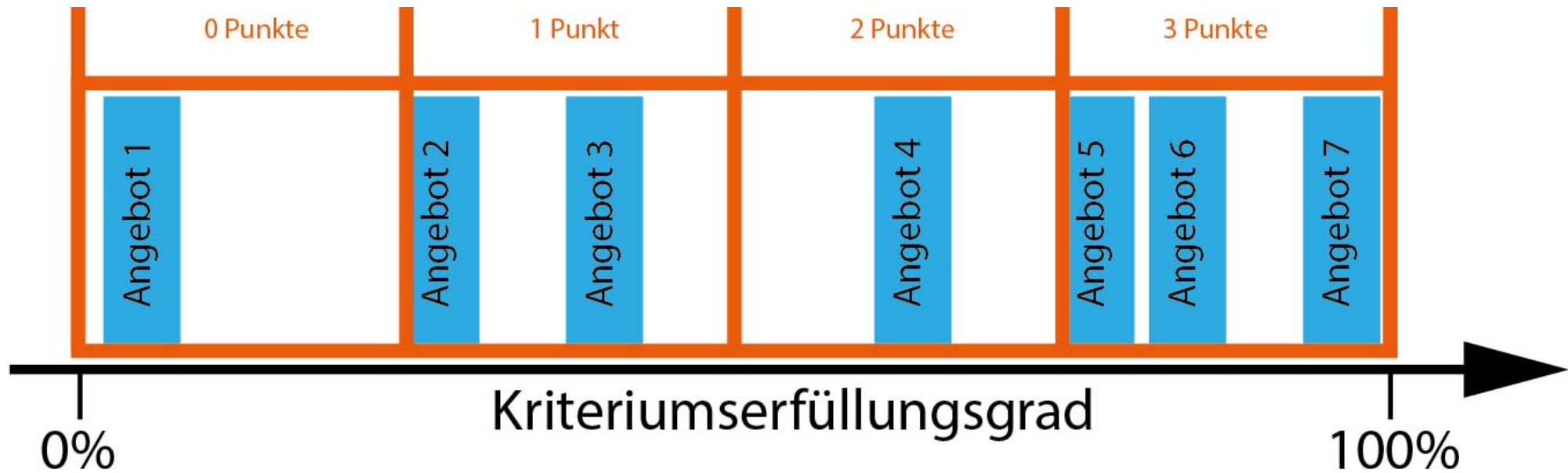
Pos.	Kriterien	Gewichtungspunkte			Mindest- punktzahl	Zielerfüllungsgrad		
		G ₁	G ₂	G ₃		0 - 3 Punkte	4 - 7 Punkte	8 - 10 Punkte
	...					...	...	...
2.	Servicequalität	300						
2.1	Vor-Ort-Service		180					
2.1.1	Garantierte Reaktionszeiten			108	432	Die garantierte Reaktionszeit beträgt mehr als 48 Stunden.	Die garantierte Reaktionszeit beträgt zwischen 24 und 48 Stunden	Die garantierte Reaktionszeit beträgt weniger als 24 Stunden.
	...					...	...	...



