

Merkblatt:

Suchverfahren

Die Vergabe von freiberuflichen Leistungen bei Auftragswerten unterhalb der EU-Schwellenwerte

(Stand Januar 2019)

## Inhaltsverzeichnis

## Seite

1. Allgemeines .....	2
2. Verfahrensbeginn .....	5
3. Verfahrensdurchführung .....	7
4. Verfahrensabschluss .....	15

### **GHV**

Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e.V.  
Friedrichsplatz 6  
68165 Mannheim

Tel. 0621 - 860 861 0  
Fax 0621 - 860 861 20

[kontakt@ghv-guetestelle.de](mailto:kontakt@ghv-guetestelle.de)  
[www.ghv-guetestelle.de](http://www.ghv-guetestelle.de)

## 1. Allgemeines

### Hinweise:

Die GHV Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e. V. ist mit der Erstellung dieses Merkblatts ihrer satzungsgemäßen Aufgabe nachgekommen, Auftraggeber und Auftragnehmer neutral und ausschließlich orientiert an den für die Vergabeverfahren und Leistungshonorierung einschlägigen Gesetzen und Verordnungen zu beraten. Sie will damit für den notwendigen Leistungswettbewerb unter den Freiberuflern ebenso wie für die Durchsetzung des Transparenz- und Gleichbehandlungsgebots auf Seiten der Auftraggeber sorgen.

Die Hinweise im Merkblatt sind nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert, haben aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder Rechtssicherheit. Der Anwender hat jede Empfehlung auf Übertragbarkeit auf seinen konkreten Fall zu prüfen und die aktuellen Gesetze, Verordnungen, Rechtsprechung und Kommentierung zusätzlich zu beachten.

### Ziel:

Die Vergabe freiberuflicher Leistungen bereitet Auftraggebern und am Auftrag interessierten Architekten und Ingenieuren immer wieder Schwierigkeiten. Daher sollen die folgenden Hinweise die wesentlichen Aspekte eines Vergabeverfahrens bei Auftragswerten unterhalb der EU-Schwellenwerte von zzt. 221.000 €<sup>1</sup> verdeutlichen. Der Auftraggeber soll das eigentliche Ziel des Verfahrens, nämlich demjenigen den Auftrag zu erteilen, der die bestmögliche Leistung erwarten lässt, mit vertretbarem Aufwand erreichen. Der Auftragnehmer soll sich auch unterhalb der Schwellenwerte einem transparenten Leistungswettbewerb und keinem reinen Preiswettbewerb gegenübersehen. Soweit ein Auftrag unterhalb der Schwellenwerte von grenzüberschreitendem Interesse (binnenmarktrelevant) ist, wäre dennoch ein europaweites Vergabeverfahren nach VgV<sup>2</sup> durchzuführen<sup>3</sup>. Auf das Merkblatt der GHV zur Vergabe von Leistungen oberhalb der Schwellenwerte nach VgV wird verwiesen<sup>4</sup>.

### Grundsätze:

Die Vergabe von freiberuflichen Leistungen unterhalb der EU-Schwellenwerte ist grundsätzlich<sup>5</sup> in der UVgO<sup>6</sup> geregelt. Anders als bei Vergaben oberhalb der EU-Schwellenwerte gibt es keinen Primärrechtsschutz und damit keine Nachprüfungsinstanzen<sup>7</sup> bei tatsächlichen oder vermuteten Vergaberechts-

<sup>1</sup> gem. Verordnung (EU) vom 18. Dezember 2017, welche bis Ende 2019 gilt und danach angepasst wird.

<sup>2</sup> Vergabeverordnung vom 12. April 2016 (BGBl. I S. 624), die durch Artikel 8 des Gesetzes vom 18. Juli 2017 (BGBl. I S. 2745) geändert worden ist.

