

Bieterstrategien im Vergaberecht

VfS-Kongress 2015 in Potsdam



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de

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

Thomas Ferber



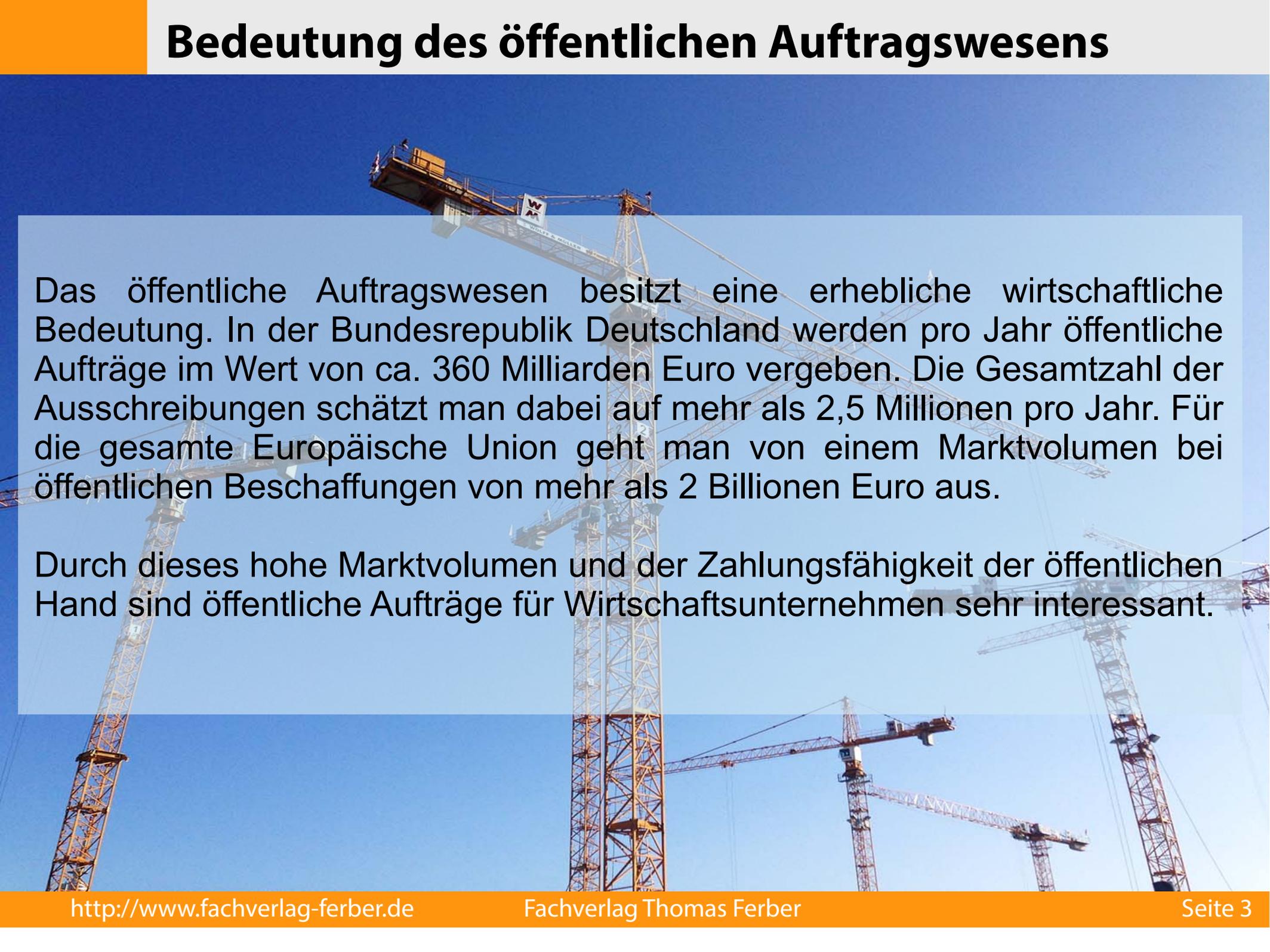
Ich beschäftige mich seit 2004 mit dem Vergaberecht. Als Key-Account-Manager für den Bereich Forschung und Lehre bei Sun Microsystems war ich unter anderem deutschlandweit für das Thema Vergaberecht zuständig.

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.

Bedeutung des öffentlichen Auftragswesens



Das öffentliche Auftragswesen besitzt eine erhebliche wirtschaftliche Bedeutung. In der Bundesrepublik Deutschland werden pro Jahr öffentliche Aufträge im Wert von ca. 360 Milliarden Euro vergeben. Die Gesamtzahl der Ausschreibungen schätzt man dabei auf mehr als 2,5 Millionen pro Jahr. Für die gesamte Europäische Union geht man von einem Marktvolumen bei öffentlichen Beschaffungen von mehr als 2 Billionen Euro aus.

Durch dieses hohe Marktvolumen und der Zahlungsfähigkeit der öffentlichen Hand sind öffentliche Aufträge für Wirtschaftsunternehmen sehr interessant.

Spielregeln verstehen – Formfehler vermeiden

Die Vergabe von öffentlichen Aufträgen ist allerdings streng formalisiert und inhaltlich komplex und stellt damit sowohl die Vergabestellen als auch die sich am Verfahren beteiligten Wirtschaftsunternehmen vor erhebliche Herausforderungen. Um als Bieter erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen, muss man die Spielregeln kennen.

Bereits geringe Formfehler können zu einem zwingenden Ausschluss führen, eine falsche Bieterstrategie den Erfolg verhindern.



- Die richtigen Ausschreibungen finden
- Analyse von Ausschreibungen
- Bieterfragen / Rügen
- Bietergemeinschaften / Nachunternehmer
- Formfehler vermeiden

für Teilnahmeantrag (Bewerbungsf

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

Firefox

TED Home - TED Tenders Electronic Daily

ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do

tender electronic daily

Diese Website ist Teil von Europa

Über TED | Hilfe | Site Map | Kontakt | Wichtiger rechtlicher Hinweis

Ted-tenders electronic daily

Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union

Deutsch (de)

TED Home > TED Home

2013/233 | Nächste Aktualisierung: 2013/234

TED SIMAP eNotices

Suche | Experten-Suche

Geschäftsmöglichkeiten

Wirtschaftssektor (CPV)

Lieferort (NUTS)

Rubrik

Anmelden

Mein TED

Anonym

Präferenzen

Gespeichertes Suchprofil

TED Home

Was ist TED?

TED (Tenders Electronic Daily) ist die Onlineversion des "Supplements zum Amtsblatt der Europäischen Union" für das europäische öffentliche Auftragswesen.

Wie kann ich die Vorteile von TED nutzen?

TED ermöglicht freien Zugang zu Geschäftsmöglichkeiten. TED wird fünfmal pro Woche mit etwa 1500 Bekanntmachungen über öffentliche Aufträge aus der Europäischen Union, dem Europäischen Wirtschaftsraum und weiteren Ländern aktualisiert.

Sie können die Auftragsbekanntmachungen nach Land, Region, Wirtschaftssektor und weiteren Kriterien durchblättern, durchsuchen und

Die richtigen Ausschreibungen finden / Analyse von Ausschreibungen

EUR-Lex

Das Amtsblatt der Europäischen Union online

Diese Informationen nicht mehr anzeigen:

Hier registrieren Weiter

Ted – tenders electronic daily

Firefox

TED Home - TED Tenders Electronic Daily

ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do

Diese Website ist Teil von Europa

Über TED | Hilfe | Site Map | Kontakt | Wichtiger rechtlicher Hinweis

Ted tenders electronic daily

Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union

Deutsch (de)

TED Home > TED Home

2013/233 | Nächste Aktualisierung: 2013/234

TED SIMAP eNotices

Geschäftsmöglichkeiten

Wirtschaftssektor (CPV)

Lieferort (NUTS)

Rubrik

Anmelden

Mein TED

Anonym

Präferenzen

Gespeichertes Suchprofil

Neuerungen

Neues zur Website

Neuigkeiten zum Öffentlichen Auftragswesen

RSS-Feeds

Was versteht man unter RSS?

e-Certis

Informationen über im öffentlichen Auftragswesen in der Europäischen Union erforderliche Bescheinigungen

EUR-Lex

Das Amtsblatt der Europäischen Union online

TED Home

Was ist TED?