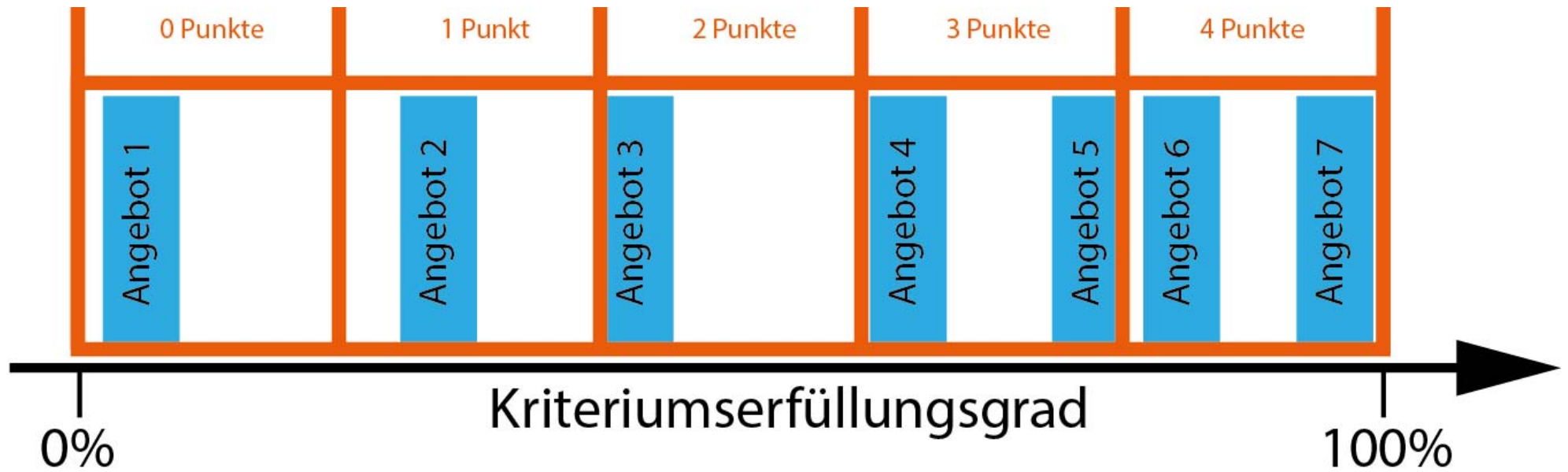
Notenskala



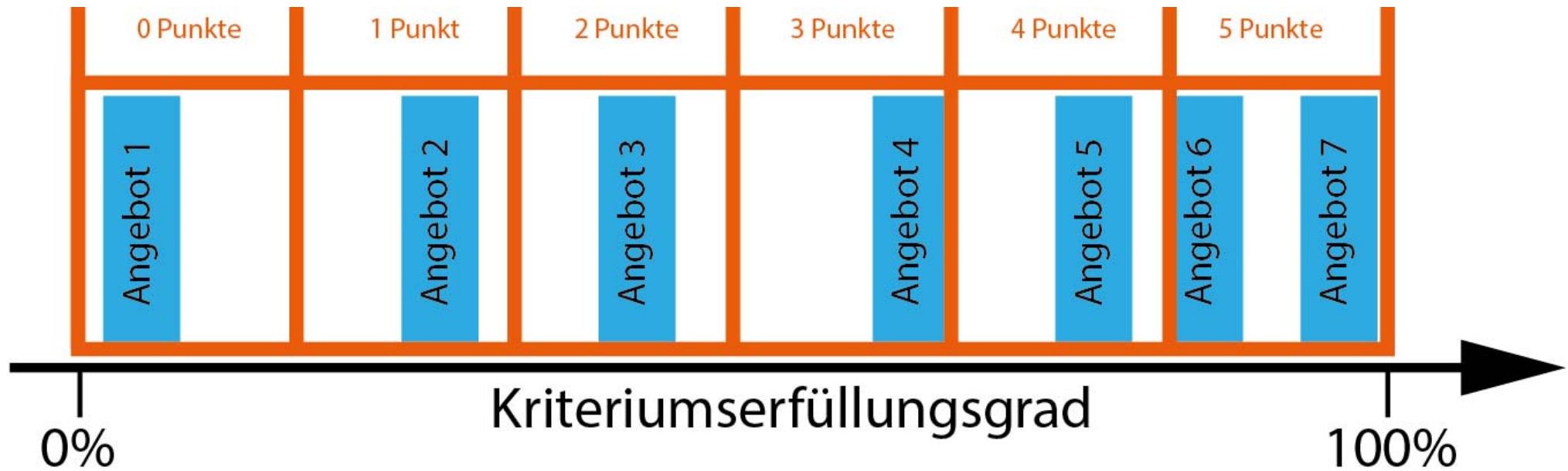
Notenskala



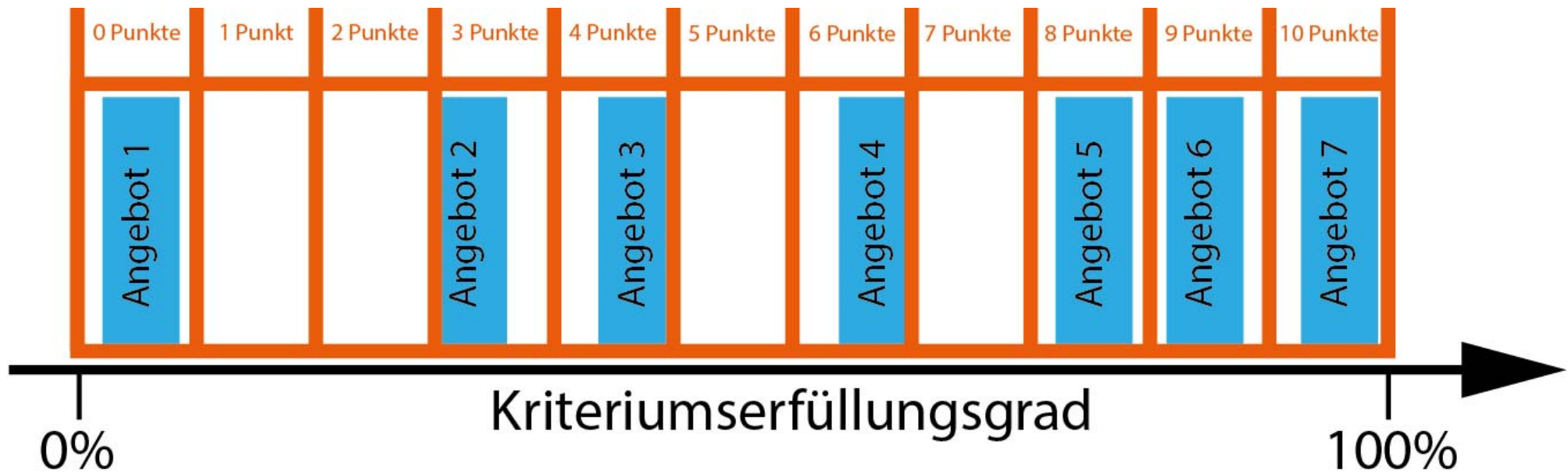
Notenskala



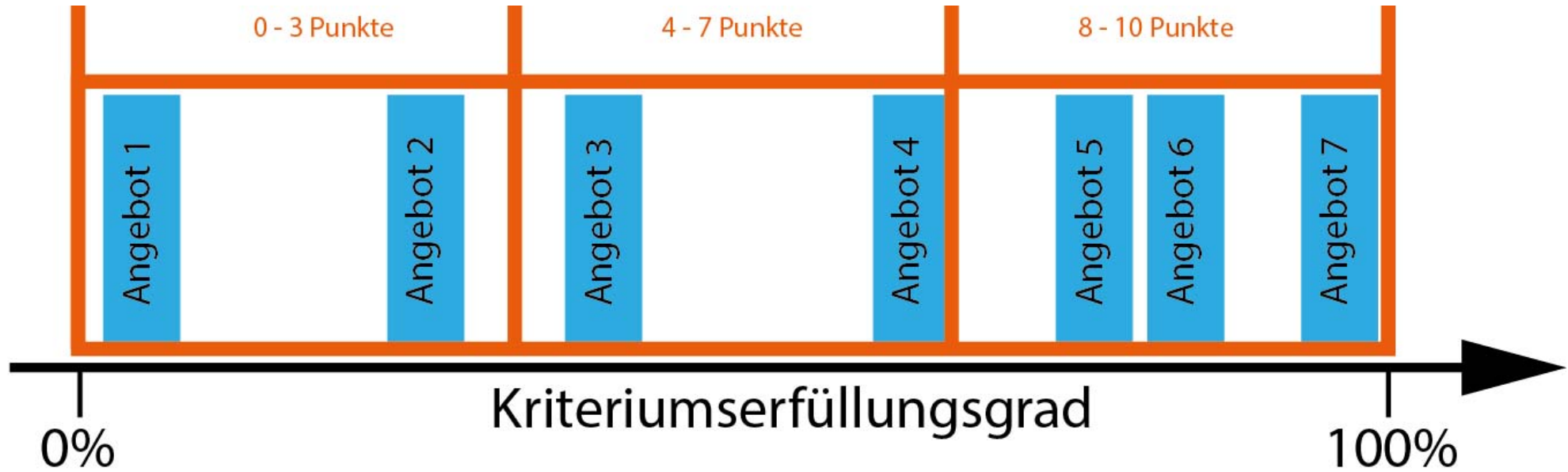
Notenskala



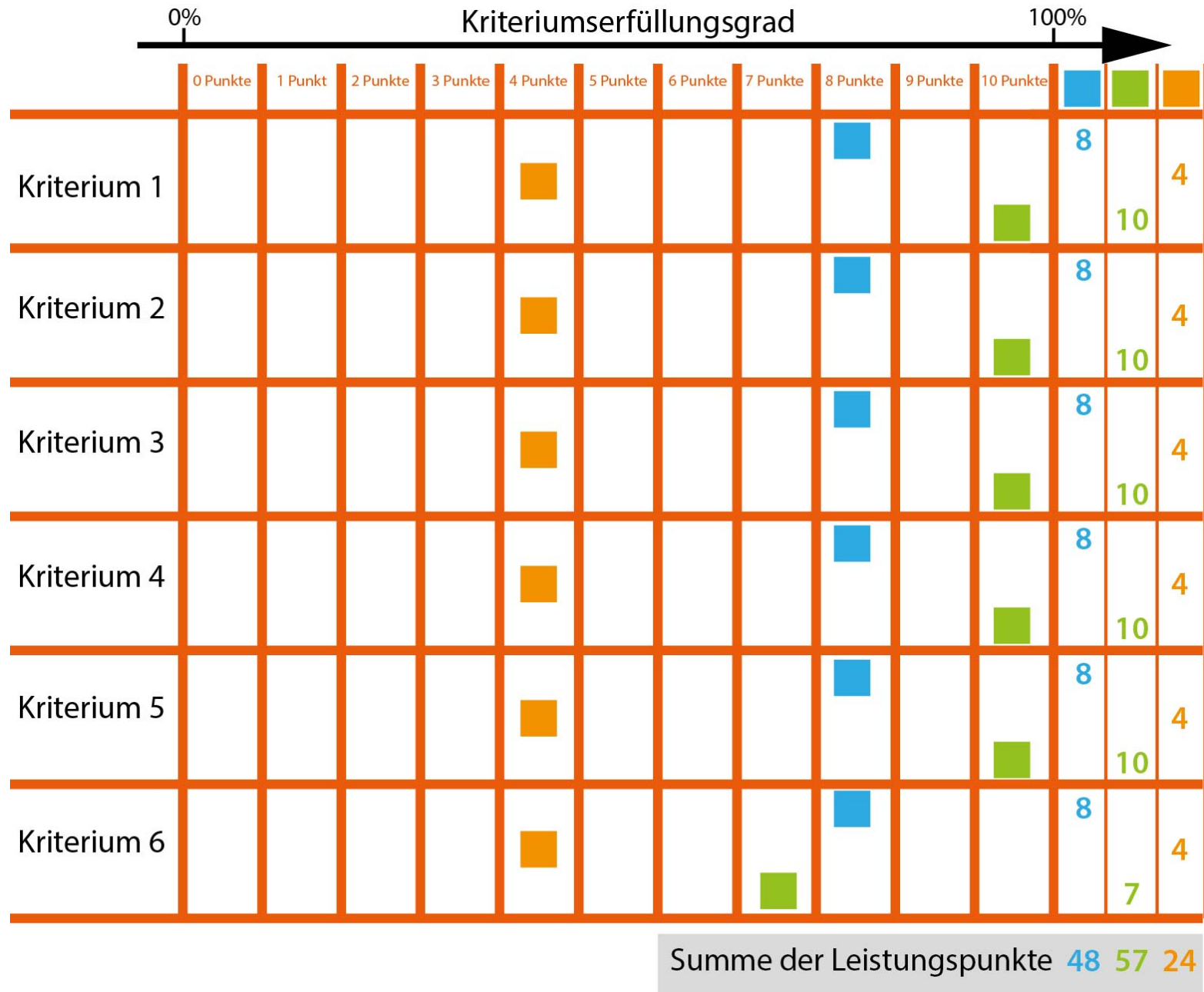
Notenskala



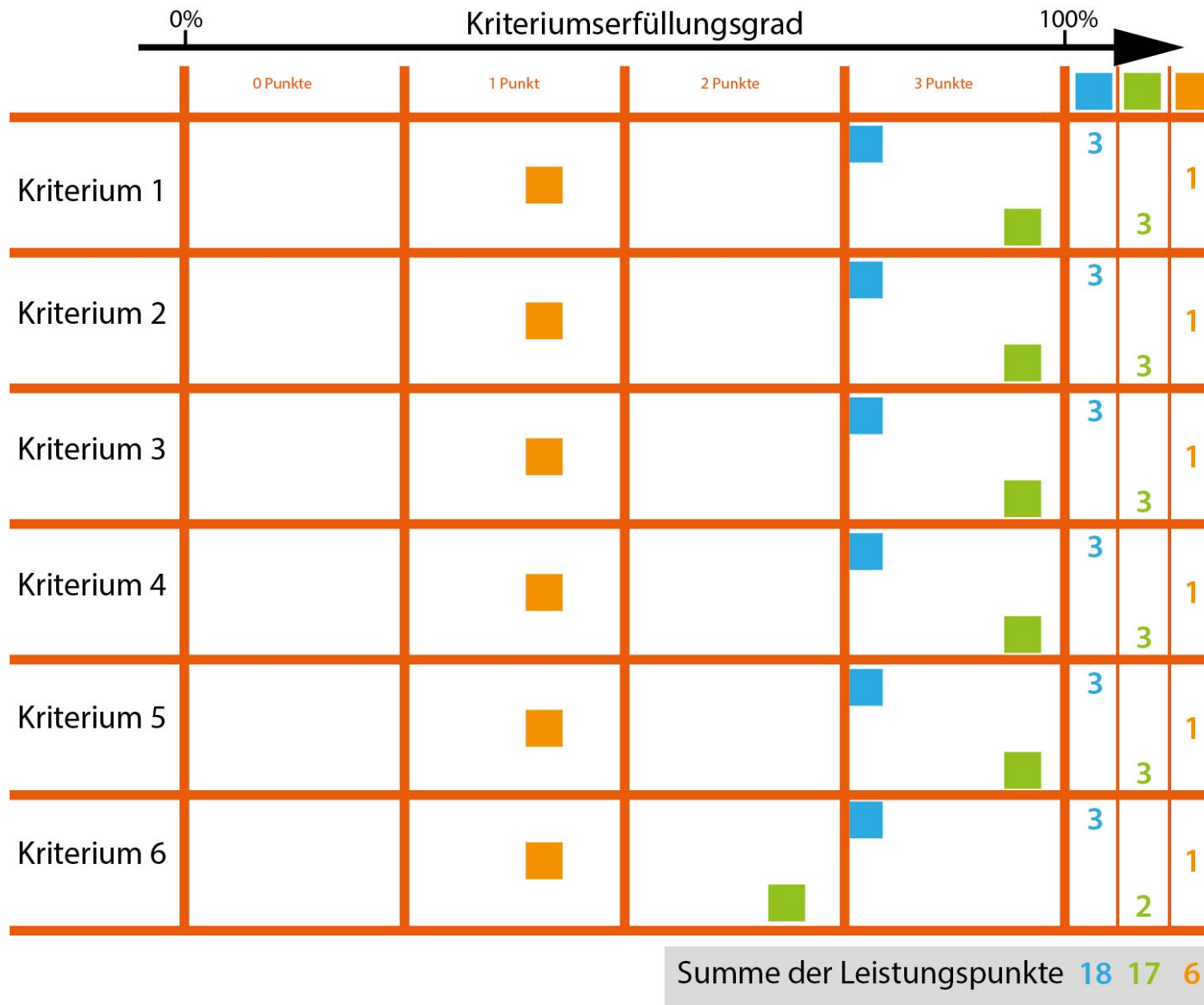