<sup>3</sup> BGH, Urteil vom 30.08.2011 – X ZR 55/10

<sup>4</sup> Merkblatt: Transparente VgV-Verfahren, GHV Merkblätter unter [www.ghv-guetestelle.de](http://www.ghv-guetestelle.de)

<sup>5</sup> „grundsätzlich“ deshalb, weil noch nicht alle Bundesländer die UVgO eingeführt oder sogar eigene Vergabegesetze (Hessen) haben und weil keine Bindung an die Vorschriften neben § 50 UVgO gegeben ist. Die Einführung wird entweder noch kommen oder die Vergabegesetze haben der UVgO vergleichbare Regeln, sodass sich auch dann ein Suchverfahren anbietet. Das ist für jedes Bundesland aktuell und gesondert genauer zu prüfen.

<sup>6</sup> Bekanntmachung der Verfahrensordnung für die Vergabe öffentlicher Liefer- und Dienstleistungsaufträge unterhalb der EU-Schwellenwerte (Unterschwellenvergabeordnung – UVgO9 – Ausgabe 2017 - , vom 02.02.2017.

<sup>7</sup> mit Ausnahme von Sachsen (§ 8 SächsVG), Thüringen (§ 19 ThürVG) und Sachsen-Anhalt (§ 19 LVG-SA), welche Nachprüfungsstellen eingerichtet haben, welche eine stark vereinfachte Nachprüfung in Anlehnung an die Regelungen oberhalb der EU-Schwellenwerte durchführen

verstößen. Der Auftraggeber ist damit weitgehend frei, wie er seine Vergabe gestaltet. Lt. § 2 UVgO sind auch unterhalb der Schwelle folgende allgemeinen Grundsätze des Vergaberechts zu beachten:

- Wettbewerb
- Transparenz
- Gleichbehandlung.

Die Einhaltung dieser Grundsätze kann von Zivilgerichten überprüft werden<sup>8</sup>.

Nach § 2 Abs. 1 UVgO sind zudem die Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und der Verhältnismäßigkeit zu beachten. Dabei geht es nicht nur um das Gebot der Sparsamkeit, sondern auch um die Wirtschaftlichkeit bei der Beschaffung. D. h., dass keine überzogenen Vergabeverfahren durchzuführen sind, bei denen die Kosten der Vergabe auf Auftraggeber- und Auftragnehmerseite höher sind als der Wert der Vergabe.

Aufbauend auf diesen Grundsätzen sind die nachfolgenden Empfehlungen erarbeitet.

Es bedeutet:

#### **Wettbewerb:**

Nach § 50 UVgO sind freiberufliche Leistungen „grundsätzlich“ im Wettbewerb zu vergeben und es ist so viel Wettbewerb zu schaffen, wie „dies nach der Natur des Geschäfts oder nach den besonderen Umständen möglich ist“. Was sich der Ordnungsgeber dabei dachte, zeigt die Erläuterung<sup>9</sup> dazu. Hier heißt es:

*»Dabei ist ohne Bindung an die übrigen Vorschriften der UVgO so viel Wettbewerb zu schaffen, wie dies nach der Natur des Geschäfts oder nach den besonderen Umständen möglich ist.«*

„Ohne Bindung an die übrigen Vorschriften“ bedeutet, dass der Auftraggeber grundsätzlich frei ist, wie er einen Wettbewerb gestaltet<sup>10</sup>. Die übrigen Regelungen, insbesondere zu den Verfahren lt. Unterabschnitt 1 der UVgO oder der Begrenzung des Direktauftrags bis 1.000 € nach § 14 UVgO, sind nicht zwingend einzuhalten<sup>11</sup>, sie können also bei freiberuflichen Leistungen nur als Empfehlung gewertet werden. „Nach den besonderen Umständen möglich“ bedeutet, dass ein vernünftiger und der Aufgabe angepasster Wettbewerb ausreicht.

Übliche Architekten- und Ingenieurleistungen sind Aufträge über konzeptionelle Lösungen, sind meist nicht ohne vorherige Verhandlungen zu vergeben oder/und sind vorab nicht eindeutig und erschöpfend beschreibbar. Damit wären sie grundsätzlich dem § 8 Abs. 4 UVgO zuzuordnen und im Wege der Verhandlungsvergabe mit oder ohne Teilnahmewettbewerb zu vergeben. Eine Verhandlungsvergabe

<sup>8</sup> LG Potsdam, Beschluss vom 20.11.2009, 4 O 371/09

<sup>9</sup> Bekanntmachung der Erläuterungen zur Verfahrensordnung für die Vergabe öffentlicher Liefer- und Dienstleistungsaufträge unterhalb der EU-Schwellenwerte (Unterschwelvenvergabeordnung – UVgO) – Ausgabe 2017- , veröffentlicht im BAnz AT 07.02.2017 B1 vom 07.02.2017.

