

Autoren:

Kornelius Götz

Kornelius Götz

Die Präqualifikation ist bei allen drei folgenden Vergabearten zu prüfen. Bei der freihändigen Vergabe ist die Präqualifikation in förmlicher oder informeller Vergabearten zu prüfen. Bei der freihändigen Vergabe ist allerdings selten eine förmliche Präqualifikation gefordert.

1. Direkte Vergabe ("freihändige" Vergabe)

Die **Direkte Vergabe** (**"freihändige" Vergabe**) erfolgt direkt an eine Firma oder Person, ohne vorab ein wettbewerbsfähiges Angebot einzuholen.

Diese Methode wird in der Regel verwendet, um Gutachten, Berichte oder kleine Direktmaßnahmen während der Befragungen. Gutachten für die Berufstätigen im Fachleuten verwendet. Erhaltungsmaßnahmen sind speziell, dass kein Anspruch auf die Wettbewerbsverfahren besteht. Bei der direkten Vergabe ist die Einhaltung der Schwellenwerte [2] besonders kritisch zu prüfen.

2. Angebotsbeziehung im Wettbewerb (Wettbewerbsverfahren)

Es gibt zwei Ansätze für eine Ausschreibung mit Wettbewerb:

1. Der Auftraggeber legt nur den Rahmen und das Endergebnis (Ziel) für die durchzuführenden
1. Der Auftraggeber legt die erforderliche Methode und das Endergebnis (Ziel) für die durchzuführenden
2. Der Auftraggeber stellt die verbindliche Leistungsbeschreibung auf, auf die der Bieter muss auf diese
2. Der Auftraggeber stellt die verbindliche Leistungsbeschreibung auf, auf die der Bieter muss auf diese

2.1 Zielbeschreibung und konkurrierende Methoden

Die **Zielbeschreibung und konkurrierende Methoden** (die sog. "Musterbaustelle [3]") zu beschreiben, wenn ein Berater oder Fachplaner zu finden oder Erhaltungsmaßnahmen in geringem Umfang zu realisieren. Dies ist besonders für Situationen, in denen alternative Methoden vorhanden sind oder die Methode nicht besonders vorteilhaft ist. Die Methode kann ein Mittel oder ein Verfahren sein, das die Ausführung weniger aufwändig ist, spezifischer werden kann. Es ist zu beachten, dass die Einhaltung der Schwellenwerte gemäß der Ausschreibung, aber auch hier ist die Einhaltung der Schwellenwerte gemäß der Ausschreibung über ausreichende Sachkenntnisse verfügen, um die Einhaltung der Schwellenwerte gemäß der Ausschreibung zu gewährleisten. Wenn diese Sachkenntnisse verfügbar ist, sollte sich der Auftraggeber für die Hilfe zu bewerten. Wenn diese Sachkenntnisse nicht verfügbar ist, sollte sich der Auftraggeber fachkundige Hilfe holen. Folgende Vorgehensweise ist zu beachten:

- Der Auftraggeber entscheidet über den Umfang der geforderten Arbeit und beschreibt die
- Der Auftraggeber entscheidet über den Umfang der geforderten Arbeit und beschreibt die
- Die Bieter können (oder müssen in bestimmten Fällen) das Objekt vorab untersuchen und dann
- Die Bieter können (oder müssen in bestimmten Fällen) das Objekt vorab untersuchen und dann

2.2 Zielbeschreibung und vorgegebene Methoden

2.2 Zielbeschreibung und vorgegebene Methoden

Dieses Verfahren wird üblicherweise angewendet, wenn ein umfassendes Leistungsverzeichnis zur Verfügung gestellt werden kann und eine wettbewerbsfähige Auswahl der Bieter erforderlich ist .

Das Aufstellen eines Leistungsverzeichnisses durch den Auftraggeber und die Bearbeitung der Ausschreibung durch den Bieter sind zeitaufwändig und teuer.

Wegen des Aufwandes wird diese Methode in der Regel nur für Aufträge oberhalb der finanziellen Schwellenwerte angewendet, sie kann aber auch für geringere Auftragsvolumen verwendet werden. Die Aufträge sollten durch eine öffentliche Ausschreibung bekannt gegeben werden, um qualifizierte Bieter zu informieren und einen großen Bieterkreis für eine Beteiligung zu gewinnen.

Die wichtigste Voraussetzung ist - wie gesagt - das Aufstellen eines genauen Leistungsverzeichnisses. Das Auswahlverfahren wird im Allgemeinen wie folgt durchgeführt:

1. Bekanntmachung durch Ausschreibung

Um den potentiellen Bietern zu informieren, wird eine Bekanntmachung veröffentlicht. Sie enthält eine kurze Projektbeschreibung, Nennung des Auftraggebers, den Standort der Anlage oder des Objekts, die ungefähre finanzielle Größenordnung des Projekts (falls dies möglich ist), die voraussichtlichen Start- und Fertigstellungstermine sowie das Datum der Angebotsabgabe. Der Bieter reagiert auf die Bekanntmachung innerhalb der vorgegebenen Zeit durch eine Interessensbekundung.