Notenskala



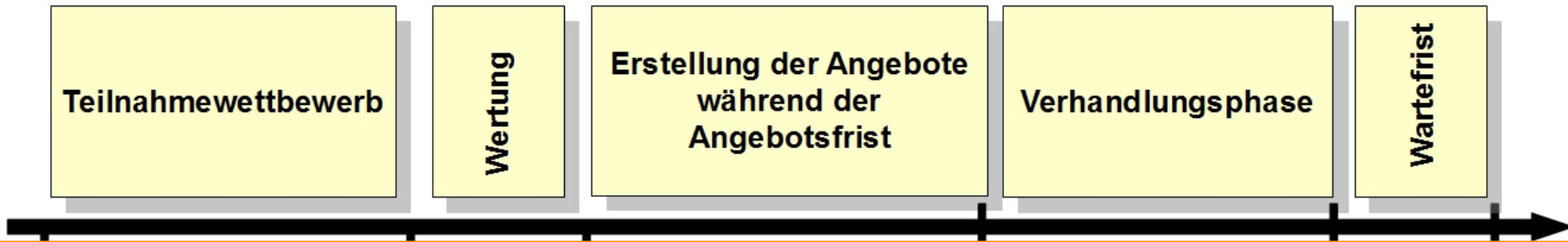
Notenskala



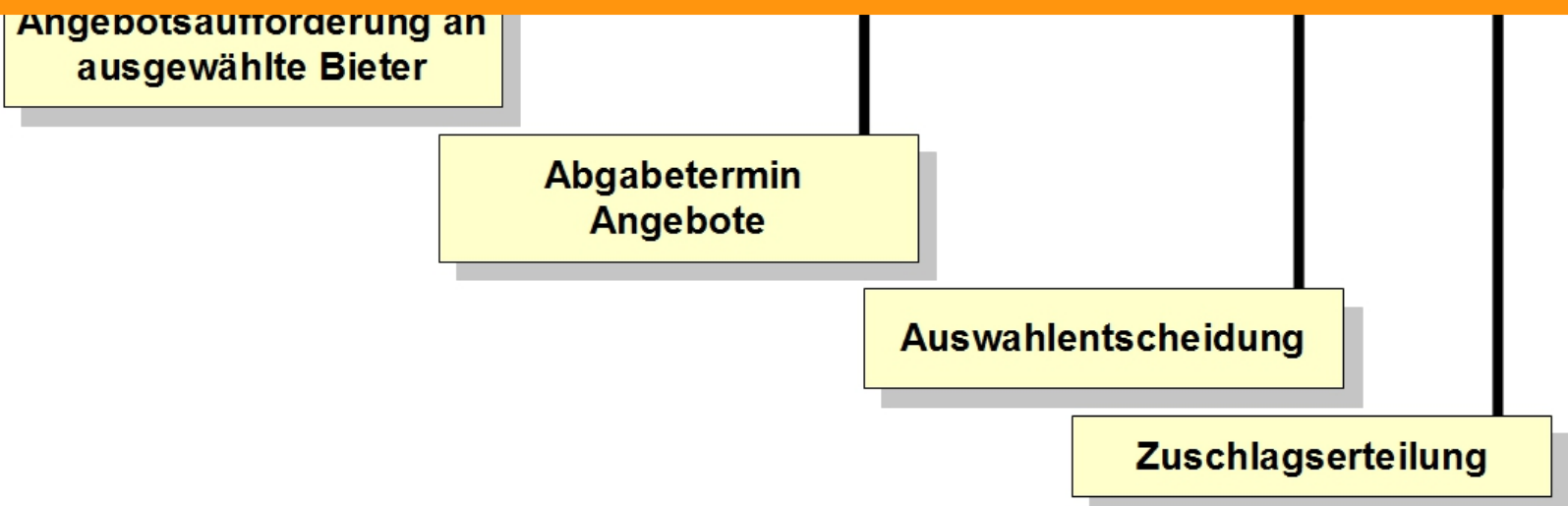
Notenskala



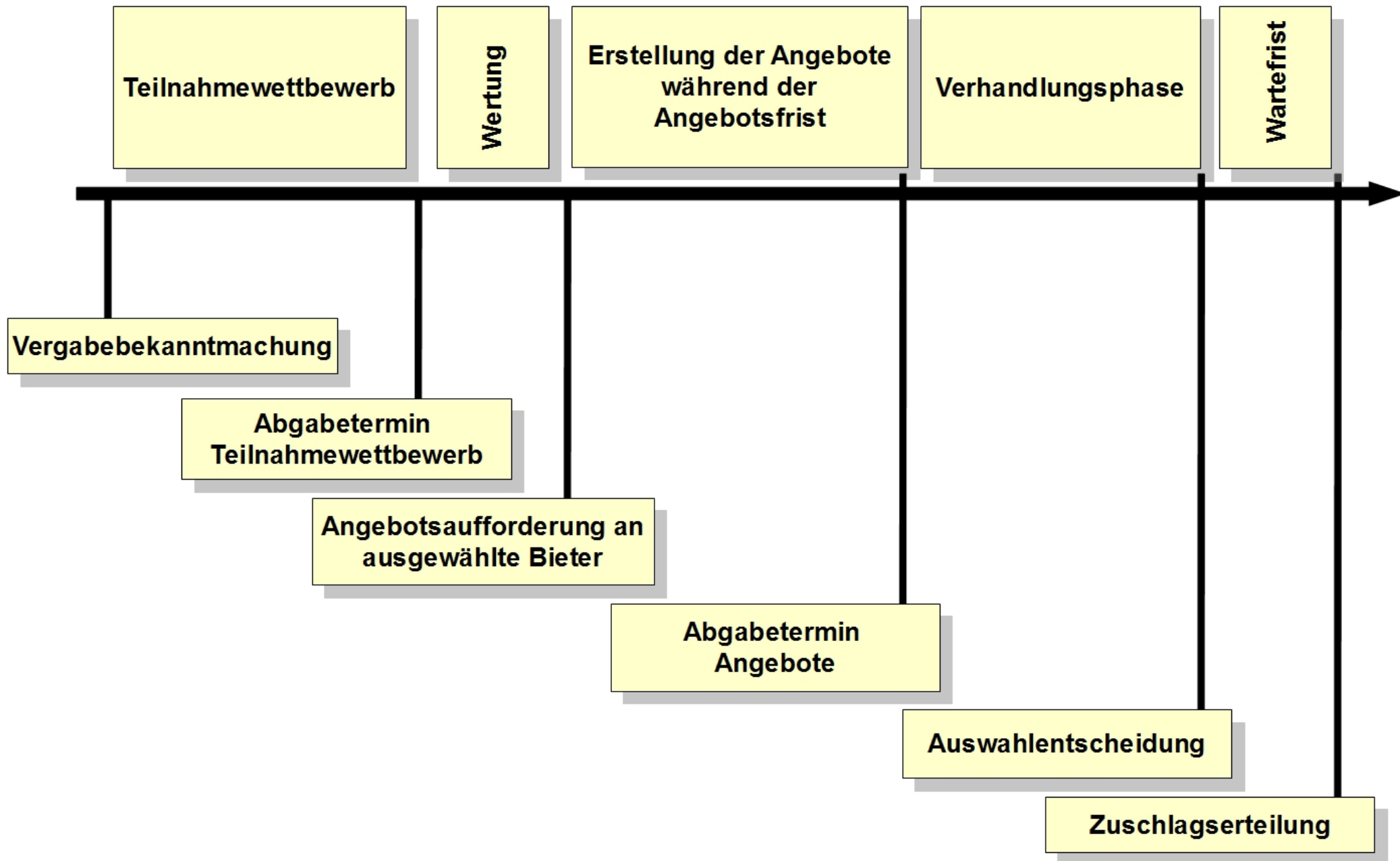
Verhandlungsverfahren



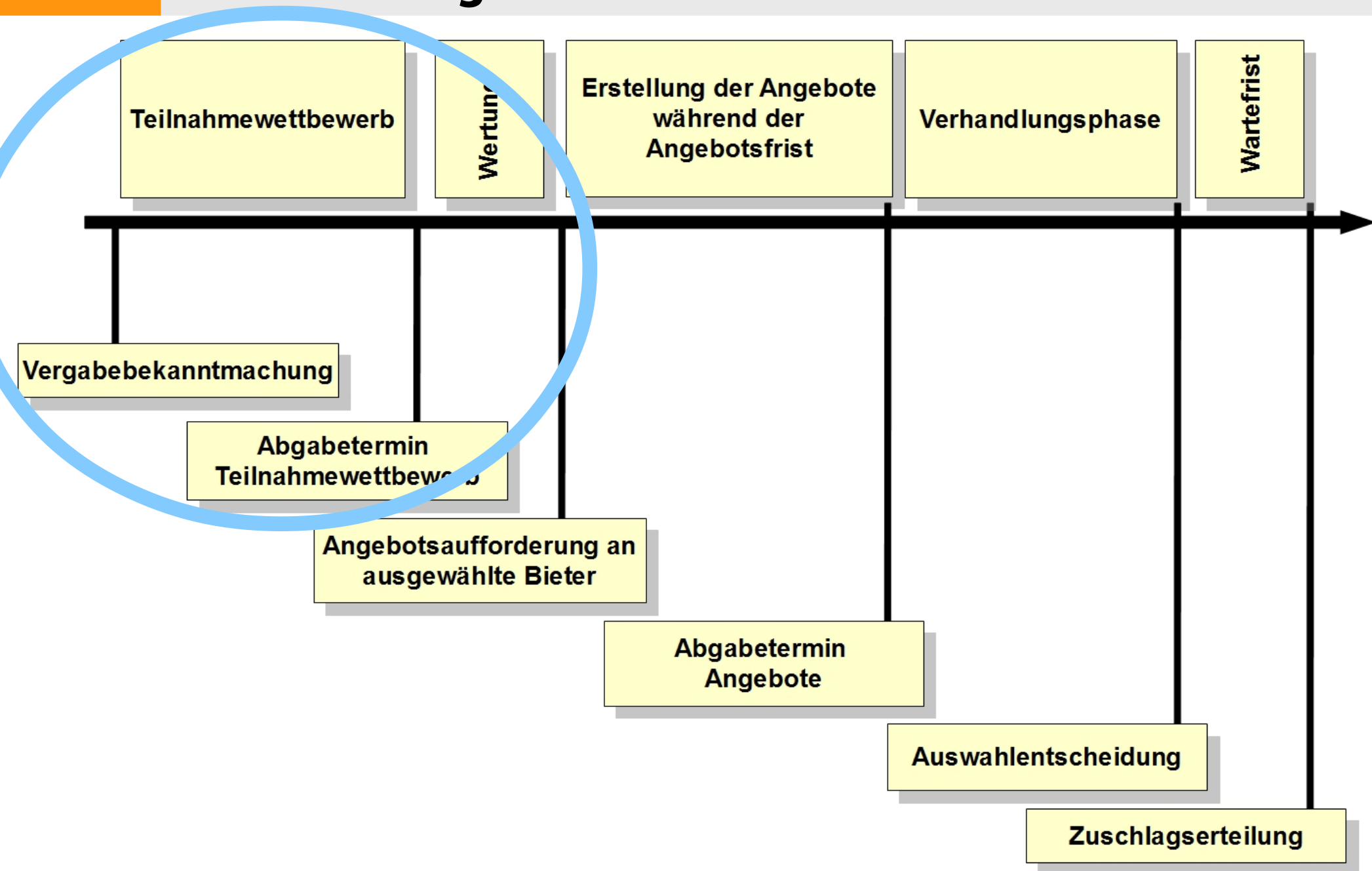
Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb



Verhandlungsverfahren



Verhandlungsverfahren



Bekanntmachungsformular

IV.1) Verfahrensart

IV.1.1) Verfahrensart	
☐ Offen	
☐ Nichtoffen	
☐ Beschleunigtes nichtoffenes Verfahren	Gründe für die Wahl des beschleunigten Verfahrens:
☒ Verhandlungsverfahren	Einige Bewerber sind bereits ausgewählt worden (ggf. nach einem bestimmten Verhandlungsverfahren) ☐ ja ☒ nein <i>(falls ja, Namen und Anschriften bereits ausgewählter Wirtschaftsteilnehmer bitte in Abschnitt VI.3: Sonstige Angaben angeben)</i>
☐ Beschleunigtes Verhandlungsverfahren	Gründe für die Wahl des beschleunigten Verfahrens:
☐ Wettbewerblicher Dialog	

- Ein Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb muss öffentlich bekannt gemacht werden.
- Interessierte Bieter können dann die Unterlagen zum Teilnahmewettbewerb beim Auftraggeber anfordern bzw. direkt herunterladen.
- Im Teilnahmewettbewerb werden die Unternehmen ausgewählt, die anschließend zur Angebotsabgabe bzw. zur Verhandlungsphase eingeladen werden.

Mindestzahl und Höchstzahl und Auswahl der einzuladenden Unternehmen

IV.1.2) Beschränkung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden (*nicht offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren, wettbewerblicher Dialog*)

Geplante Zahl der Wirtschaftsteilnehmer [] [] []
oder

Geplante Mindestzahl [**3**] [] [] und (*falls zutreffend*) Höchstzahl [**5**] [] []

Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern:

Auswertungsverfahren des Teilnahmewettbewerbs aufgrund von nachgewiesenen Referenzen, Fachkunde, Leistungsfähigkeit gemäß Wertungsmatrix (liegt den Teilnahmeunterlagen bei).

§3 EG Abs. 5 VOL/A: „Vergeben die Auftraggeber einen Auftrag im nicht offenen Verfahren oder im Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb, so können sie eine Höchstzahl von Unternehmen bestimmen, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden. Die Zahl ist in der Bekanntmachung anzugeben. **Sie darf im nicht offenen Verfahren nicht unter fünf, im Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb nicht unter drei liegen.**“

Mindestzahl und Höchstzahl und Auswahl der einzuladenden Unternehmen

IV.1.2) Beschränkung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden *(nicht offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren, wettbewerblicher Dialog)*

Geplante Zahl der Wirtschaftsteilnehmer [] [] []

oder

Geplante Mindestzahl [3] [] [] und *(falls zutreffend)* Höchstzahl [] [] []

Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern:

Lässt der Auftraggeber im Bekanntmachungsformular Ziffer IV.1.2) offen, so findet eine Begrenzung nicht statt und er hat alle geeigneten Bewerber zur Angebotsabgabe aufzufordern.

Abschnitt IV: Verfahren

IV.1) **Verfahrensart**

IV.1.1) **Verfahrensart**

Verhandlungsverfahren

Einige Bewerber sind bereits ausgewählt worden (ggf. nach einem bestimmten Verhandlungsverfahren) nein

IV.1.2) **Beschränkung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden**

Geplante Mindestzahl 3: und Höchstzahl 5

Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern: Auswertungsverfahren des Teilnahmewettbewerbs nach nachgewiesener Leistungsfähigkeit, Fachkunde, Qualität, Dienstleistung, Zeitplan / Rollout-Plan, Gesamtkonzept (Matrix liegt den Teilnahmeunterlagen bei).

IV.1.3) **Verringerung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer im Laufe der Verhandlung bzw. des Dialogs**

Abwicklung des Verfahrens in aufeinander folgenden Phasen zwecks schrittweiser Verringerung der Zahl der zu erörternden Lösungen bzw. zu verhandelnden Angebote ja

Abschnitt IV: Verfahren

IV.1) **Verfahrensart**

IV.1.1) **Verfahrensart**

Verhandlungsverfahren

Einige Bewerber sind bereits ausgewählt worden (ggf. nach einem bestimmten Verhandlungsverfahren) nein

IV.1.2) **Beschränkung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden**

Geplante Mindestzahl 3: und Höchstzahl 5

Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern: Auswertungsverfahren des Teilnahmewettbewerbs nach nachgewiesener Leistungsfähigkeit, Fachkunde, Qualität, Dienstleistung, Zeitplan / Rollout-Plan, Gesamtkonzept (Matrix liegt den Teilnahmeunterlagen bei).

IV.1.3) **Verringerung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer im Laufe der Verhandlung bzw. des Dialogs**

Abwicklung des Verfahrens in aufeinander folgenden Phasen zwecks schrittweiser Verringerung der Zahl der zu erörternden Lösungen bzw. zu verhandelnden Angebote ja

Abschnitt IV: Verfahren

IV.1) **Verfahrensart**

IV.1.1) **Verfahrensart**

Verhandlungsverfahren

Einige Bewerber sind bereits ausgewählt worden (ggf. nach einem bestimmten Verhandlungsverfahren) nein

IV.1.2) **Beschränkung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden**

Geplante Mindestzahl 3: und Höchstzahl 5

Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern: Auswertungsverfahren des Teilnahmewettbewerbs nach nachgewiesener Leistungsfähigkeit, Fachkunde, Qualität, Dienstleistung, Zeitplan / Rollout-Plan, Gesamtkonzept (Matrix liegt den Teilnahmeunterlagen bei).

IV.1.3) **Verringerung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer im Laufe der Verhandlung bzw. des Dialogs**

Abwicklung des Verfahrens in aufeinander folgenden Phasen zwecks schrittweiser Verringerung der Zahl der zu erörternden Lösungen bzw. zu verhandelnden Angebote ja

Abschnitt IV: Verfahren

IV.1) **Verfahrensart**

IV.1.1) **Verfahrensart**

Verhandlungsverfahren

Einige Bewerber sind bereits ausgewählt worden (ggf. nach einem bestimmten Verhandlungsverfahren) nein

IV.1.2) **Beschränkung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden**

Geplante Mindestzahl 3; und Höchstzahl 5

Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern: Auswertungsverfahren des Teilnahmewettbewerbs nach nachgewiesener Leistungsfähigkeit, Fachkunde, Qualität, Dienstleistung, Zeitplan / Rollout-Plan, Gesamtkonzept (Matrix liegt den Teilnahmeunterlagen bei).

IV.1.3) **Verringerung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer im Laufe der Verhandlung bzw. des Dialogs**

Abwicklung des Verfahrens in aufeinander folgenden Phasen zwecks schrittweiser Verringerung der Zahl der zu erörternden Lösungen bzw. zu verhandelnden Angebote ja

Abschnitt IV: Verfahren

IV.1) **Verfahrensart**

IV.1.1) **Verfahrensart**

Verhandlungsverfahren

Einige Bewerber sind bereits ausgewählt worden (ggf. nach einem bestimmten Verhandlungsverfahren) nein

IV.1.2) **Beschränkung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden**

Geplante Mindestzahl 3; und Höchstzahl 5

Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern: 1. Ausschluss von zu spät eingegangenen Bewerbungen.

2. Ausschluss formal unzureichender Bewerbungen.

3. Prüfung der Einhaltung von Mindestforderungen.

4. Prüfung und Bewertung der Leistungsfähigkeit und der Kapazitäten.

5. Prüfung und Bewertung der eingereichten Referenzen hinsichtlich fachlicher Eignung (Vorbehalten wird die Überprüfung von Referenzauskünften).

6. Ggf. Losentscheid bei gleichermaßen geeigneten Bewerbern.

Prüfung und Wertung gemäß Wertungsmatrix.

Die Zuschlagskriterien der zweiten Phase werden mit der Einladung zum Verhandlungsgespräch festgelegt.

IV.1.3) **Verringerung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer im Laufe der Verhandlung bzw. des Dialogs**

Abwicklung des Verfahrens in aufeinander folgenden Phasen zwecks schrittweiser Verringerung der Zahl der zu erörternden Lösungen bzw. zu verhandelnden Angebote nein

Abschnitt IV: Verfahren

IV.1) Verfahrensart

IV.1.1) Verfahrensart

Verhandlungsverfahren

Einige Bewerber sind bereits ausgewählt worden (ggf. nach einem bestimmten Verhandlungsverfahren) nein

IV.1.2) **Beschränkung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden**

IV.1.3) **Verringerung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer im Laufe der Verhandlung bzw. des Dialogs**

Abwicklung des Verfahrens in aufeinander folgenden Phasen zwecks schrittweiser Verringerung der Zahl der zu erörternden Lösungen bzw. zu verhandelnden Angebote ja

IV.2) Zuschlagskriterien

Abschnitt IV: Verfahren

IV.1) **Verfahrensart**

IV.1.1) **Verfahrensart**

Verhandlungsverfahren

Einige Bewerber sind bereits ausgewählt worden (ggf. nach einem bestimmten Verhandlungsverfahren) nein