TED (Tenders Electronic Daily) ist die Onlineversion des "Supplements zum Amtsblatt der Europäischen Union" für das europäische öffentliche Auftragswesen.

Wie kann ich die Vorteile von TED nutzen?

TED ermöglicht freien Zugang zu Geschäftsmöglichkeiten. TED wird fünfmal pro Woche mit etwa 1500 Bekanntmachungen über öffentliche Aufträge aus der Europäischen Union, dem Europäischen Wirtschaftsraum und weiteren Ländern aktualisiert.

Sie können die Auftragsbekanntmachungen nach Land, Region, Wirtschaftssektor und weiteren Kriterien durchblättern, durchsuchen und sortieren.

Informationen über jede Auftragsbekanntmachung werden in den 24 EU-Amtssprachen veröffentlicht. Alle Bekanntmachungen der Institutionen der Europäischen Union werden als Vollversion in diesen Sprachen veröffentlicht.

Was bringt die Anmeldung in TED?

- Zugriff auf den gesamten TED-Inhalt einschließlich des Archivs.
- Personalisierung von Suchprofilen entsprechend Ihren Bedürfnissen.
- Erhalt von E-Mail-Alerts entsprechend Ihren Suchprofilen.
- Personalisierung von RSS-Feeds für Ihre Websites und RSS-Leser.
- TED-Anmeldung und -Nutzung sind kostenlos, auch in Zukunft.

Diese Informationen nicht mehr anzeigen:

Hier registrieren Weiter

Firefox

Sign Up Suchergebnis - T... EUR-Lex Vergabemarktpl... cosinex GmbH - ... DTV - Checklisten Vergabeportal N... BUND.DE - St... x +

www.bund.de/DE/Home/homepage_node.html vergabe kopierer

Über bund.de Inhaltsverzeichnis Mobil Newsletter RSS Liste Kontakt Feedback Impressum Deutsch English

bund.de
Verwaltung Online

STARTSEITE STELLENANGEBOTE AUSSCHREIBUNGEN IMMOBILIEN BEHÖRDEN LEISTUNGEN

Was suchen Sie? **FINDEN**

Stellen im öffentlichen Dienst
Zur Übersicht
RSS-Feed Newsletter

Ausschreibungen der öffentlichen Hand
Zur Übersicht
RSS-Feed Newsletter

Immobilien des Bundes
Zur Übersicht
RSS-Feed Newsletter

Adressen der Bundesbehörden
Sie suchen ein bestimmtes Bundesministerium oder eine andere Bundesbehörde?
Die gewünschte Information erhalten Sie im Bereich **Behörden**.

Top-Thema
Gründerwoche 2013
Vom 18. - 24. November 2013 finden rund um das Thema berufliche Selbständigkeit Workshops, Seminare, Wettbewerbe etc. statt. Informieren Sie sich über Veranstaltungen in Ihrer Nähe... **mehr**

Aktuelles aus den Bundesministerien
Meldungsübersicht
29.11. "Die Deutsche Rentenversicherung ist keine kapitalgedeckte ...
15:46
29.11. Vorstellung des neuen Modellprojekts
13:49
29.11. 29.11.2013 Dirk Niebel trifft Erik Solheim
13:00
29.11. Markttransparenzstelle für Kraftstoffe startet
12:00 Regelbetrieb am 1. ...
29.11. Rede von Außenminister Westerwelle im
11:25 Deutschen Bundestag am 28. ...

Leistungsangebote des Bundes
Wie können wir Ihnen weiterhelfen?
Finden Sie **hier** die Leistungen der Bundesverwaltung.

Ihre Meinung zählt!
Sie haben Ideen und Wünsche für den Ausbau von "bund.de"?
Beteiligen Sie sich und übermitteln Sie uns Ihre **Vorschläge**.

Weitere Internet-Angebote des Bundes

- Vergabeportale der Bundesländer
- Auftragsdienste

Analyse der Ausschreibungs- Angebotsfrist/Teilnahmefrist

- IV.3.4) **Schlusstermin für den Eingang der Angebote oder Teilnahmeanträge**
24.1.2014 - 12:00
- IV.3.5) **Tag der Absendung der Aufforderungen zur Angebotsabgabe bzw. zur Teilnahme an ausgewählte Bewerber**
- IV.3.6) **Sprache(n), in der (denen) Angebote oder Teilnahmeanträge verfasst werden können**
Deutsch.
- IV.3.7) **Bindefrist des Angebots**
bis: 15.3.2014
- IV.3.8) **Bedingungen für die Öffnung der Angebote**
Tag: 27.1.2014 - 14:00
Personen, die bei der Öffnung der Angebote anwesend sein dürfen: nein

Abgabetermin, eventuell Frage wegen
Abgabeverlängerung oder sogar Rüge

Der Bieter hat grundsätzlich das Risiko der Übermittlung und des rechtzeitigen Eingangs seines Angebots beim Auftraggeber zu tragen. Ein verspäteter Eingang des Angebots ist nur dann nicht dem Bieter zuzurechnen, wenn die Verspätung entweder der Auftraggeber oder niemand, z.B. Naturereignisse, zu vertreten haben. Eine andere Auslegung ist mit dem Gleichheitsgrundsatz aus § 97 Abs. 2 GWB nicht vereinbar (VK Nordbayern, Az.: 21.VK - 3194 – 09/08).

Schon bei der Bekanntmachung den Abgabetermin im Auge haben. Wie kommt das Angebot zur Vergabestelle?

Wo ist das Angebot abzugeben?

