

# Planungsleistungen richtig ausschreiben:

## Verhandlungsvergabe oder Verhandlungsverfahren mit oder ohne Teilnahmewettbewerb

### Rechtliche Voraussetzungen:

#### National:

§ 50 UVgO regelt, dass Wettbewerb geschaffen werden soll

Wie der auszusehen hat, wird nicht näher beschrieben

Wir raten:

Verhandlungsvergabe (mit Teilnahmewettbewerb ab 50.000 €) bis zum Schwellenwert 221.000 €

#### EU-weit:

Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb ab 221.000 €

#### Berechnung des Auftragswertes:

Gem. § 3 Abs. 7 VgV sind bei der Berechnung des Auftragswertes eines geplanten Bauvorhabens neben den Baukosten auch alle Kosten für Dienst- und Lieferleistungen zu berücksichtigen. Hierunter fallen auch die Planungsleistungen.

Bei der sog 80/20-Regelungen können auch Planungsleistungen berücksichtigt werden. Hierbei ist darauf zu achten, dass das einzelne Los 80.000 € nicht überschreitet.

Fällt das gesamte Vorhaben nicht unter das EU-Recht, da unter 5,538 Mio €, so ist die Planung dennoch EU-Weit auszuschreiben, wenn der kalkulierte Auftragswert für die Planung über dem EU-Schwellenwert von z. Zt. 221.000 € liegt.

### Vergabevermerk:

Für die Veröffentlichung sind folgende Vergabevermerke zu verwenden:

- Für die Durchführung einer Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb:  
Vergabevermerk freiberufliche Leistungen (in der jeweils aktuellen Version)
- Für die Durchführung einer Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb:  
Vergabevermerk 2stufiges Verfahren national (in der jeweils aktuellen Version)
- Für die Durchführung eines EUweiten Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb:  
Vergabevermerk 2stufiges Verfahren EU (in der jeweils aktuellen Version)

### Hinweis:

Umgang mit Vergabevermerken siehe „Handlungsempfehlung Umgang Vergabevermerk“ auf unserer Homepage!

# Durchführung TN-Wettbewerb (1. Stufe):

Vom Auftraggeber vorzulegen (soweit vorhanden):

- Vergabevermerk 2stufiges Verfahren (national oder EUweit)
- Teilnahmeantrag (kann auch in Absprache vom KVZ zur Verfügung gestellt werden)
- Bewertungsmatrix 1. Stufe, wenn nicht alle Bewerber aufgefordert werden sollen, ein Angebot abzugeben. D. h. der AG gibt im TN-Wettbewerb an, dass er z. B. nur fünf Teilnehmer für das weitere Verfahren auffordert  
Hier ist zu beachten, dass in dieser Stufe nur die Eignung der Teilnehmer bewertet werden kann!
- Bewertungsmatrix 2. Stufe  
Hier ist neben dem Preis (nicht unter 30 %) weitere (Qualitäts-)merkmale zu bewerten. Die Eignung kann hier nicht mehr berücksichtigt werden  
Bitte geben Sie in der Bewertungsmatrix an, wie Sie die einzelnen Bewertungspunkte beurteilen und wie der Preis berücksichtigt wird (z. B. lineare Interpolation)
- Leistungsbeschreibung, Pläne, Verträge, Zeitschienen etc.
- Auch wäre es sinnvoll, eine Übersicht beizufügen, welche Eignungsnachweise der Teilnehmer vorzulegen hat (in kurzen Stichpunkten). Das fördert die Übersichtlichkeit für den Teilnehmer und hilft bei der Überprüfung der Vollständigkeit durch das KVZ

Bei den Angaben zur Veröffentlichung raten wir an, immer anzugeben, dass sich der Auftraggeber vorhält, auf das Erstangebot den Zuschlag zu erteilen. Ist dies nicht angegeben, muss mindestens eine Verhandlungsrunde durchgeführt werden!