IV.1.2) **Beschränkung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden**

Geplante Mindestzahl 3: und Höchstzahl 5

Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern: Erfüllen mehrere Bewerber/innen gleichermaßen die Anforderungen und ist die Bewerberzahl nach einer objektiven Auswahl entsprechend der zu Grunde gelegten Kriterien zu hoch, wird die Auswahl unter den verbleibenden Bewerbern durch Los getroffen (§ 10 Abs. 3 VOF). Falls die Zahl der Bewerber, die die Bedingungen erfüllen und eine entsprechende Punktzahl erreichen, die aufzufordernde Höchstzahl überschreitet (durch Punktgleichstand), wird der Bewerber, der an 5. Stelle angenommen werden soll, durch Losverfahren (unter den Bewerbern mit Punktgleichstand) ausgewählt. 1. Gesamtumsatz und Umsatz für entsprechende Dienstleistungen (Ziff. III.2.2 / § 5 (4c) VOF): max. 10 Pkt. Das Kriterium wird als Summe der nachfolgenden Unterkriterien bewertet: 1.1 — 5 Pkt. erhält der Teilnahmeantrag, der einen mittleren jährlichen Gesamtumsatz der letzten 3 Jahre (2011/2012/2013) in Höhe von mindestens 300.000 EUR (netto) ausweist. 1.2 — 5 Pkt. erhält der Teilnahmeantrag, der einen jährlichen Umsatz für entsprechende Dienstleistungen (Umbau, Sanierung) der letzten 3 Jahre (2011/2012/2013) in Höhe von mindestens 150 000 EUR (netto) ausweist. 2. Angaben zur Mitarbeiterstruktur (Ziff. III.2.3 / § 5 (5d) VOF): — max. 10 Pkt. Das Kriterium wird als Summe der nachfolgenden Unterkriterien 2.1 und 2.2 bewertet: 2.1 — 5 Pkt. erhält ein Teilnahmeantrag, der in der Summe der Angaben aller zum Teilnahmeantrag gehörenden Bewerberbögen im Mittel der letzten 3 Jahre (2011/2012/2013) mindestens 3 Ingenieure/innen (davon mindestens je ein/e Ingenieur/in der Fachrichtungen HLS und ELT) nachweist (Summe aus Büroleitung und fest angestellte Mitarbeiter/innen), davon mindestens 2 Ingenieure/innen mit einer Berufserfahrung von mindestens 5 Jahren. 2.2 — 5 Pkt. erhält ein Teilnahmeantrag, wenn er in der Summe der Angaben aller zum Teilnahmeantrag gehörenden Bewerberbögen im Mittel der letzten 3 Jahre (2011/2012/2013) mindestens 3 Ingenieure/innen (davon mindestens je ein/e Ingenieur/in der Fachrichtungen HLS und ELT) ausweist, die seit mindestens 2 Jahren im jeweiligen Büro/Unternehmen angestellt sind oder dieses leiten. 3. Angaben zu den vorgesehenen Projektmitarbeitern/innen (Ziff. III.2.2 / § 4(3) § 5(5c) VOF): — max. 16 Pkt. Mit 0 Punkten wird das Unterkriterium bewertet, wenn die vorgesehenen Projektmitarbeiter/innen (Hauptbearbeiter/in, stellvertretende/r Bearbeiter/in) nicht über eine abgeschlossene Fachhochschul- und/oder Hochschulausbildung oder gleichwertig verfügen. Werden die Anforderungen erfüllt, wird das Kriterium als Summe der Unterkriterien 3.1 bis 3.3 bewertet: 3.1 — 6 Pkt. erhält der/die Hauptbearbeiter/in, wenn er/sie mehr als 10 Jahre Berufserfahrung mit der Sanierung bzw. Modernisierung der technischen Ausrüstung im Hochbau nach Diplom oder gleichwertig verfügt. Nachweis der Berufserfahrung durch 3 persönliche Referenzen, davon mind. eine Referenz für die Sanierung bzw. Modernisierung der technischen Ausrüstung eines Schulgebäudes –oder– — 4 Pkt. erhält der/die Hauptbearbeiter/in, wenn er/sie über 5 bis 10 Jahre Berufserfahrung mit der Sanierung bzw. Modernisierung der technischen Ausrüstung im Hochbau nach Diplom oder gleichwertig verfügt. Nachweis der Berufserfahrung durch 2 persönliche Referenzen, davon mind. eine Referenz von einem öffentlichen Auftraggeber gemäß § 98 GWB –oder– — 2 Pkt. erhält der/die Hauptbearbeiter/in, wenn er/sie über 3 bis 5 Jahre Berufserfahrung mit der Sanierung bzw. Modernisierung der technischen Ausrüstung im Hochbau nach Diplom oder gleichwertig verfügt. Nachweis der Berufserfahrung durch 2 persönliche Referenzen. 3.2 — 4 Pkt. erhält der/die stellvertretende Bearbeiter/in, wenn er/sie über mehr als 6 Jahre Berufserfahrung mit der Sanierung bzw. Modernisierung der technischen Ausrüstung im Hochbau nach Diplom oder gleichwertig verfügt. Nachweis der Berufserfahrung durch 2 persönliche Referenzen, davon mind. eine Referenz von einem öffentlichen Auftraggeber gemäß § 98 GWB –oder– — 2 Pkt. erhält der/die stellvertretende Bearbeiter/in, wenn er/sie über 3 bis 5 Jahre Berufserfahrung mit der Sanierung bzw. Modernisierung der technischen Ausrüstung im Hochbau nach Diplom oder gleichwertig verfügt. Nachweis der Berufserfahrung

Der Auftraggeber darf eine phasenweise Abschichtung im Verhandlungsverfahren vorsehen, muss dies dann aber in der Bekanntmachung mitteilen.

IV.1.3) Verringerung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer im Laufe der Verhandlung bzw. des Dialogs (*Verhandlungsverfahren, wettbewerblicher Dialog*)

Abwicklung des Verfahrens in aufeinander folgenden Phasen zwecks schrittweiser Verringerung der Zahl der zu erörternden Lösungen bzw. zu verhandelnden Angebote ☒ ja ☐ nein

Abschnitt IV: Verfahren

IV.1) **Verfahrensart**

IV.1.1) **Verfahrensart**

Verhandlungsverfahren

Einige Bewerber sind bereits ausgewählt worden (ggf. nach einem bestimmten Verhandlungsverfahren) nein

IV.1.2) **Beschränkung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden**

Geplante Mindestzahl 3: und Höchstzahl 5

Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern: Auswertungsverfahren des Teilnahmewettbewerbs nach nachgewiesener Leistungsfähigkeit, Fachkunde, Qualität, Dienstleistung, Zeitplan / Rollout-Plan, Gesamtkonzept (Matrix liegt den Teilnahmeunterlagen bei).

IV.1.3) **Verringerung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer im Laufe der Verhandlung bzw. des Dialogs**

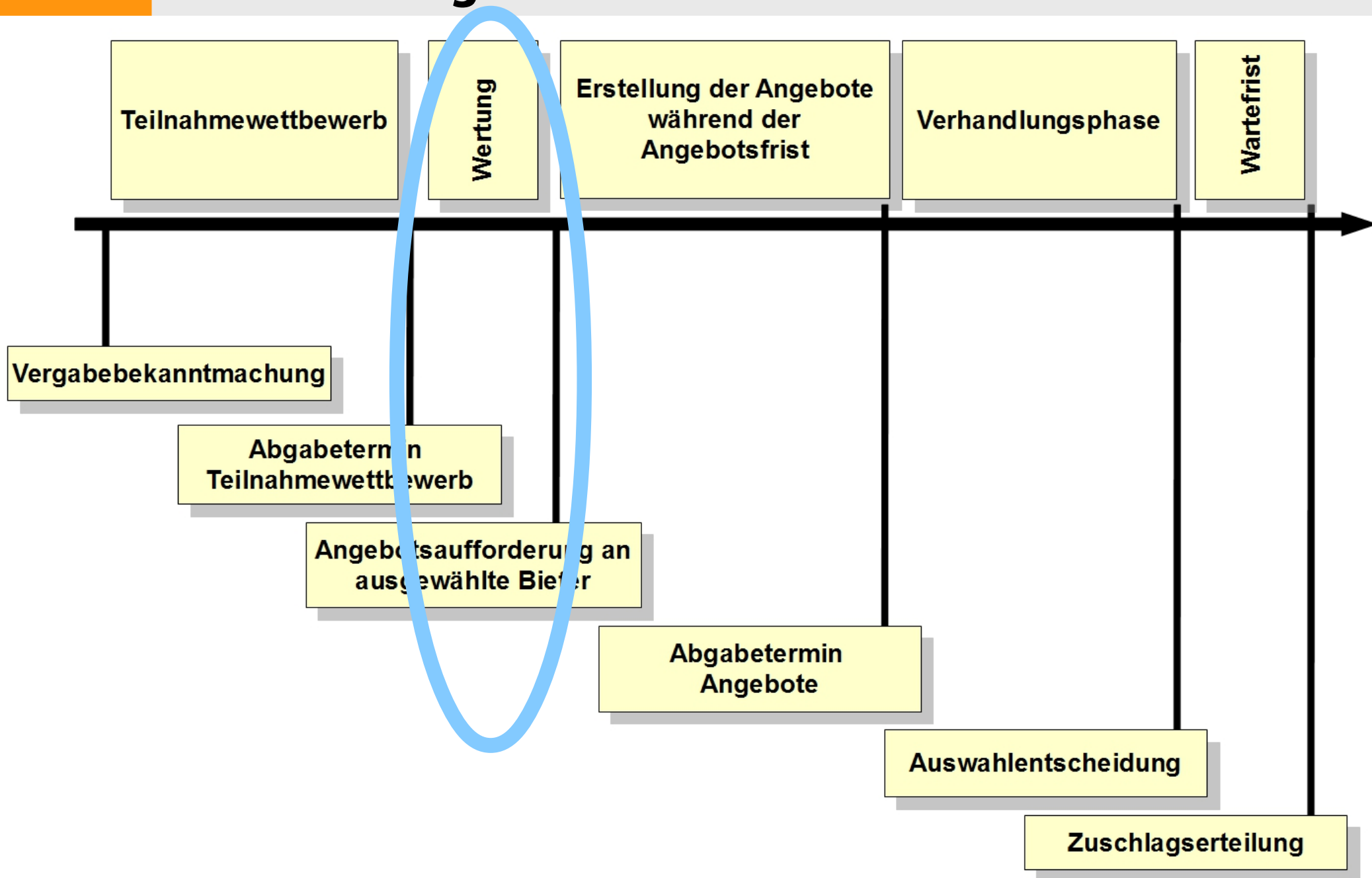
Abwicklung des Verfahrens in aufeinander folgenden Phasen zwecks schrittweiser Verringerung der Zahl der zu erörternden Lösungen bzw. zu verhandelnden Angebote ja