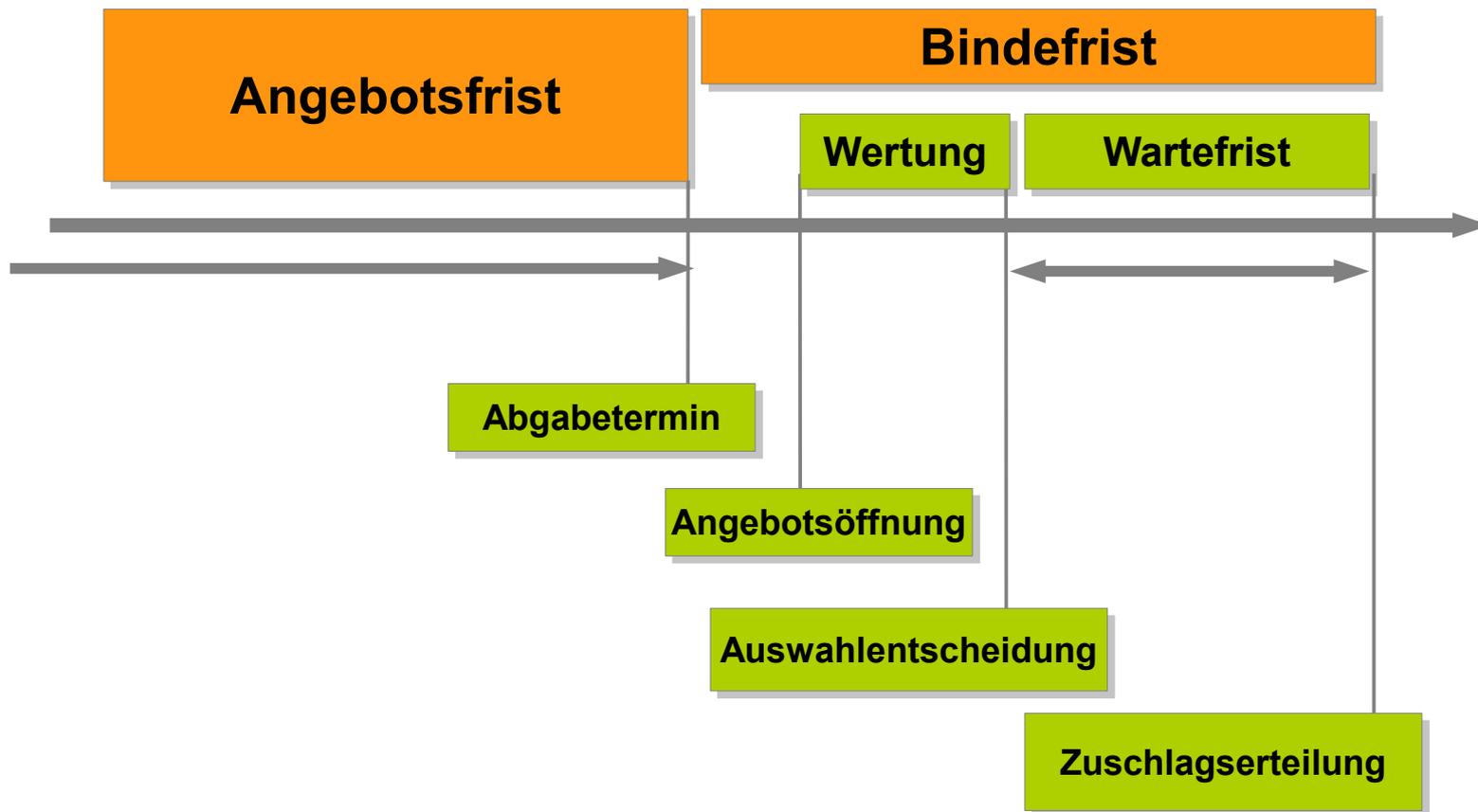
- **Pünktlich im Gebäude, aber dennoch zu spät:** Der Bieter hat zwar gerade noch rechtzeitig das Gebäude des Auftraggebers erreicht; zur rechtzeitigen Abgabe im in der Ausschreibung genannten Zimmer hat es leider nicht mehr gereicht.
(→ VK Bund, Beschluss vom 23.1.2007 - VK 1-166/06 und OLG Koblenz Beschluss vom 20. Februar 2009, 1 Verg 1/09)
- **Abgabe an der Pforte:** Da nicht mehr genug Zeit ist, das in der Ausschreibung benannte Zimmer im 5. Stock rechtzeitig vor Abgabetermin zu erreichen, übergibt der Bieter sein Angebot im verschlossenen Umschlag an den Pförtner und bittet diesen den Übergabezeitpunkt zu dokumentieren.
(→ Vergabekammer des Landes Brandenburg beim Ministerium für Wirtschaft VK 81 / 04 26. 01. 2005)

Analyse der Ausschreibung - Bindefrist

- IV.3.4) **Schlusstermin für den Eingang der Angebote oder Teilnahmeanträge**
24.1.2014 - 12:00
- IV.3.5) **Tag der Absendung der Aufforderungen zur Angebotsabgabe bzw. zur Teilnahme an ausgewählte Bewerber**
- IV.3.6) **Sprache(n), in der (denen) Angebote oder Teilnahmeanträge verfasst werden können**
Deutsch
- IV.3.7) **Bindefrist des Angebots**
bis: 15.3.2014
- IV.3.8) **Bedingungen für die Öffnung der Angebote**
Tag: 27.1.2014 - 14:00
Personen, die bei der Öffnung der Angebote anwesend sein dürfen: nein

Bindefrist, eventuell Frage wegen Verkürzung der Bindefrist oder sogar Rüge

- Die Bindefrist bezeichnet die Spanne, bis zu deren Ablauf ein Bieter an sein Angebot gebunden ist.



IV.3.7) **Bindefrist des Angebots**

Laufzeit in Monaten: 6 (ab dem Schlusstermin für den Eingang der Angebote)

Lange Bindefristen

In Ihrer Ausschreibung fordern Sie eine Bindefrist der Angebote von 6 Monaten. Gemäß § 12 EG Abs. 1, Satz 2 VOL/A soll der Auftraggeber eine angemessene Bindefrist festlegen. Zum Beispiel schreibt die Vergabekammer Baden-Württemberg in ihrem Beschluss 1 VK 43/07, dass die Bindefrist so kurz wie möglich und nicht länger zu bemessen ist, als für eine zügige Prüfung und Wertung notwendig ist, und dass auf Seiten der Bieter zu berücksichtigen ist, dass diese während der Wartezeit in ihren geschäftlichen Entschlüssen und Dispositionen eingeschränkt sind.

Wir sehen Ihre Anforderung an die Bindefrist als vergaberechtlich nicht zulässig an und bitten Sie um eine angemessene Verkürzung der Bindefrist.

IV.2) Zuschlagskriterien

IV.2.1) Zuschlagskriterien

Niedrigster Preis

Angebot nach den Zuschlagskriterien optimieren

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

Angebot nach den Zuschlagskriterien optimieren

Ausschreibungsbeispiel:

Das wirtschaftlich günstigste Angebot bezogen auf
50% Anschaffungspreis
50% Leistung

Ausschreibungsbeispiel

Kriterium	Wertungspunkte	Gewicht	Leistungspunkte _{Max}
Leistungskriterium-1	[0..10]	500	5.000
Leistungskriterium-2	[0..10]	20	200
Leistungskriterium-3	[0..10]	100	1.000
Leistungskriterium-4	[0..10]	200	2.000
Leistungskriterium-5	[0..10]	180	1.800
			10.000

Bewertungsmethode: Referenzwertmethode

Wertungsfaktor Preis: 50%

Wertungsfaktor Leistung: 50%

Referenzwert Leistungspunkte: 3000

Referenzwert Preis: 100.000 Euro

Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Referenzwertmethode

Wertungsfaktor Preis: 50%

Wertungsfaktor Leistung: 50%

Referenzwert Leistungspunkte: 3000

Referenzwert Preis: 100.000 Euro

Angebot A

3.000 Punkte
100.000 Euro

Angebot B

3.000 Punkte
50.000 Euro

Angebot C

9.000 Punkte
200.000 Euro

Angebot D

10.000 Punkte
270.000 Euro

Angebot E

2.700 Punkte
25.000 Euro

Angebot F

9.990 Punkte
230.000 Euro

Referenzwertmethode

$Z_{(Angebot)}$ = Kennzahl für Leistungs-Preis-Bewertung des zu bewertenden Angebots

$WF_{(Leistung)}$ = Wertigkeitsfaktor für die Leistung aus Vergabeunterlage

$WF_{(Preis)}$ = Wertigkeitsfaktor für den Preis aus Vergabeunterlage

$L_{(Angebot)}$ = Leistungspunktzahl des zu bewertenden Angebots

$L_{(Referenz)}$ = Referenzwert Leistungspunkte

$P_{(Angebot)}$ = Preis des zu bewertenden Angebots

$P_{(Referenz)}$ = Referenzwert Preise

$$Z_{(Angebot)} = WF_{(Leistung)} \cdot \frac{L_{(Angebot)}}{L_{(Referenz)}} - WF_{(Preis)} \cdot \frac{P_{(Angebot)}}{P_{(Referenz)}}$$

Siehe hierzu: UfAB V, Sonderheft 2012 zur Aktualisierung der UfAB V - Version 2.0, 16.08.2012, S. 11 ff.

Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Referenzwertmethode

Wertungsfaktor Preis: 50%

Wertungsfaktor Leistung: 50%

Referenzwert Leistungspunkte: 3000

Referenzwert Preis: 100.000 Euro

Angebot A

3.000 Punkte
100.000 Euro

Angebot B

3.000 Punkte
50.000 Euro

Angebot C

9.000 Punkte
200.000 Euro

Angebot D

10.000 Punkte
270.000 Euro

Angebot E

2.700 Punkte
25.000 Euro

Angebot F

9.990 Punkte
230.000 Euro

Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Referenzwertmethode

Wertungsfaktor Preis: 50%

Wertungsfaktor Leistung: 50%

Referenzwert Leistungspunkte: 3000

Referenzwert Preis: 100.000 Euro

Angebot A

3.000 Punkte
100.000 Euro

Angebot B

3.000 Punkte
50.000 Euro

Angebot C

9.000 Punkte
200.000 Euro

Angebot D

10.000 Punkte
270.000 Euro

Angebot E

2.700 Punkte
25.000 Euro

Angebot F

9.990 Punkte
230.000 Euro

Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Referenzwertmethode

Wertungsfaktor Preis: 50%

Wertungsfaktor Leistung: 50%

Referenzwert Leistungspunkte: 3000

Referenzwert Preis: 100.000 Euro

Kriterium	Angebot 1
Leistungspunkte	3000
Preis	100.000 Euro
Leistungspunkte / Referenzwert	1,000
Preis / Referenzwert	1,000

$$\frac{L_{(\text{Angebot})}}{L_{(\text{Referenz})}} = \frac{3.000}{3.000} = 1,000$$

$$\frac{P_{(\text{Angebot})}}{P_{(\text{Referenz})}} = \frac{100.000}{100.000} = 1,000$$

$$Z_{(\text{Angebot})} = WF_{(\text{Leistung})} \cdot \frac{L_{(\text{Angebot})}}{L_{(\text{Referenz})}} - WF_{(\text{Preis})} \cdot \frac{P_{(\text{Angebot})}}{P_{(\text{Referenz})}}$$

Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Referenzwertmethode

Wertungsfaktor Preis: 50%

Wertungsfaktor Leistung: 50%

Referenzwert Leistungspunkte: 3000

Referenzwert Preis: 100.000 Euro

Kriterium	Angebot 1
Leistungspunkte	3000
Preis	100.000 Euro
Leistungspunkte / Referenzwert	1,000
Preis / Referenzwert	1,000

$$\frac{L_{(\text{Angebot})}}{L_{(\text{Referenz})}} = \frac{3.000}{3.000} = 1,000$$

$$\frac{P_{(\text{Angebot})}}{P_{(\text{Referenz})}} = \frac{100.000}{100.000} = 1,000$$

$$Z_{(\text{Angebot})} = WF_{(\text{Leistung})} \cdot \frac{L_{(\text{Angebot})}}{L_{(\text{Referenz})}} - WF_{(\text{Preis})} \cdot \frac{P_{(\text{Angebot})}}{P_{(\text{Referenz})}}$$

Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Referenzwertmethode

Wertungsfaktor Preis: 50%

Wertungsfaktor Leistung: 50%

Referenzwert Leistungspunkte: 3000

Referenzwert Preis: 100.000 Euro

Kriterium	Angebot 1	Angebot 2	Angebot 3	Angebot 4	Angebot 5	Angebot 6
Leistungspunkte	3.000	3.000	9.000	10.000	2.700	9.990
Preis in Euro	100.000	50.000	200.000	270.000	25.000	230.000
Leistungspunkte / Referenzwert	1,000	1,000	3,000	3,333	0,900	3,330
Preis / Referenzwert	1,000	0,500	2,000	2,700	0,250	2,300

Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Referenzwertmethode

Wertungsfaktor Preis: 50%

Wertungsfaktor Leistung: 50%

Referenzwert Leistungspunkte: 3000

Referenzwert Preis: 100.000 Euro

Kriterium	Angebot 1	Angebot 2	Angebot 3	Angebot 4	Angebot 5	Angebot 6
Leistungspunkte	3.000	3.000	9.000	10.000	2.700	9.990
Preis in Euro	100.000	50.000	200.000	270.000	25.000	230.000
Leistungspunkte / Referenzwert	1,000	1,000	3,000	3,333	0,900	3,330
Preis / Referenzwert	1,000	0,500	2,000	2,700	0,250	2,300
Kennzahl	0	0,250	0,500	0,317	0,325	0,515
Kennzahl (skaliert)	0	250	500	317	325	515

Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Referenzwertmethode

Wertungsfaktor Preis: 50%

Wertungsfaktor Leistung: 50%

Referenzwert Leistungspunkte: 3000

Referenzwert Preis: 100.000 Euro

Kriterium	Angebot 1	Angebot 2	Angebot 3	Angebot 4	Angebot 5	Angebot 6
Leistungspunkte	3.000	3.000	9.000	10.000	2.700	9.990
Preis in Euro	100.000	50.000	200.000	270.000	25.000	230.000
Leistungspunkte / Referenzwert	1,000	1,000	3,000	3,333	0,900	3,330
Preis / Referenzwert	1,000	0,500	2,000	2,700	0,250	2,300
Kennzahl	0	0,250	0,500	0,317	0,325	0,515
Kennzahl (skaliert)	0	250	500	317	325	515

Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Referenzwertmethode

Wertungsfaktor Preis: 50%

Wertungsfaktor Leistung: 50%

Referenzwert Leistungspunkte: 3000

Referenzwert Preis: 100.000 Euro

Kriterium	Angebot 6
Leistungspunkte	9.990
Preis	230.000 Euro
Leistungspunkte / Referenzwert	3,330
Preis / Referenzwert	2,300

$$\frac{L_{(\text{Angebot})}}{L_{(\text{Referenz})}} = \frac{9.990}{3.000} = 3,330$$

$$\frac{P_{(\text{Angebot})}}{P_{(\text{Referenz})}} = \frac{230.000}{100.000} = 2,300$$

$$Z_{(\text{Angebot})} = WF_{(\text{Leistung})} \cdot \frac{L_{(\text{Angebot})}}{L_{(\text{Referenz})}} - WF_{(\text{Preis})} \cdot \frac{P_{(\text{Angebot})}}{P_{(\text{Referenz})}}$$

Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Einfache Richtwertmethode nach UfAB V

Angebot A

3.000 Punkte
100.000 Euro

Angebot B

3.000 Punkte
50.000 Euro

Angebot C

9.000 Punkte
200.000 Euro

Angebot D

10.000 Punkte
270.000 Euro

Angebot E

2.700 Punkte
25.000 Euro

Angebot F

9.990 Punkte
230.000 Euro

$$Z = L / P$$

Z = Kennzahl für Leistungs-Preis-Bewertung

L = Gesamtsumme der Leistungspunkte

P = Preis

Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Einfache Richtwertmethode nach UfAB V

Angebot A

3.000 Punkte
100.000 Euro

Angebot B

3.000 Punkte
50.000 Euro

Angebot C

9.000 Punkte
200.000 Euro

Angebot D

10.000 Punkte
270.000 Euro

Angebot E

2.700 Punkte
25.000 Euro

Angebot F

9.990 Punkte
230.000 Euro

Ausschreibungsbeispiel

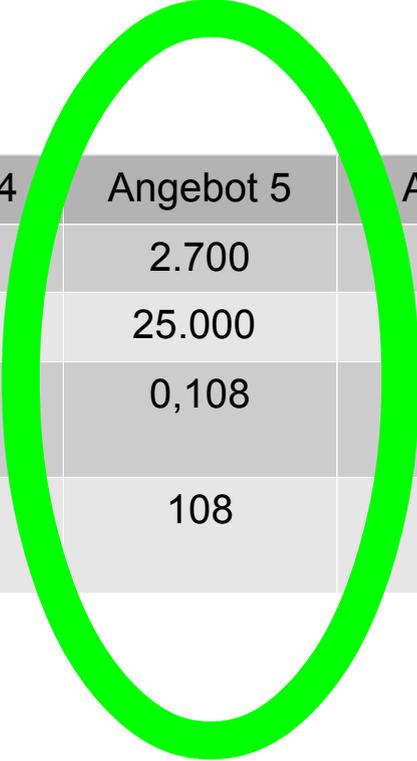
Bewertungsmethode: Einfache Richtwertmethode nach UfAB V

