

Faire Vergabe von Ingenieurleistungen: Das Bestbieterprinzip

Seit März 2016 muss bei Vergabeverfahren in Österreich das Bestbieterprinzip angewendet werden. Diese Novelle des Bundesvergabegesetzes (BVG) zielt darauf ab, die Lebensdauer von Anlagen zu erhöhen und das Qualitätsbewusstsein zu fördern. Erwisenermassen lassen sich die Qualität und die daraus resultierenden Gesamtkosten eines Projektes am meisten während der Planungsphase beeinflussen.

Gute Planung ist daher ausschlaggebend für einen langen und kostengünstigen Betrieb. Im Sinne der Kostensicherheit und Nachhaltigkeit soll damit Vorrang vor kurzfristigen finanziellen Vorteilen gegeben werden.

Dieses Dokument dient als Handlungsanleitung für Angebotsabgabe sowie -bewertung auf Basis einer getrennten Einreichung eines Qualitäts- und Honorarangebots.

Grundsätze des Bestbieterprinzips

- › Qualitätsorientierung bei der Vergabe von Ingenieurleistungen
- › Konformität zum Bundesvergabegesetz und somit Rechtssicherheit
- › Anwendung im einstufigen Verhandlungsverfahren gem. BVG (ca. 3 bis 5 geladene Bieter nach Wahl des Auftraggebers)
- › Angemessene Gewichtung von Qualität und Honorar
- › Anwendung von Preismittelwertverfahren für Honorarteil
- › Zwei Kuvert Prinzip gewährleistet Qualitätsbewertung unabhängig vom Preis
- › Vergabeentscheidungen zum Schluss allen Bietern vollständig mitteilen (Bewertungsmatrix)
- › Für spezielle Ingenieuraufgaben bleibt für den AG die Möglichkeit einer „echten“ Direktvergabe weiterhin bestehen. (keine Nachverhandlung nach vorheriger Bestbieterermittlung)



Angebotsabgabe: Zwei Kuvert Prinzip

Im Vergabeverfahren Bestbieterprinzip erfolgt die Angebotserstellung in zwei Teilen: Das Qualitätsangebot und das Honorarangebot werden in jeweils einem verschlossenen Kuvert eingereicht. Dies ermöglicht die Bewertung der Qualität unabhängig vom Preis.

Angebotsstruktur

| | |
|----------|------------------|
| Kuvert 1 | Qualitätsangebot |
| Kuvert 2 | Honorarangebot |

Bewertung Qualitätsangebot

Hearing

Im Rahmen eines Hearings tragen die Bieter mündlich und gegebenenfalls unter Zuhilfenahme von Präsentationsmaterial ihre Vorschläge und Inhalte vor.

Bewertung

Die Kommission bewertet unmittelbar nach den Hearings. Die Bewertung der Qualitätskriterien erfolgt nach Punkten und nach folgendem Bewertungsschema, wobei die Punkteverteilung je nach Aufgabenstellung variiert werden kann. Vorschläge für Bewertungskriterien befinden sich auf der nächsten Seite:

Beispiel für ein Bewertungsschema

| | |
|-----------------------|------------------------|
| Zu Abwicklungskonzept | 20 Punkte |
| Zu Planungsqualität | 20 Punkte |
| Zu Kontrollen | 30 Punkte |
| Zu Schlüsselpersonal | 30 Punkte |
| Summe | max. 100 Punkte |

Bewertung Honorarangebot

Das Honorar wird nach dem Preismittelwertverfahren bewertet: aus den eingegangenen Honoraren aller Bieter der wir der arithmetische Mittelwert berechnet, der als Referenzwert für die Punktevergabe dient. Bei Angeboten, die vom Mittel abweichen, werden nach dem ua. Bewertungsschema entsprechend Punkte abgezogen.

Bewertungsschema

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Arithmetisches Mittel | 100 Punkte |
| Je 2% Abweichung vom Mittel | 1 Punkt Abzug |

Beispiel: Mittelwert der Angebote: € 50.000,--

| Angebot A | € 57.000 | Angebot B | € 48.000 | Angebot C | € 45.000 |
|---------------------|------------------|---------------------|------------------|---------------------|------------------|
| Abw. vom Mittel | + 14 % | Abw. vom Mittel | - 4 % | Abw. vom Mittel | - 10 % |
| Punkteabzug | 7 Punkte | Punkteabzug | 2 Punkte | Punkteabzug | 5 Punkte |
| Gesamtpunkte | 93 Punkte | Gesamtpunkte | 98 Punkte | Gesamtpunkte | 95 Punkte |



Gewichtung der Bewertungskriterien Qualität und Honorar

Die Gewichtung von Qualität zu Honorar erfolgt im Verhältnis 50 : 50.

Somit sind für die Angebote maximal $50 + 50 = 100$ Gesamtpunkte erreichbar.

Empfehlung

Vor jeder Aussendung sollte das festgelegte Bewertungsschema mittels fiktiver Angebote „getestet“ werden, um unerwünschte Effekte (z.B. durch unpassende Gewichtung bzw. Punktzuteilung) zu vermeiden.

Zusätzliche Aspekte

Verhandlungen

Verhandlungsverfahren erfordern qualifizierte Vorbereitung und Begleitung. Die Beiziehung unabhängiger Ziviltechniker oder eine Beratung durch die Kammer kann dies gewährleisten.

Kommission

Bei der Zusammensetzung der Kommission ist darauf zu achten, dass mindestens die Hälfte der Mitglieder eine gleichwertige oder höhere Qualifikation im Vergleich zu den Bietern aufweist. Es könnte z.B. ein unabhängiger Ziviltechniker dabei sein.

Preisangemessenheit

Preisangemessenheit ist prüfbar durch die anerkannte Bandbreite innerhalb LM.VM 2014 (Leistungsmodell – Vergütungsmodell Wasserwirtschaft).

Qualitätsbeurteilung unabhängig vom Preis

- › **Abwicklungskonzept**
Einbindung des AG in die Projektierung, Informationsaustausch, Besprechungsstruktur, Protokollsystem, Einbindung der Behörden, Kontakt mit Sachverständigen, Variantenbetrachtungen und deren Aufbereitung, Unterstützung der Entscheidungsträger etc.
- › **Planungsqualität**
Berechnungsmethoden, Hydraulik, Planqualität, GISKommunikation, Berücksichtigung der Grundeigentümer, naturschutzrechtliche Aspekte, Bodenerkundung, Hochwasserschutz, Forstrecht etc.
- › **Kontrolle Termine**
Rahmenterminplan, Generalablaufplan, Termintreue
- › **Kontrolle Kosten**
Qualität der Massenermittlung und Ausschreibung inkl. Vertragsbedingungen, Methode der laufenden Baukostenkontrolle etc.
- › **Kontrolle der Ausführungsqualität**
Aussagen zum Umfang der örtlichen Bauaufsicht, Protokollwesen, Rechnungsprüfung, Abnahmen, Mängelbearbeitung
- › **Schlüsselpersonal**
langjährige Erfahrung, Informationen von Referenzprojekten anderer Auftraggeber (Bestätigungen, Tel. Auskünfte etc.) eigene Erfahrungen,