Frist für den Teilnahmewettbewerb

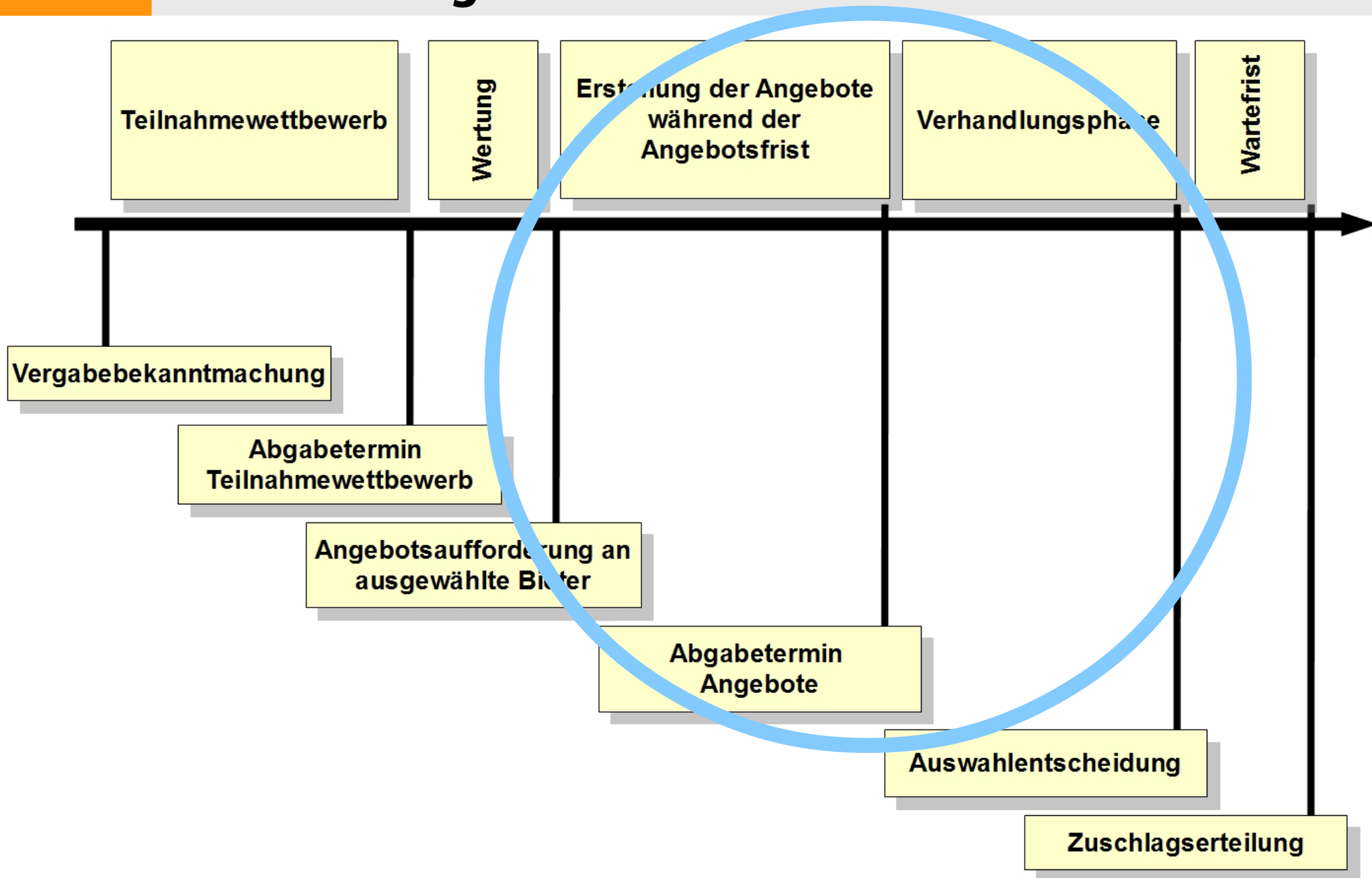
Beim Verhandlungsverfahren mit öffentlichem Teilnahmewettbewerb beträgt die Bewerbungsfrist mindestens 37 Kalendertage, bei elektronischer Bekanntmachung mindestens 30 Kalendertage.



Verhandlungsverfahren



Verhandlungsverfahren



- Das Verhandlungsverfahren kann in mehreren iterativen Verhandlungsphasen ablaufen, das sogenannte phasenweise Abschichten.
- Die Vergabeordnung enthält darüber hinaus keine weiteren Detailregelungen zum Ablauf des Vergabeverfahrens. Der Auftraggeber hat dadurch einen weiten Spielraum.

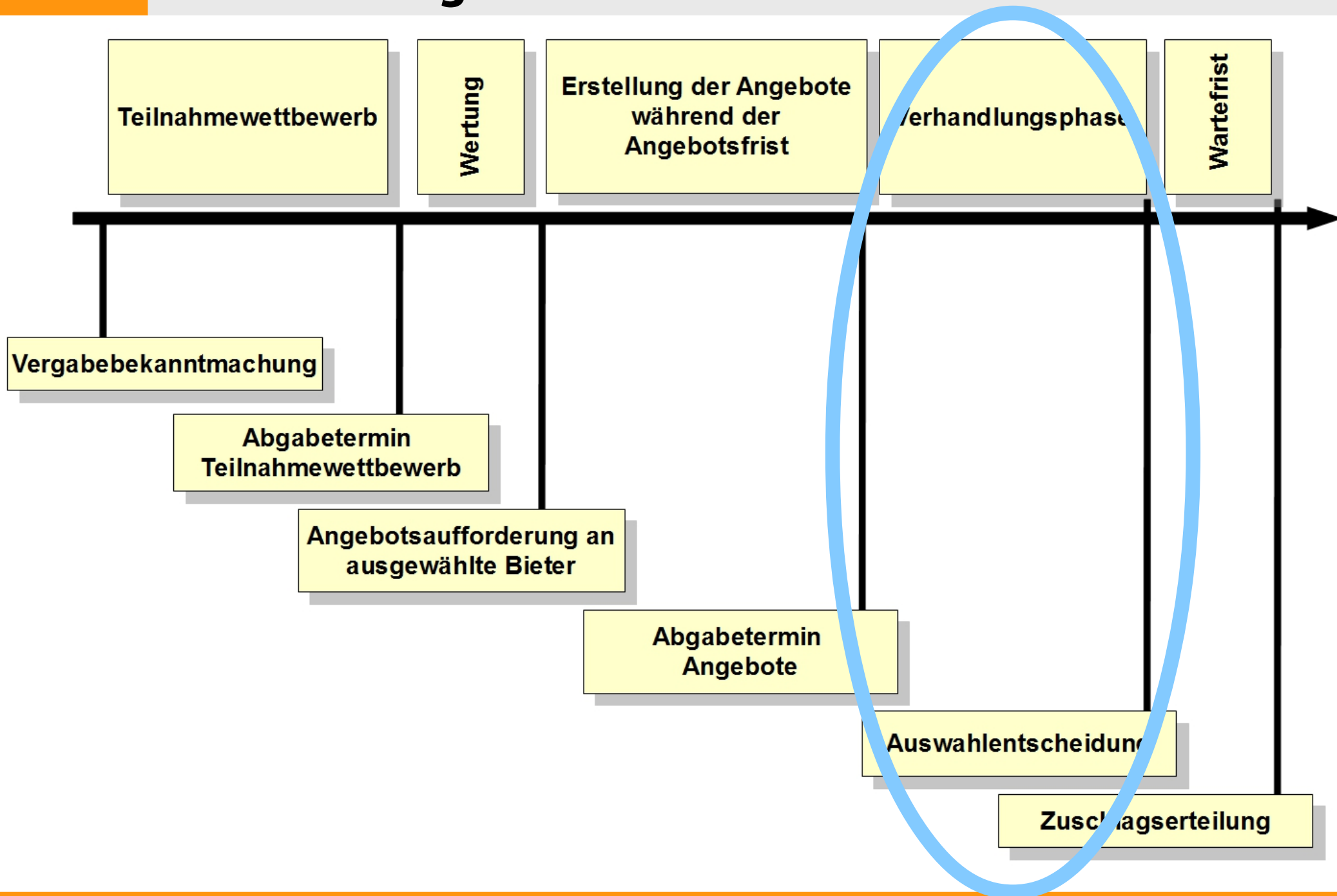
Bei der Durchführung der Verhandlungsgespräche ist darauf zu achten, dass die Bieter gleich behandelt werden, dies gilt insbesondere für das zur Verfügung stellen von Informationen bzw. für das Gewähren gleicher Fristen für das Erstellen der Angebote.

Das Transparenzprinzip verlangt vom Auftraggeber, dass er die Bieter über die Regeln und Bedingungen der einzelnen Phasen rechtzeitig aufklärt und diese bekannt gibt. Fragenkataloge für Verhandlungsgespräche und die Termine sollten den Bietern rechtzeitig mitgeteilt werden.

Außerdem gilt das Gebot des Geheimwettbewerbs. Die Angebotsinhalte der Bieter und deren Preise sind als Geschäftsgeheimnisse zu betrachten.

- Wird eine phasenweise Abschichtung durchgeführt, fordert der Auftraggeber die ausgewählten Bieter in einem ersten Schritt zu einem sogenannten indikativen Angebot auf.
- Die indikativen Angebote haben Entwurfscharakter und binden die Bieter noch nicht an das abgegebene Angebot. Der Auftraggeber erhält durch die indikativen Angebote einen ersten Eindruck der angebotenen Leistungen und der Preise.
- Dies bildet dann die Grundlage für die Verhandlungen mit den Bietern.

Verhandlungsverfahren



- Auftraggeber und Bieter können über den Auftragsinhalt, die Auftragsbedingungen und den Preis in mehreren iterativen Phasen verhandeln.
- Sowohl die Leistungsbeschreibung als auch die Zuschlagskriterien werden dann während der Verhandlungsrunden konkretisiert.

- Mit dem finalen Angebot müssen sich die verbliebenen Bieter an ihr Angebot binden.
- Für die finalen Angebote findet keine Verhandlungsrunde mehr statt. Hier gelten jetzt die strengen formalen Regeln zur Prüfung und Wertung der Angebote.