Kriterium	Angebot 1	Angebot 2	Angebot 3	Angebot 4	Angebot 5	Angebot 6
Leistungspunkte	3.000	3.000	9.000	10.000	2.700	9.990
Preis in Euro	100.000	50.000	200.000	270.000	25.000	230.000
Leistungspunkte / Preis	0,030	0,060	0,045	0,037	0,108	0,0434
Skalierte kennzahl	30	60	45	37	108	43

Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Einfache Richtwertmethode nach UfAB V

Kriterium	Angebot 1	Angebot 2	Angebot 3	Angebot 4	Angebot 5	Angebot 6
Leistungspunkte	3.000	3.000	9.000	10.000	2.700	9.990
Preis in Euro	100.000	50.000	200.000	270.000	25.000	230.000
Leistungspunkte / Preis	0,030	0,060	0,045	0,037	0,108	0,0434
Skalierte kennzahl	30	60	45	37	108	43



Ausschreibungsbeispiel

Bewertungsmethode: Einfache Richtwertmethode nach UfAB V

Angebot A 3.000 Punkte 100.000 Euro	Angebot B 3.000 Punkte 50.000 Euro	Angebot C 9.000 Punkte 200.000 Euro	Angebot D 10.000 Punkte 270.000 Euro	Angebot E 2.700 Punkte 25.000 Euro	Angebot F 9.990 Punkte 230.000 Euro
--	---	--	---	---	--

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

Welche Zuschlagskriterien?

Welche Unterkriterien?

Welche Gewichtung?

Welche Benotung?

Welche Bewertungsmethode?



Strategien bei Bieterfragen



Bieterfragen

Erbitten Bewerber im Rahmen einer Ausschreibung zusätzliche sachdienliche Auskünfte/Informationen zu den Vergabeunterlagen, so spricht man von einer Bieterfrage.

Rügen

Weist der Bewerber im Rahmen einer Ausschreibung den Auftraggeber auf einen Vergaberechtsverstoß hin, stellt dies eine Rüge dar.

Nachprüfungsverfahren

Die Vergabekammer leitet ein Nachprüfungsverfahren nur auf Antrag ein. In der Regel ist dazu eine vorherige Rüge erforderlich.

Warum überhaupt Bieterfragen

- Missverständnisse beim Lesen, Überlesen, Übersehen, ...
- Missverständliche Formulierungen, nicht eindeutige Formulierungen, Widersprüche, offensichtliche Fehler, wettbewerbsverzerrende Anforderungen, unsinnige und nicht notwendige Anforderungen

- Macht es immer Sinn Unklarheiten im Vorfeld aufzuklären?
- Alternativstrategie: Im Angebot vermerkt der Bieter, er habe eine bestimmte unklare Angabe in der folgenden Weise verstanden und sein Angebot auf Basis dieses Verständnisses erstellt.

Aufklärung von Unklarheiten

- Macht es immer Sinn Unklarheiten im Vorfeld aufzuklären?
- ~~• Alternativstrategie: Im Angebot vermerkt der Bieter, er habe eine bestimmte unklare Angabe in der folgenden Weise verstanden und sein Angebot auf Basis dieses Verständnisses erstellt.~~
- Entspricht dieses Verständnis aber nicht dem, was der Auftraggeber eindeutig erkennbar ausgeschrieben hat, so stellt dies eine unzulässige Änderung der Vergabeunterlagen dar, das zum zwangsweisen Ausschluss des Angebotes führt.

Praxistipp: Die Vergabeunterlagen sollten sofort nach Erhalt auf Unklarheiten, missverständliche Formulierungen, nicht eindeutige Formulierungen, Widersprüche, offensichtliche Fehler, wettbewerbsverzerrende Anforderungen, unsinnige und nicht notwendige Anforderungen geprüft werden.

Praxistipp: Prüfen Sie die Terminsetzung für Bieterfragen. Erscheint Ihnen der Termin unangemessen und problematisch, sollten Sie diesen durch eine Bieterfrage/Rüge hinterfragen.

Praxistipp: Analysieren Sie die Fragen Ihrer Mitbewerber sehr genau und versuchen Sie Rückschlüsse daraus zu ziehen. Meist können Sie anhand der Fragen erkennen, wer Ihrer Mitbewerber auch an der Ausschreibung teilnimmt. Anhand der Fragen erkennen Sie, welche Gedanken sich Ihre Mitbewerber machen und welche Lösungswege dort in Betracht kommen.

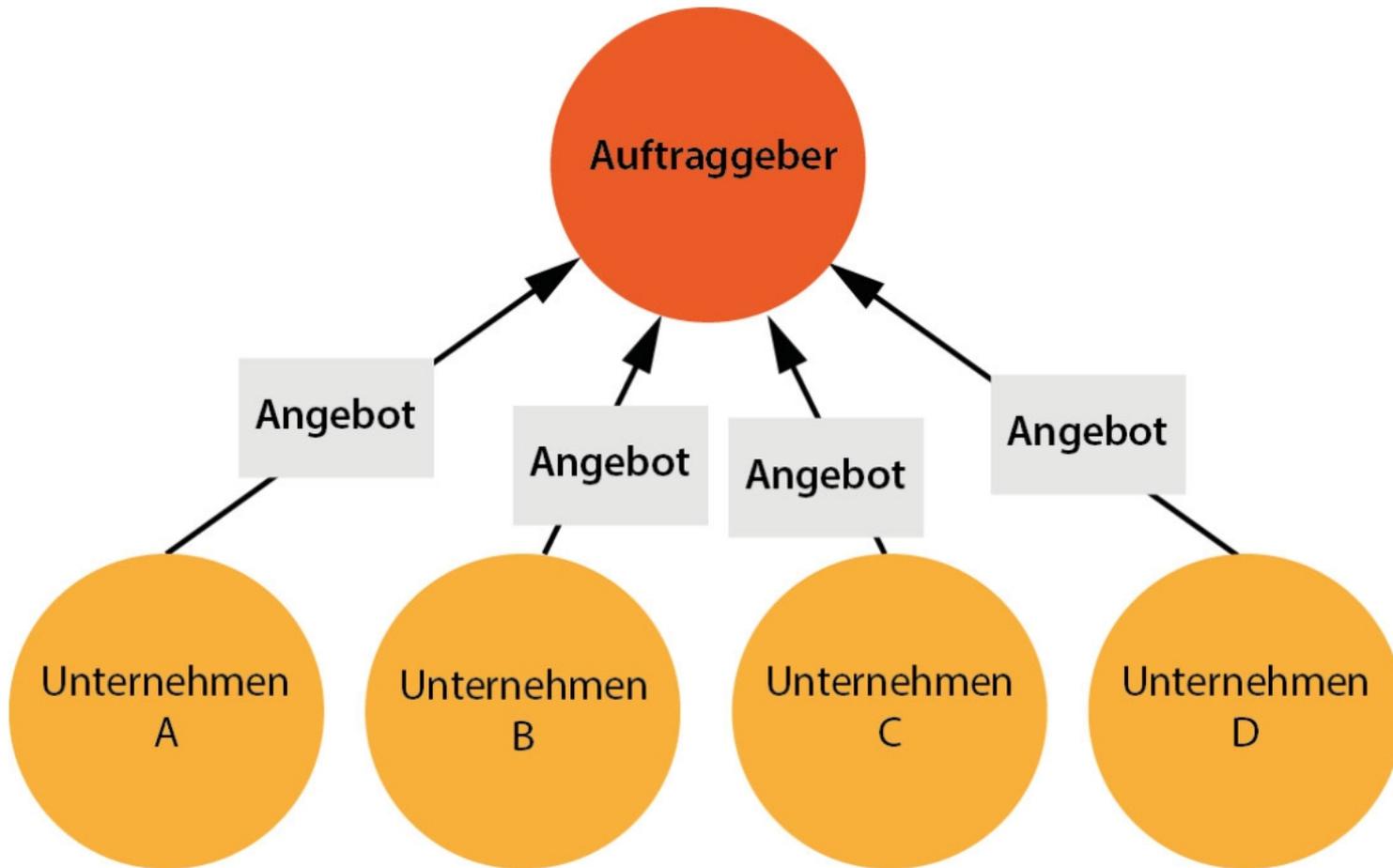
Praxistipp: Wenn Sie Bieterfragen stellen müssen, dann überlegen Sie sich genau, was Sie durch die Frage über sich und Ihre Strategie verraten. Überlegen Sie auch, ob Ihnen eine Antwort überhaupt einen Nutzen bringt.