<sup>10</sup> Geitel/Janßen, Kommentar zur UVgO, Werner Verlag 2017, § 50 UVgO Rdn. 34.

<sup>11</sup> Geitel/Janßen a. a. O. § 50 UVgO Rdn. 34; Kern in Müller/Wrede, VgV/UVgO, Bundesanzeiger Verlag 2017, § 50 UVgO Rdn. 60.

entspricht dem Verhandlungsverfahren bei Vergaben nach VgV, kann aber deutlich einfacher ausfallen. Nach § 76 Abs. 1 VgV sind Architekten- und Ingenieurleistungen im **Leistungswettbewerb** zu vergeben. Unterhalb der EU-Schwellenwerte kann nichts anderes gelten. Es soll also **kein** reiner Preiswettbewerb stattfinden<sup>12</sup>. Das ist dadurch zu erreichen, dass neben quantitativen Kriterien (Preis) auch qualitative Kriterien (Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit, Erfahrung) herangezogen werden und der Zuschlag nach dem besten Preis-/Leistungsverhältnis erfolgt.

In der Regel wird ein angemessener Wettbewerb sichergestellt, wenn der Auftraggeber eine Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb nach § 8 Abs. 4 UVgO durchführt<sup>13</sup>. Das in diesem Merkblatt beschriebene „Suchverfahren“ stellt eine solche Verhandlungsvergabe dar.

Grundsätzlich ist es allerdings auch zulässig, wenn eine Verhandlungsvergabe nur mit einem Bewerber erfolgt, zumindest dann, wenn die in den Landesvorschriften genannten „Wertgrenzen“ für freihändige Vergaben von Leistungen nach VOL/A unterschritten werden<sup>14</sup>. Diese Wertgrenzen sind in der Anlage 1 zu diesem Merkblatt aufgelistet und bewegen sich zwischen 10.000 € und 100.000 €, im Mittel um die 50.000 €. Gerade bei Auftragswerten bis 50.000 € und insbesondere bei „Routineplanungen“ sind selbst die hier dargestellten Suchverfahren im Verhältnis zum Auftragswert und dem zu erzielenden Nutzen oft immer noch zu aufwändig. Routineplanungen sind solche, die von der Vergabestelle regelmäßig vergeben werden, wie z. B. Gebäudeplanungsleistungen und Tragwerksplanungsleistungen üblicher Gebäude (z. B. bis Honorarzone III HOAI), übliche Ingenieurbauwerks- oder Verkehrsplanungsleistungen (z. B. bis Honorarzone III HOAI) oder übliche Planungen der Technischen Ausrüstung (z. B. bis Honorarzone II HOAI).

Soweit Verhandlungsverfahren mit nur einem Bewerber erfolgen, sind, wie bei Direktaufträgen, die Bieter zu wechseln (§ 14 UVgO). Ein solches Verfahren der Direktvergabe soll in diesem Merkblatt nicht weiter betrachtet werden.

Bei Planungsaufgaben oberhalb der Wertgrenzen und unterhalb der EU-Schwellenwerte, die zudem keine Routineplanungen darstellen, sollten mit mehreren Bietern Verhandlungen geführt werden. Ein solches Verfahren wird in diesem Merkblatt als Suchverfahren<sup>15</sup> bezeichnet und nachfolgend weiter beschrieben.

Bei einem Suchverfahren erfolgt ein **Leistungswettbewerb** unter fachkundigen, leistungsfähigen und zuverlässigen Bewerbern, wobei der Preis nur eine untergeordnete Bedeutung haben sollte. Bei Leistungen, deren Vergütungen in der HOAI verordnet sind, ist der Preis nur im Rahmen der Mindest- und Höchstsätze der HOAI zu berücksichtigen (§ 7 Abs. 1 HOAI). Honorare für in der HOAI erfasste

<sup>12</sup> Kern a. a. O. § 50 UVgO Rdn. 74

<sup>13</sup> Geitel/Janßen a. a. O. § 50 UVgO Rdn. 38 ff.