Seminare Praxisratgeber Vergaberecht



Web-Seminare zum Vergaberecht

Web-Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Freihändige Vergaben gemäß VOB/A



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
<http://www.fachverlag-ferber.de>

Web-Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Freihändige Vergaben gemäß VOL/A



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
<http://www.fachverlag-ferber.de>

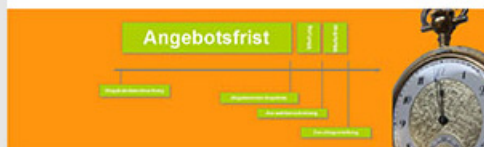
Web-Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Bieterfragen



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
<http://www.fachverlag-ferber.de>

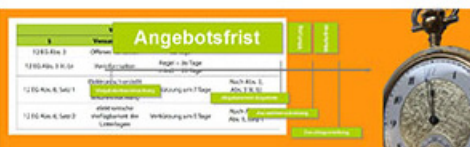
Web-Seminar Praxisratgeber Vergaberecht VOB/A, Angebotsfrist und Fristverkürzungen



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
<http://www.fachverlag-ferber.de>

Web-Seminar Praxisratgeber Vergaberecht VOL/A, Angebotsfrist und Fristverkürzungen



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
<http://www.fachverlag-ferber.de>

Web-Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Vergabearten oberhalb der EU-Schwellenwerte



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
<http://www.fachverlag-ferber.de>

Web-Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Bewertungsmatrizen

Bewertungskriterium	Wichtungswert	Skizze	Leistungswert
Preis	40	1	40
Leistungswert	2	2	40
Leistungswert	2	3	40
Leistungswert	2	4	40
Leistungswert	2	5	40
Leistungswert	2	6	40
Leistungswert	2	7	40
Leistungswert	2	8	40
Leistungswert	2	9	40
Leistungswert	2	10	40

Web-Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Bieterstrategien



Web-Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Vergabearten unterhalb der EU-Schwellenwerte



www.fachverlag-ferber.de/webseminare-praxisratgeber-vergaberecht.html

Alle Termine unter www.fachverlag-ferber.de/webseminare-termine.html

Web-Seminare zum Vergaberecht

Web-Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Freihändige Vergaben gemäß VOB/A

Web-Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Freihändige Vergaben gemäß VOL/A

Web-Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Bieterfragen

Freitag, 22. Mai 2015, 10:00 - 11:00 Uhr Vergabedokumentation

Freitag, 29. Mai 2015, 10:00 - 11:00 Uhr Bindefristen bei Vergabeverfahren

Freitag, 12. Juni 2015, 10:00 - 11:00 Uhr EVB-IT

Freitag, 26. Juni 2015, 10:00 - 11:00 Uhr Rahmenverträge im Vergaberecht

Freitag, 10. Juli 2015, 10:00 - 11:00 Uhr Bewertungsmatrizen

Freitag, 17. Juli 2015, 10:00 - 11:00 Uhr Bieterfragen und Rügen

Freitag, 31. Juli 2015, 10:00 - 11:00 Uhr Freihändige Vergaben gemäß VOL/A

Freitag, 14. August 2015, 10:00 - 11:00 Uhr Freihändige Vergaben gemäß VOB/A

Freitag, 11. September 2015, 10:00 - 11:00 Uhr Fristen und Fristverkürzungen im Vergabeverfahren

Freitag, 2. Oktober 2015, 10:00 - 11:00 Uhr Bieterstrategien

Freitag, 9. Oktober 2015, 10:00 - 11:00 Uhr EU-weite Ausschreibungen

Freitag, 13. November 2015, 10:00 - 11:00 Uhr Schwellenwerte und Schätzung des Auftragswertes

Freitag, 27. November 2015, 10:00 - 11:00 Uhr Vergaberechtsreform 2016

Alle Termine unter www.fachverlag-ferber.de/webseminare-termine.html

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Einführung in das Vergaberecht



Thomas Ferber
thomas@fachverlag-ferber.de
http://www.fachverlag-ferber.de

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen



Kriterium	Wertungspunkte	Gewicht	Leistungspunkte
Leistungsmerkmal 1	10	12	120
Leistungsmerkmal 2	8	5	40
Leistungsmerkmal 3	7	20	140
Leistungsmerkmal 4	9	13	117
Leistungsmerkmal 5	6	40	240
Summe			657

Kriterium	Wertungspunkte	Gewicht	Preisquote
Preis	200.000 Euro	1000	877
Kriterium	Punkte	Gewicht	Preis/Leistungs-Quote
Leistungsquote	877	60%	526
Preisquote	877	40%	353
Summe			879

Thomas Ferber
thomas@fachverlag-ferber.de
http://www.fachverlag-ferber.de

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Vergabestrategien für Auftraggeber



Thomas Ferber
thomas@fachverlag-ferber.de
http://www.fachverlag-ferber.de

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Einführung in das Preisrecht



Michael Singer
michael@singer-preispruefung.de
www.singer-preispruefung.de

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Bieterstrategien



Thomas Ferber
thomas@fachverlag-ferber.de
http://www.fachverlag-ferber.de

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Vergabeverfahren im Bereich Verteidigung und Sicherheit



Thomas Ferber
thomas@fachverlag-ferber.de
http://www.fachverlag-ferber.de

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
IT-Vergabe



Thomas Ferber
thomas@fachverlag-ferber.de
http://www.fachverlag-ferber.de

Alle Termine bis März 2016

<http://www.fachverlag-ferber.de/terminübersicht.html>

Seminare im Juni und Juli 2015



09.06.2015 Leipzig
16.06.2015 München
30.06.2015 Stuttgart
07.07.2015 Hamburg
14.07.2015 Darmstadt



10.06.2015 Leipzig
16.07.2015 Darmstadt



17.06.2015 München
08.07.2015 Hamburg



01.07.2015 Stuttgart



15.07.2015 Darmstadt

Alle Termine bis Dezember 2015

<http://www.fachverlag-ferber.de/terminübersicht.html>

Kölner Vergabetreff



03.11.2015 im KOMED im Mediapark Köln

<http://www.bundesanzeiger-verlag.de/vergabe/veranstaltungen/koelner-vergabetreff.html>

03.11. - 05.11.2015

Kölner Vergabetreff



03.11.2015

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Vergabestrategien für Auftraggeber



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
<http://www.fachverlag-ferber.de>

04.11.2015

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
<http://www.fachverlag-ferber.de>

05.11.2015

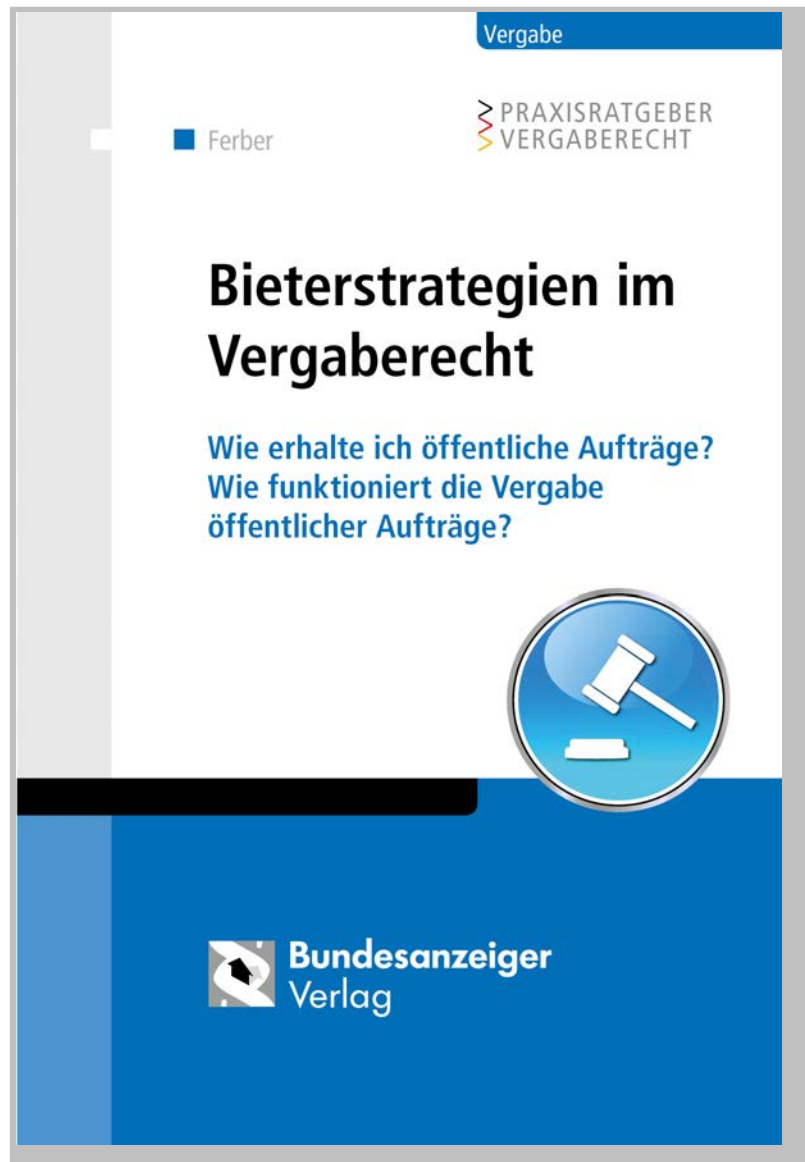
KOMED im Mediapark Köln



Praxisratgeber Vergaberecht

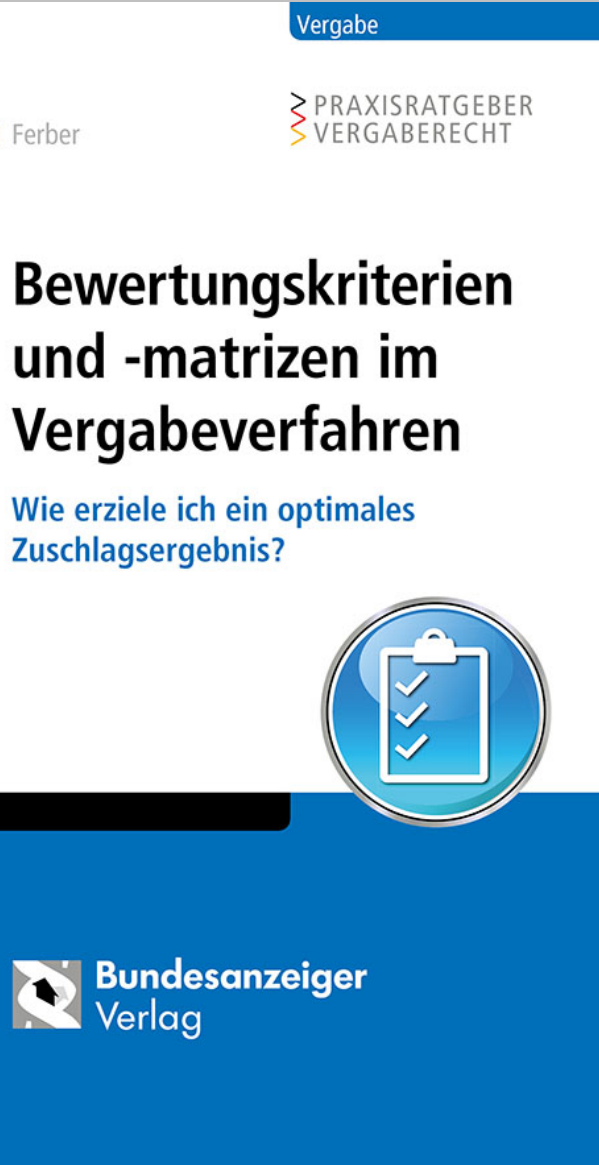
Fristen im Vergabeverfahren

3. erweiterte und aktualisierte Auflage, Sept. 2013
742 + xii Seiten, 215 Abbildungen, 50 Tabellen
Hardcover
69,- Euro (inkl. MwSt.)