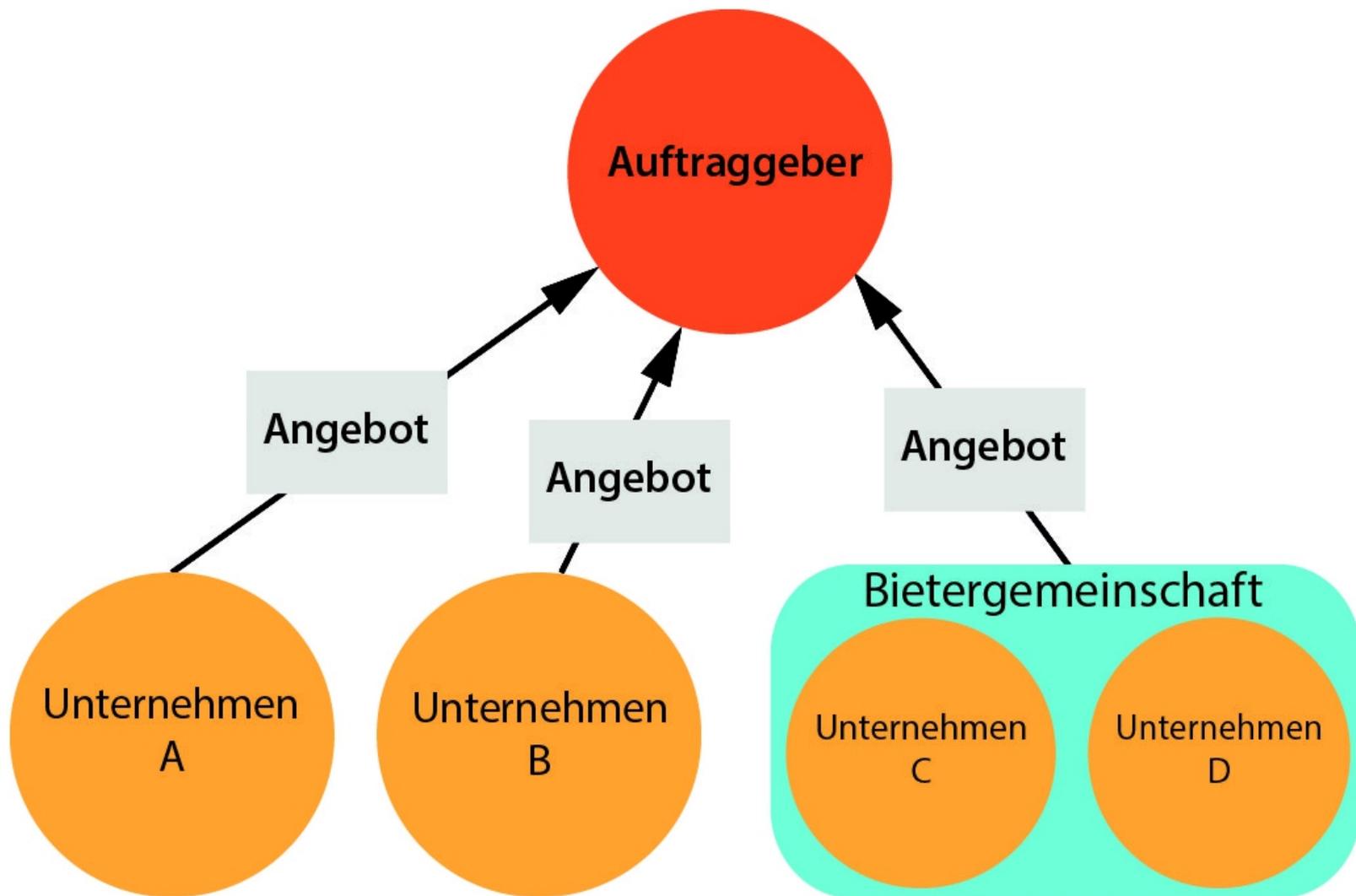
Praxistipp: Wurden die Bieterfragen nicht rechtzeitig beantwortet, so kann man als Bieter eine Verlängerung der Angebotsfrist verlangen.



Bietergemeinschaften/Nachunternehmer



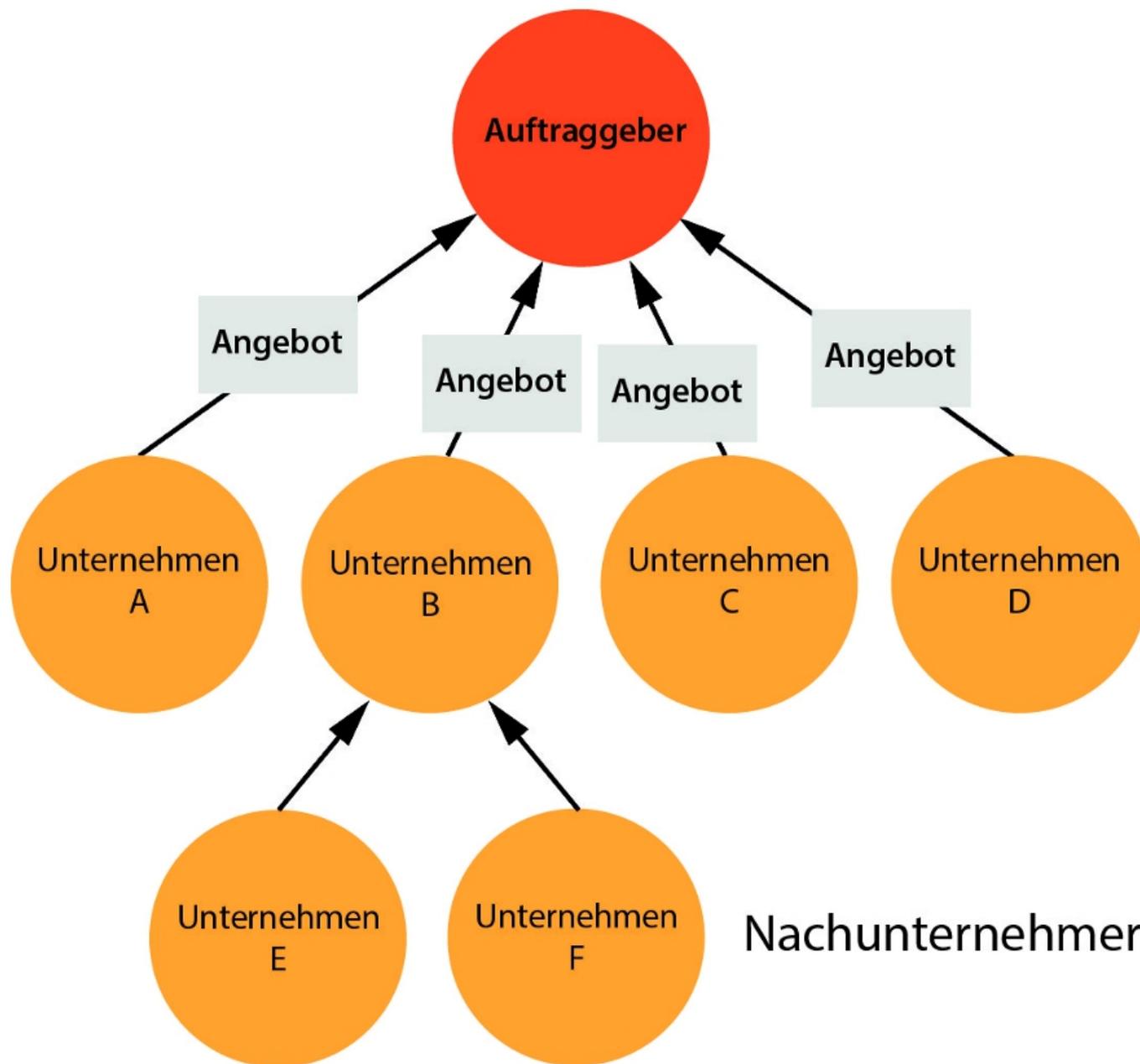




§ 6 Abs. 1 VOL/A, § 6 EG Abs. 2 VOL/A: Bewerber- und Bietergemeinschaften sind wie Einzelbewerber und -bieter zu behandeln. Für den Fall der Auftragserteilung können die Auftraggeber verlangen, dass eine Bietergemeinschaft eine bestimmte Rechtsform annimmt, sofern dies für die ordnungsgemäße Durchführung des Auftrages notwendig ist.