<sup>14</sup> Geitel/Janßen a. a. O. § 50 UVgO Rdn. 45.

<sup>15</sup> vgl. in den Richtlinien der Staatlichen Vermögens- und Hochbauverwaltung Baden-Württemberg für die Beteiligung freiberuflich Tätiger - RiFT - Stand: September 2017, welche ein Suchverfahren ab 75.000 € Auftragswert vorgibt.

Leistungen können außerhalb des Rahmens der HOAI für öffentliche Auftraggeber nicht wirksam vereinbart werden<sup>16</sup>.

### **Transparenz:**

Ein transparentes Verfahren ist ein Verfahren, welches verständlich und objektiv nachvollziehbar ist. Transparenz ist dann gegeben, wenn die Vergabestelle den Bewerbern zusammen mit der Aufforderung zur Abgabe von Angeboten mitteilt, welche Kriterien für ihre Vergabeentscheidung maßgebend sind. Außerdem ist das durchgeführte Vergabeverfahren in einem Vergabevermerk, der alle Phasen beschreibt, zu dokumentieren (§ 6 UVgO)<sup>17</sup>. Dieser Vermerk ermöglicht auch jederzeit die Überprüfbarkeit durch Dritte, z. B. von Fördermittelgebern oder Zivilgerichten.

### **Gleichbehandlung:**

Der Grundsatz, dass alle Bewerber und Bieter gleich zu behandeln sind, ist bei jedem Verfahrensschritt zu beachten.

### **Phasen:**

Ein Suchverfahren muss, anders als beim VgV-Verfahren, nicht strikt in eine Eignungs- und eine Zuschlagsphase getrennt werden. Meist wird der Auftraggeber von sich aus den Wettbewerb nur auf drei Bewerber beschränken, deren Eignung ihm grundsätzlich bekannt ist. Beim Suchverfahren gibt es also nur eine Phase, welche eine angepasste Eignungsprüfung umfasst und alle weiteren Kriterien zu Zuschlagskriterien macht.

Alle nachfolgenden Empfehlungen sind für den konkreten Fall zu prüfen und anzupassen.

## **2. Verfahrensbeginn**

### **Bedarfsplanung, Aufgabenbeschreibung, Binnenmarktrelevanz und Auftragswert:**

Voraussetzung für den Beginn eines Vergabeverfahrens ist, dass der Auftraggeber seinen Bedarf möglichst gut eingegrenzt hat. Dies stellt er durch eine „Bedarfsplanung“ sicher. Dabei sollte er sich an der DIN 18205 „Bedarfsplanung im Bauwesen“ orientieren. Ohne Bedarfsplanung kann der Auftraggeber grundsätzlich kein Suchverfahren durchführen. Die „Abarbeitung“ der in der Norm aufgeführten Checkliste in einem Umfang, der dem jeweiligen Projekt entspricht, hat die Aufgabenbeschreibung zum Ergebnis. Eine solche Aufgabenbeschreibung sollte mindestens folgende Gliederungspunkte umfassen: Veranlassung, Randbedingungen (z. B. ergänzt durch ein Foto) und wesentliche Ziele.

<sup>16</sup> Ergänzende Erläuterungen zur Wirksamkeit von Honoraren, siehe: [https://www.ghv-guetestelle.de/ghv/redmedia/2008-04\\_dib\\_treu\\_und\\_glauben.pdf](https://www.ghv-guetestelle.de/ghv/redmedia/2008-04_dib_treu_und_glauben.pdf)

<sup>17</sup> Kern, a. a. O. § 50 UVgO Rdn. 90.