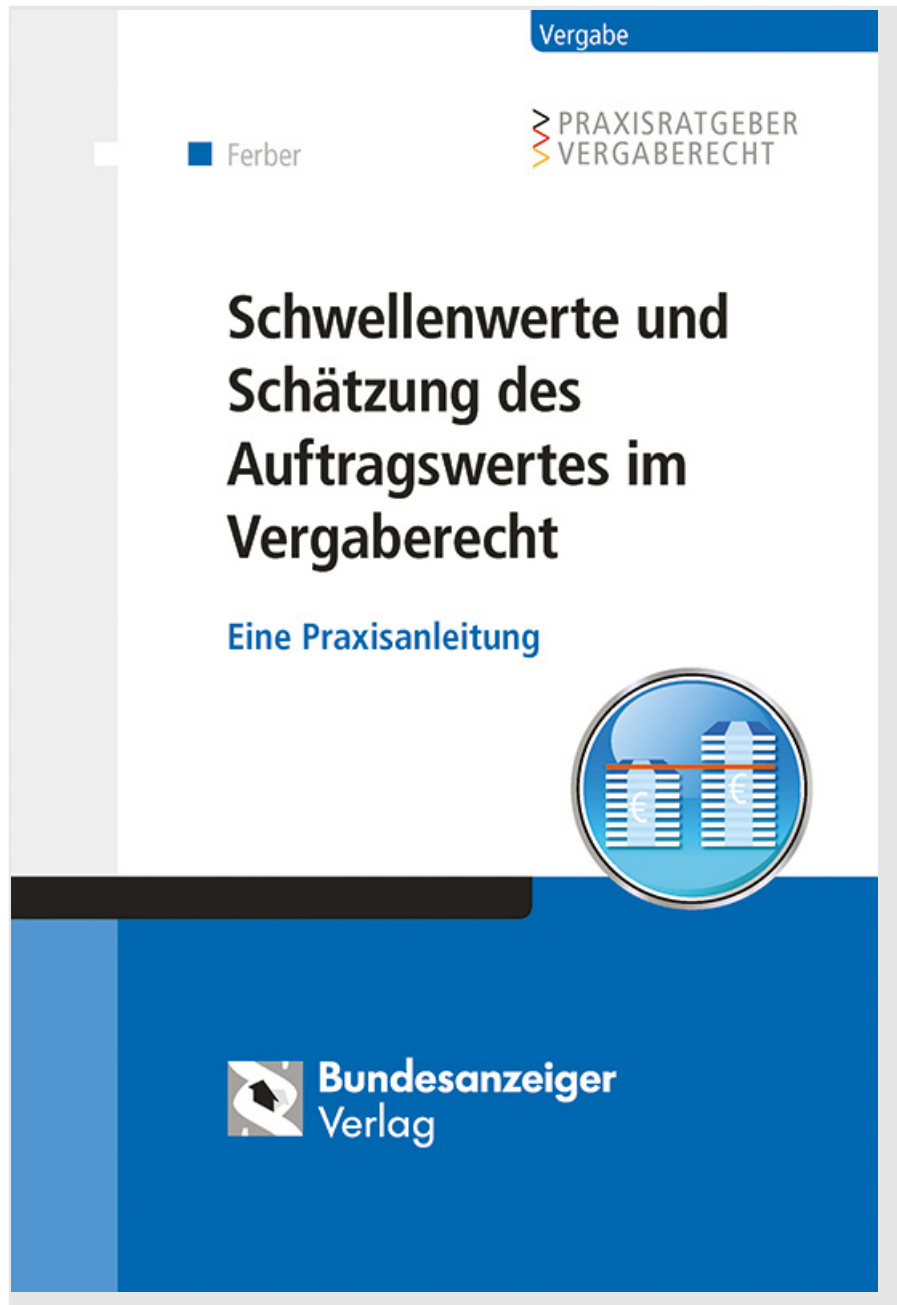
Thomas Ferber
Bieterstrategien im Vergaberecht
ca. 240 Seiten
Bundesanzeiger Verlag
ISBN 978-3-8462-0268-5
49,00 Euro inkl. MwSt.
1. Aufl. Dez. 2014

<https://shop.bundesanzeiger-verlag.de/vergabe/bieterstrategien-im-vergaberecht/>



Thomas Ferber
Bewertungskriterien und -matrizen im Vergabeverfahren
ca. 400 Seiten
Bundesanzeiger Verlag
ISBN 978-3-8462-0471-9
79,00 Euro inkl. MwSt.
erscheint voraussichtlich im Sommer 2015

<https://shop.bundesanzeiger-verlag.de/vergabe/bewertungskriterien-und-matrizen/>



Thomas Ferber
Schwellenwerte und Schätzung des
Auftragswertes im Vergaberecht
ca. 120 Seiten
Bundesanzeiger Verlag
ISBN 978-3-8462-0564-8
39,00 Euro inkl. MwSt.
erscheint voraussichtlich im 4. Quartal 2015

Fristenposter

Die wichtigsten Fristen im Vergabeverfahren

Bundesanzeiger
Verlag
Stand April 2015

Angebotsfristen beim offenen Verfahren und beim Verhandlungsverfahren	Anzeige an TED	Mindestfristen	VOL-A-LG	VOL-A-LG	VOL-A-VS	SektVO	VOF
Standardfrist	Tag 0	Tag 1	Tag 52	✓	✓		✓
Vergabeunterlagen sind elektr. frei, direkt verfügbar	0	1	47	✓	✓		✓
Elektronische Übermittlung an TED	0	1	45	✓	✓		✓
Elektronische Übermittlung an TED + Vergabeunterlagen sind elektr. frei, direkt verfügbar	0	1	40	✓	✓		✓
Vorinformation (Standard)	0	1	36	✓	✓		
Vorinformation (Standard) + elektronische Übermittlung an TED	0	1	29	✓	✓		
Vorinformation (Mindestfrist)	0	1	22	✓	✓		✓
Vorinformation (Mindestfrist) + elektronische Übermittlung an TED	0	1	15	✓	✓		✓
Vorinformation (Mindestfrist) + elektr. Übermittlung an TED + Vergabeunterlagen sind elektr. frei, direkt verfügbar	0	1	10		✓		

Teilnahmezeiten beim nicht offenen Verfahren und beim Verhandlungsverfahren	Anzeige an TED	Mindestfristen	VOL-A-LG	VOL-A-LG	VOL-A-VS	VSVgV	SektVO	VOF
Standard Teilnahmefrist	Tag 0	Tag 1	Tag 37	✓	✓	✓	✓	✓
Elektronische Übermittlung an TED	0	1	30	✓	✓	✓	✓	✓
SektVO: Besondere Dringlichkeit	0	1	22				✓	
SektVO: Besondere Dringlichkeit + elektronische Übermittlung an TED	0	1	15				✓	
Besondere Dringlichkeit	0	1	15	✓	✓	✓	✓	✓
Besondere Dringlichkeit + elektronische Übermittlung an TED	0	1	10	✓	✓	✓	✓	✓

Teilnahmezeiten beim wettbewerblichen Dialog	Anzeige an TED	Mindestfristen	VOL-A-LG	VOL-A-LG	VOL-A-VS	VSVgV	SektVO	VOF
Standard Teilnahmefrist	Tag 0	Tag 1	Tag 37	✓	✓	✓	✓	
Elektronische Übermittlung an TED	0	1	30	✓	✓	✓	✓	

Angebotsfristen beim nicht offenen Verfahren	Anzeige an TED	Mindestfristen	VOL-A-LG	VOL-A-LG	VOL-A-VS	VSVgV	SektVO	VOF
Standardfrist	Tag 0	Tag 1	Tag 40	✓	✓	✓	✓	
Vorinformation (Standard)	0	1	36	✓	✓	✓	✓	
Vergabeunterlagen sind elektr. frei, direkt verfügbar	0	1	35					
Standardfrist SektVO	0	1	24				✓	
Vorinformation (Mindestfrist)	0	1	22	✓	✓	✓	✓	
Besondere Dringlichkeit	0	1	10	✓	✓	✓	✓	

Deutsches
Vergabeportal
www.dvvp.de

E-Vergabe –
Einfach.
Schnell. Sicher.

VergabePortal
→ www.das-vergabeportal.de

Fachverlag Thomas Ferber
www.fachverlag-ferber.de
www.vergaberecht-schulung.de

© 2015 Thomas Ferber, Düsseldorf

Vielen Dank!

<http://www.fachverlag-ferber.de>
<http://vergaberecht-schulung.de>

Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de

<http://www.fachverlag-ferber.de>



Dieses Vortrag wurde mit großer Sorgfalt erarbeitet. Trotzdem können Fehler und Irrtümer nicht vollständig ausgeschlossen werden. Verlag und Autor übernehmen keine juristische Verantwortung und keine Haftung für inhaltliche oder drucktechnische Fehler sowie deren Folgen. Jeder Anwender ist daher aufgefordert, alle Angaben in eigener Verantwortung zu prüfen.

Die Wiedergabe von Warenbezeichnungen, Handelsnamen oder sonstigen Kennzeichen in diesem Buch berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese von jedermann frei benutzt werden dürfen. Vielmehr kann es sich auch dann um eingetragene Warenzeichen oder sonstige geschützte Kennzeichen handeln, wenn sie nicht eigens als solche gekennzeichnet sind.