§ 6 Nr. 2 VOB/A: Bietergemeinschaften sind Einzelbietern gleichzusetzen, wenn sie die Arbeiten im eigenen Betrieb oder in den Betrieben der Mitglieder ausführen.

§ 6 EG Abs. 1 Nr. 2 VOB/A: Bietergemeinschaften sind Einzelbietern gleichzusetzen.



§ 7 EG Abs. 9 VOL/A: *Ein Unternehmen kann sich, [...] zum Nachweis der Leistungsfähigkeit und Fachkunde der Fähigkeiten anderer Unternehmen bedienen [...]. Es muss in diesem Fall dem Auftraggeber nachweisen, dass ihm die erforderlichen Mittel bei der Erfüllung des Auftrags zur Verfügung stehen, indem es beispielsweise eine entsprechende Verpflichtungserklärung dieser Unternehmen vorlegt.*

§ 6 EG Abs. 8 VOB/A: *Ein Bieter kann sich, gegebenenfalls auch als Mitglied einer Bietergemeinschaft, zur Erfüllung eines Auftrages der Fähigkeiten anderer Unternehmen bedienen. Dabei kommt es nicht auf den rechtlichen Charakter der Verbindung zwischen ihm und diesen Unternehmen an. In diesem Fall fordert der Auftraggeber von den in der engeren Wahl befindlichen Bietern den Nachweis darüber, dass ihnen die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen. Als Nachweise können beispielsweise entsprechende Verpflichtungserklärungen dieser Unternehmen vorgelegt werden.*

Praxistipp: Eine fehlende Eignung muss nicht zwangsweise zur Unmöglichkeit der Teilnahme an der Ausschreibung führen. Eine mögliche Bietergemeinschaft bzw. der Einsatz von Nachunternehmern bieten Alternativen.

Formfehler vermeiden

Formfehler vermeiden

(7) Soweit zwischen Anbi... Verfahren oder auf Marken, Patente, Typen, einen bestimmten Ursprung oder eine bestimmte Produktion verwiesen werden, wenn dadurch bestimmte Unternehmen oder bestimmte Produkte begünstigt oder ausgeschlossen werden. Solche Verweise sind jedoch ausnahmsweise zulässig, wenn der Auftragsgegenstand nicht hinreichend genau und allgemein verständlich beschrieben werden kann; solche Verweise sind mit dem Zusatz „oder gleichwertig“ zu versehen.

Verschlossener Umschlag mit Kennziffer.

(2) Die Auftraggeber haben die Zuschlagskriterien zu gewichten. Die Gewichtung mit einer angemessenen Marge erfolgen. Kann nach Ansicht der Auftraggeber die Gewichtung aus nachvollziehbaren Gründen nicht angegeben werden, so legt der Auftraggeber die Kriterien in absteigender Reihenfolge ihrer Bedeutung fest.

(3) Im offenen Verfahren darf bei direkter oder postalischer Übermittlung für die vielfältige Vergabeunterlagen Kostenersatz gefordert werden. Der Kostenersatz ist in der Bekanntmachung anzugeben.

Formfehler vermeiden

Alle geforderten Erklärungen und Nachweise sind vorhanden.

Formfehler vermeiden

Das Angebot ist an allen erforderlichen Stellen mit der erforderlichen Unterschrift (elektronischer Signatur) versehen.

Formfehler vermeiden

Eventuelle Änderungen an den Eintragungen im Angebot sind zweifelsfrei. Alle Klebezettel entfernt.

Formfehler vermeiden

Das Angebot entspricht der vorgegebenen Form.