2. Präqualifikation

Der Auftraggeber sendet ein Präqualifizierungsformular an diejenigen, die auf die Bekanntmachung der Ausschreibung antworten.

3. Ausschreibungstext

Nach Auswertung der Präqualifikation werden den qualifizierten Bewerbern das Leistungsverzeichnis zugestellt und alle weiteren Angebotsunterlagen (Einzelheiten zum Vertrag, weitere Bedingungen etc.). Für die Angebotsabgabe wird ein verbindlicher Termin (Datum/Uhrzeit) mitgeteilt.

4. Angebot

Die Bieter erhalten unverbindlich die Möglichkeit zur persönlichen Inaugenscheinnahme des Objekts / Projekts. Sie reichen dann ihre Angebote ein, indem sie jede einzelne Positionen des Leistungsverzeichnisses ausfüllen, am Ende die Summe bilden und das ANgebot rechtsverbindlich unterzeichnen; verspätet eingegangene Angebote werden vom weiteren Verfahren ausgeschlossen.

5. Nebenangebot

Eine Alternative zum Hauptangebot (also dem Leistungsverzeichnis des AG) wird in der Regel akzeptiert, wenn der Bieter brauchbare alternative Methoden oder Materialien vorschlägt. Das Hauptangebot muss dennoch vollständig bearbeitet werden, damit ein Vergleich aller Angebote - auch solcher ohne Nebenangebot - möglich ist.

6. Bietergemeinschaft

Wenn zwei oder mehr Bieter gemeinsam ein Angebot abgeben, ist dies zulässig und sogar sinnvoll, weil dadurch ein breiteres Spektrum an Erfahrung eingebracht werden kann und auch, um kleineren Unternehmen eine Chance auf größere Aufträge zu ermöglichen: Dies ist im Falle von Konservierung und Restaurierung besonders wichtig, da hier in der Regel kleine Unternehmen etabliert sind. Die Bietergemeinschaft ist bei Angebotsabgabe verbindlich zu erklären. In der Bietergemeinschaft haften alle Teilnehmer für die gesamte Auftragserfüllung.

7. Nachunternehmer

Ein Bieter kann auch Nachunternehmer in sein Angebot aufnehmen, um bestimmte Spezialaufgaben ausführen zu können, die er aus eigener Kraft nicht oder nur unzureichend ausführen kann. Der Umfang und die genauen Einzelheiten (welcher Nachunternehmer, welcher Umfang, welche Teilleistung etc.) ist verbindlich mit der Angebotsabgabe zu erklären. Der

Bieter haftet im Gegensatz zur Bietergemeinschaft alleine für die Auftragserfüllung.

8. Angebotsöffnung

Der Auftraggeber öffnet die Angebote *nicht* vor dem vereinbarten Zeitpunkt. Für die Angebotseröffnung (die sogenannte Submission) sind unterschiedlich strenge Vorschriften im Gebrauch, eine schriftliche Protokollierung ist jedenfalls erforderlich. Die fristgerecht eingereichten Angebote werden förmlich auf Vollständigkeit geprüft, danach folgt die Prüfung sowohl der Gesamt- als auch der Einzelkosten auf Rechenfehler. Alle Angebote werden in einem sogenannten Preisspiegel [4] verglichen und bewertet: In der Regel gilt als Bestbieter derjenige, der den günstigsten Preis bietet. Nebenangebote werden nach Qualitäts- und Kostenkriterien bewertet..

9. Vergabegespräch

Nach der Auswahl des Bestbieters kann ein Vergabegespräch geführt werden. Dies ist besonders nützlich, wenn zwei Bieter sehr eng beieinander liegende Angebote abgegeben haben. Sowohl dem Auftraggeber als auch dem Bieter dient das Gespräch dazu, ein gemeinsames Verständnis aller Facetten des Projekts zu erlangen (zum Beispiel in der praktischen Durchführung, in finanziellen oder vertraglichen Fragen etc.).

Links

[1] <https://www.indumap.de/content/vergabearten> [2]

<https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Wirtschaft/vergabe-uebersicht-und-rechtsgrundlagen.html;jsessionid=4924005497832D1182A7E02EBA23607F> [3] <http://www.indumap.de/content/musterbaustelle> [4]

<http://www.indumap.de/glossar/preisspiegel>

Source URL (modified on 10/03/2017 - 18:10):<https://www.indumap.de/content/vergabearten>