Als Nächstes ermittelt der Auftraggeber den Auftragswert. Damit kommt er seiner Pflicht nach § 3 VgV nach. Dabei geht es zunächst darum, dass zu dokumentieren ist, dass der Auftragswert unterhalb des EU-Schwellenwerts liegt (zzt. 221.000 €, siehe § 106 GWB<sup>18</sup>). Je näher der Auftragswert dem Schwellenwert kommt, umso genauer ist der Auftragswert zu ermitteln. Weiter sollte der Auftraggeber eine eigene Vorstellung zur Höhe eines angemessenen Honorars entwickeln. Dafür berücksichtigt er die von ihm gewünschte Bearbeitungsintensität. Soweit die Leistungen in der HOAI verordnet sind, ist der Auftragswert HOAI-konform zu ermitteln. Im anderen Fall ist der Stundenaufwand zu schätzen und mit angemessenen Stundensätzen zu multiplizieren<sup>19</sup>. In schwierigen Fällen sollte er einen Honorarsachverständigen hinzuziehen<sup>20</sup>.

Der Auftraggeber hat eine Prognose anzustellen und zu dokumentieren, dass kein grenzüberschreitendes Interesse an dem Auftrag gegeben ist<sup>21</sup>.

### **Vergabevermerk:**

Der Vergabevermerk ist auch beim Suchverfahren anzuraten (§ 6 UVgO), dokumentiert dieser doch die transparente Vorgehensweise. Im Vergabevermerk werden die einzelnen Stufen des Verfahrens, die Maßnahmen, die Feststellungen sowie die Begründung der einzelnen Entscheidungen dokumentiert. Er sollte kurz und prägnant alle wichtigen Informationen enthalten. Entsprechend ist dieser mit Verfahrensbeginn zu starten und zeitnah fortzuschreiben und mit der Vergabe oder Aufhebung (§ 48 UVgO) abzuschließen. Die Gliederung sollte sich an § 8 Abs. 2 VgV orientieren und Folgendes beinhalten:

- Name und Anschrift des Auftraggebers
- Aufgabenbeschreibung
- Wert des Auftrags
- Namen der berücksichtigten Bewerber und Gründe für ihre Auswahl (Streuung beachten!)
- Darstellung der Verfahrensdurchführung
- Name des erfolgreichen Bewerbers und die Gründe für die Auftragserteilung
- Gründe, aus denen auf die Auftragsvergabe verzichtet wurde.

<sup>18</sup> Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. Juni 2013 (BGBl. I S. 1750, 3245), das zuletzt durch Artikel 10 Absatz 9 des Gesetzes vom 30. Oktober 2017 (BGBl. I S. 3618) geändert worden ist

<sup>19</sup> Stundensätze für Vorkalkulationen finden sich z. B. unter [http://www.ghv-quetestelle.de/ghv/redmedia/heft\\_4\\_der\\_schriftenreihe\\_der\\_.pdf](http://www.ghv-quetestelle.de/ghv/redmedia/heft_4_der_schriftenreihe_der_.pdf)

<sup>20</sup> geeignet sind öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für HOAI, zu finden unter <https://svv.ihk.de>

<sup>21</sup> BGH, Urteil vom 30.08.2011 – X ZR 55/10 im ersten Leitsatz: „Zur Beurteilung der Frage, ob an einem öffentlichen Auftrag ein grenzüberschreitendes Interesse besteht, ist eine Prognose darüber anzustellen, ob der Auftrag nach den konkreten Marktverhältnissen, das heißt mit Blick auf die angesprochenen Branchenkreise und ihre Bereitschaft, Aufträge gegebenenfalls in Anbetracht ihres Volumens und des Ortes der Auftragsdurchführung auch grenzüberschreitend auszuführen, für ausländische Anbieter interessant sein könnte.“

### 3. Verfahrensdurchführung

#### **Bekanntmachung, Auswahl und Aufforderung zum Einreichen von Unterlagen und Angebot:**

Der Auftraggeber kann beim Suchverfahren auf eine Bekanntmachung der Vergabeabsicht und eine formelle erste Auswahlphase verzichten. Er wird mehrere Bewerber ansprechen, deren grundsätzliche Eignung ihm bekannt ist. Sollten ihm keine solchen Bewerber bekannt sein, kann er seine Beschaffungsabsicht auf den üblichen Portalen bekannt machen und eine Auswahlphase vorschalten<sup>22</sup>.