Bieterfragen werden in anonymer Form an die AG weitergeleitet und nach Rückmeldung an alle Teilnehmer versandt

Nach Eingang der TN-Anträge werden diese durch das KVZ gesichtet und auf Vollständigkeit überprüft.

Nachdem die Unterlagen evtl. nachgefordert wurden, werden die vollständigen Unterlagen zur inhaltlichen Prüfung an den AG gesandt.

Der AG stellt Eignung fest, bewertet und erstellt eine Reihenfolge bzw. lässt alle geeigneten Bewerber zu

# Durchführung Verhandlungsvergabe bzw. –verfahren (2. Stufe):

Vom Auftraggeber vorzulegen:

- Fortgeschriebener Vergabevermerk
- Honorarblatt ö. ä.

Die Unterlagen, die im TN-Wettbewerb bereits veröffentlicht wurden, werden hier nicht mehr mitgeschickt.

Gleichzeitig teilt der AG dem KVZ mit, wieso Teilnehmer nicht berücksichtigt werden, damit diese vom KVZ unterrichtet werden können.

## Durchführung Verhandlungsrunde:

Verhandlungsrunden **müssen über das KVZ** abgewickelt werden.

D. h., die Einladungen zur Verhandlungsrunde und dann auch die Aufforderung, ein neues Angebot abzugeben, werden über das KVZ an die dafür vorgesehenen Bieter versandt.

1. Einladungen werden nach Vorgabe des AG über die Nachrichtenfunktion des Vergabemanagers verschickt. Es ist wichtig, dass bei der Terminierung darauf geachtet wird, dass die Termine so gelegt werden, dass sich die unterschiedlichen Bieter nicht begegnen können.  
Auch ist darauf zu achten, dass keine persönlichen Ansprechpartner des AG im Vorfeld genannt werden. Jegliche Kommunikation ist über das KVZ zu führen.
2. Der AG führt eigenständig die Gespräche durch und protokolliert den Inhalt.
3. Danach fordert der AG **über das KVZ** die Bieter auf, ein weiteres oder finales Angebot abzugeben. Hier ist zu prüfen, ob die ursprüngliche Bindefrist noch ausreicht oder ob diese mit der Aufforderung verlängert werden soll.
4. Nach Ablauf der Angebotsfrist, die individuell zwischen AG und Bietern vereinbart werden kann, werden die Angebote durch das KVZ geöffnet und wie bekannt übermittelt.

### Anschließend:

Danach wird entweder eine neue Verhandlungsrunde nach o. a. Muster durchgeführt oder es wird eine finale Entscheidung getroffen, wer den Auftrag erhalten soll.

Hier ist als Zwischenschritt darauf zu achten, dass ab einem Auftragswert von 30.000 € netto eine Abfrage bei der Oberfinanzdirektion und dem Wettbewerbsregister durchgeführt werden muss. Sollte der AG dies nicht selbst erledigen können, führt das KVZ diese Abfragen nach einem entsprechenden Hinweis durch.

Die Zuschlagsentscheidung ist dem KVZ mittels des befüllten, fortgeschriebenen Vergabevermerks mitzuteilen.

Das KVZ verschickt bei Verhandlungsverfahren die Mitteilung nach § 134 GWB und (nach Wunsch) die Zu- und Absagen. Wir nehmen alle notwendigen Veröffentlichungen vor und übersenden dem AG abschließend den finalen Vergabevermerk für die Vergabeunterlagen.

### Hinweis:

Wird kein Teilnahmewettbewerb durchgeführt (bis 50.000 €), werden mindestens drei geeignete Bewerber aufgefordert, ein Angebot abzugeben.

Hier sind dann folgende Unterlagen beizufügen:

- Vergabevermerk freiberufliche Leistungen
- Bewertungsmatrix
- Leistungsbeschreibung, Pläne, Verträge, Zeitschienen etc.
- Honorarblatt o. ä.

Haben Sie weitere Fragen oder benötigen Sie noch weitere Erläuterungen?  
Dann wenden Sie sich bitte an uns!