Formfehler vermeiden

**Das Angebot wird fristgerecht
abgegeben.**

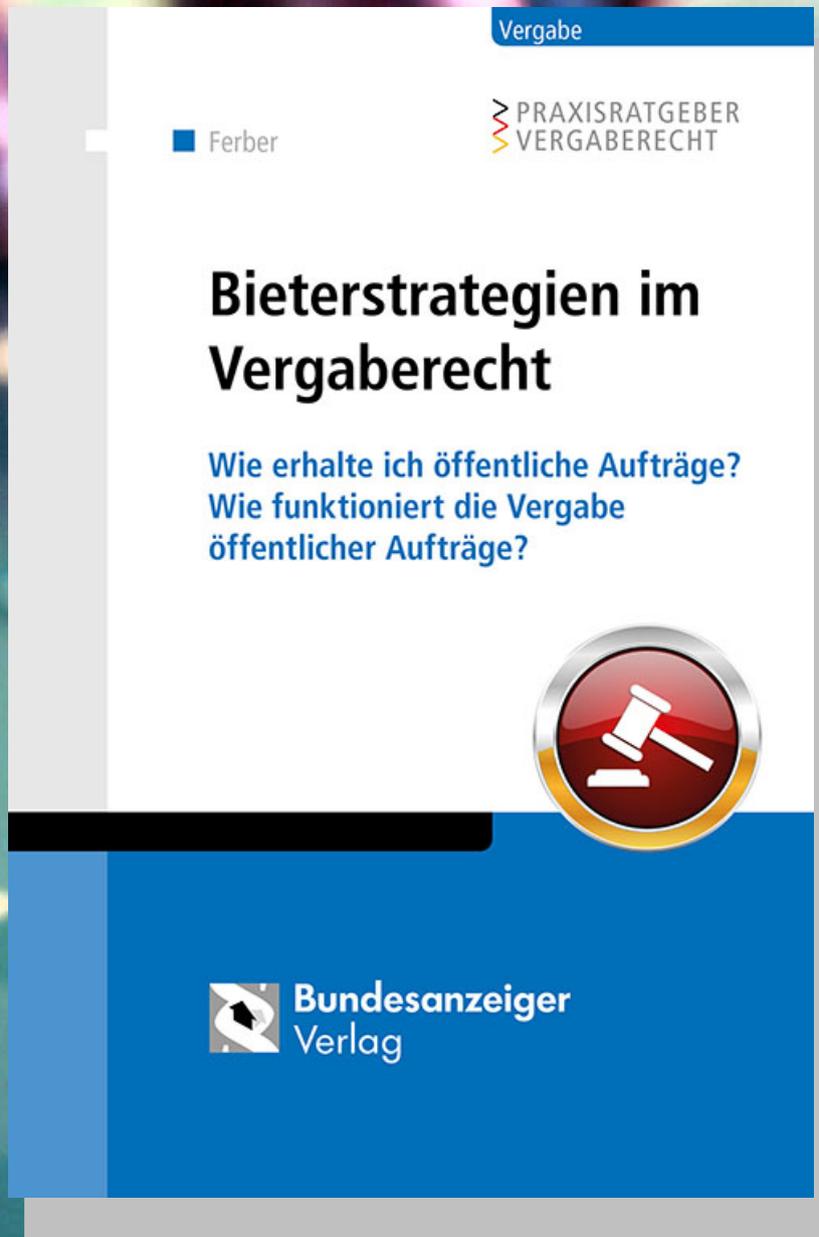
Formfehler vermeiden

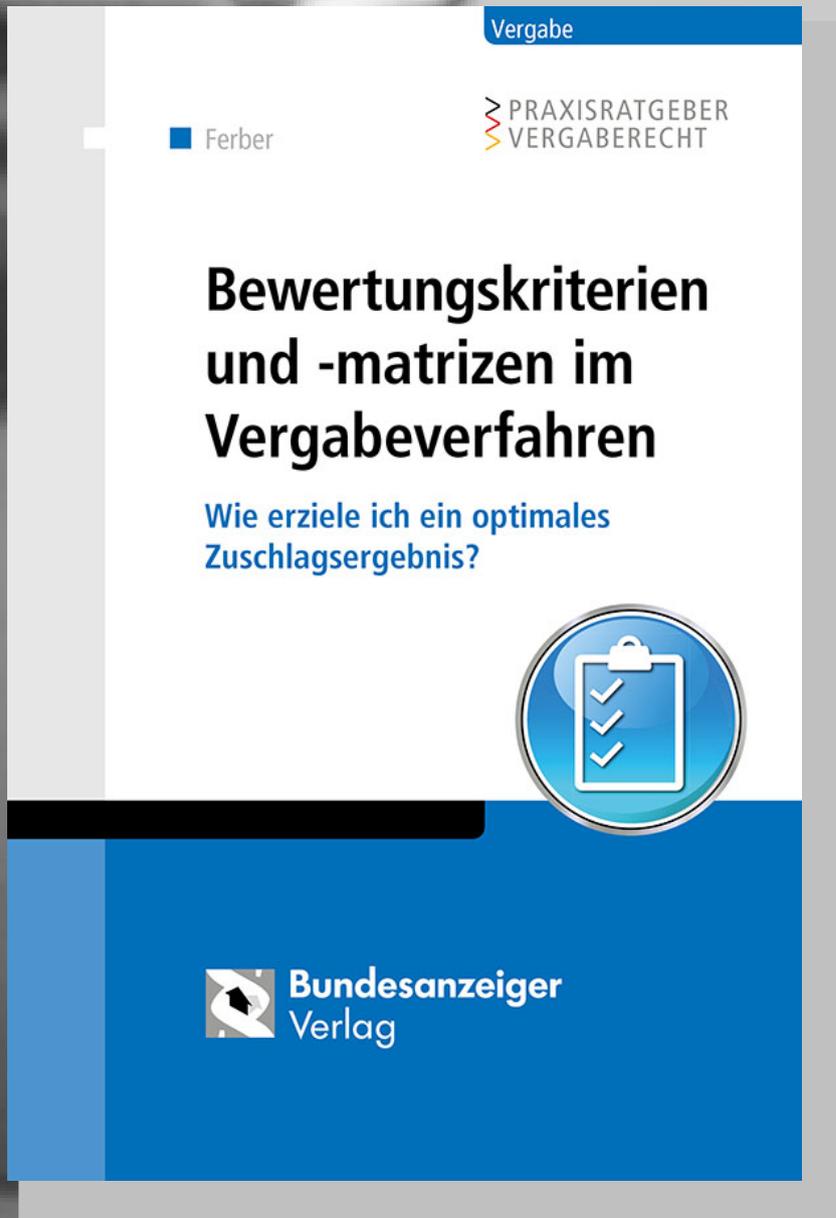
(7) Soweit zwischen Unternehmen oder auf Marken, Patente, Typen, einen bestimmten Ursprung oder eine bestimmte Produktion verwiesen werden, wenn dadurch bestimmte Unternehmen oder bestimmte Produkte begünstigt oder ausgeschlossen werden. Solche Verweise sind jedoch ausnahmsweise zulässig, wenn der Aufgegenstand nicht hinreichend genau und allgemein verständlich beschrieben den kann; solche Verweise sind mit dem Zusatz „oder gleichwertig“ zu

**Es liegt keine
wettbewerbsbeschränkende Abrede vor.**

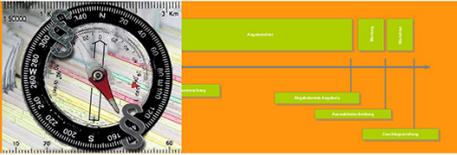
(2) Die Auftraggeber haben die Zuschlagskriterien zu gewichten. Die Gewichtung mit einer angemessenen Marge erfolgen. Kann nach Ansicht der Auftraggeber Gewichtung aus nachvollziehbaren Gründen nicht angegeben werden, so legt Auftraggeber die Kriterien in absteigender Reihenfolge ihrer Bedeutung fest

(3) Im offenen Verfahren darf bei direkter oder postalischer Übermittlung für die vielfältigung der Vergabeunterlagen Kostenersatz gefordert werden. Der Kostenersatzes ist in der Bekanntmachung anzugeben





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	8	40	320
Summe			617

Kriterium	Wertungspunkte	Gewicht	Preis	Präferenz
Preis	200.000 Euro	100	877	
Kriterium	Punkte	Gewicht <td>Preis/Leistungs- punkte</td> <td></td>	Preis/Leistungs- punkte	
Leistungsmerkmale	617	60%	370	
Preis	877	40%	350	
Summe			720	

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 Dezember 2015

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

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

Kölner Vergabetreff



03.11.2015

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

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



<http://de.slideshare.net/ThomasFerber>



http://www.xing.com/profile/Thomas_Ferber



https://twitter.com/t_ferber



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

Vielen Dank!

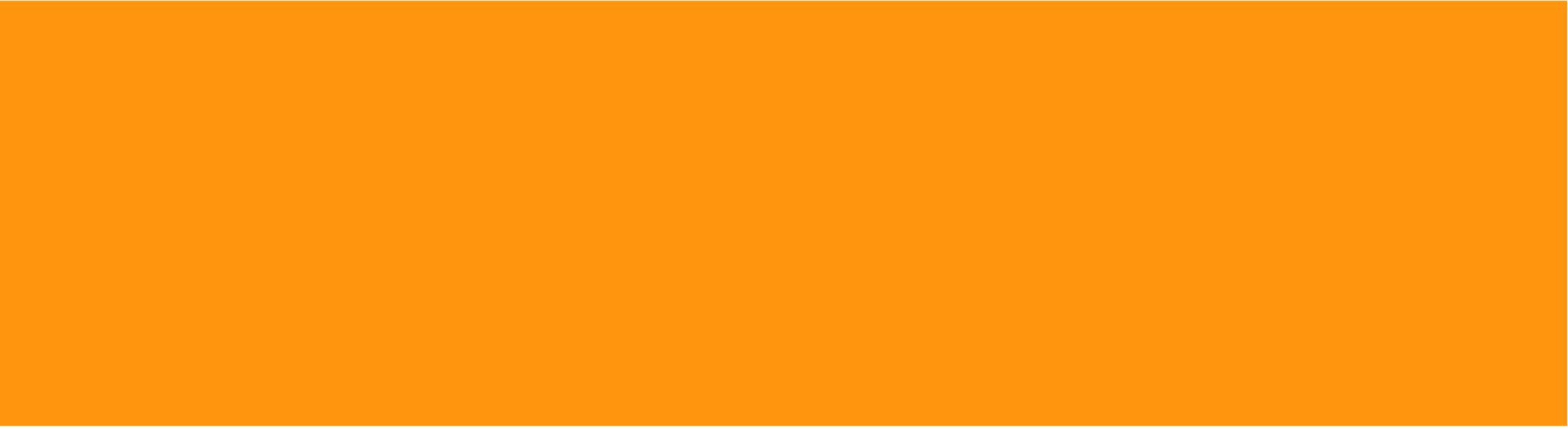
<http://www.fachverlag-ferber.de>
<http://vergaberecht-schulung.de>

Thomas Ferber

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



https://twitter.com/t_ferber



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 Vortrag 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.