Der Auftraggeber fordert die von ihm gewünschten Unterlagen schriftlich an. Dies könnte so erfolgen, dass er dieses Merkblatt und die von ihm in seiner Bedarfsplanung erstellte Aufgabenstellung übersendet. Damit sollte dem Bewerber klar sein, welche Referenzen er angibt und im Gespräch präsentiert. Die Übersendung erzeugt die erforderliche Transparenz des Leistungswettbewerbs. Der Auftraggeber sollte seine Vorstellung der erforderlichen Leistungen und die wesentlichen das Honorar bestimmenden Parameter angeben. Das sind: Objekte (§ 11 HOAI), anrechenbare Kosten (§ 4 HOAI), Honorarzone (§ 5 HOAI).

#### **Preis-Leistungsverhältnis:**

Grundsätzlich erfolgt eine Vergabe nach dem besten Preis-/Leistungsverhältnis (§ 43 Abs. 2 UVgO). Wird das Verhältnis konsequent angewandt, erhalten der Preis und die Leistungsfähigkeit dieselbe Gewichtung, nämlich jeweils 50 %. So kann ein Bewerber einen sehr guten Projektleiter für das Projekt vorsehen, der bei ihm grundsätzlich auch etwas höhere Kosten erzeugt, und dafür seinen Preis entsprechend höher ansetzen, wenn er erwartet, dass ein konkurrierender Bewerber keinen vergleichbaren Projektleiter präsentiert. Bei der nachfolgend vorgeschlagenen Bewertung der Leistung könnte z. B. der Bewerber ein bis zu 10 % höheres Angebot machen, wenn er erwartet, dass der Auftraggeber ihm beim Kriterium D.1. einen Punkt mehr gibt als seinem Mitbewerber.

Um das beste Preis-Leistungsverhältnis zu bestimmen, werden zunächst Leistungspunkte L und dann Preispunkte P bestimmt und aus diesen eine Kennzahl Z ermittelt. Damit keine sehr kleinen Kennzahlen Z entstehen, wird ein Faktor 10.000 verwendet. So ergibt sich die Kennzahl Z wie folgt:

$$Z = L/P \cdot 10.000$$

Derjenige mit der höchsten Kennzahl Z erhält den Auftrag.

#### **Preispunkte P:**

P ist der Angebotspreis in €. Als Angebotspreis darf nur ein Preis gewertet werden, der die Mindestsätze der HOAI einhält (§ 7 Abs. 1 HOAI) und der keinen ungewöhnlich niedrigen Preis darstellt (§ 44 UVgO). Dazu hat der Auftraggeber das Angebot des Bieters zu prüfen<sup>23</sup> und eventuell in dem Gespräch

<sup>22</sup> Er kann den Auftrag aber auch bekannt machen und ein Beschafferprofil einrichten (§ 27 UVgO). Zur Durchführung einer formellen Auswahlphase wird auf das Merkblatt „VGV-Verfahren“ auf der Website der GHV verwiesen.

<sup>23</sup> OLG Koblenz, Beschluss vom 29.01.2014 - 1 Verg 14/13.



nachzuverhandeln<sup>24</sup>. Nachverhandelte und immer noch mindestenssatzunterschreitende oder immer noch ungewöhnlich niedrige Angebote sind nicht zuschlagsfähig und auszuschließen<sup>25</sup>. Dabei hat der Auftraggeber insbesondere darauf zu achten, dass alle Bewerber dieselbe Leistung und dieselben in der HOAI festgelegten Honorarparameter anbieten. So sind Angebote mit unterschiedlichen Honorarzonen nicht vergleichbar. Es kann nur eine objektiv zutreffende Honorarzone geben<sup>26</sup>. Unterschiede in den Angeboten kann es also nur bei den nicht in der HOAI bestimmten Parametern geben, wie dem Zuschlag zum Mindestsatz, den Zuschlägen für Umbau/Modernisierung oder Instandsetzung/Instandhaltung, den Honoraren für Besondere Leistungen oder Beratungsleistungen und bei den Nebenkosten.

### **Leistungspunkte:**

Für die Leistungspunkte sollte die Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Fachkunde bewertet werden (Unterabschnitt 5 UVgO). Dazu ist es üblich, z. B. Umsatzzahlen und Referenzen zu fordern und zu bewerten. Die in diesem Merkblatt vorgeschlagene Bewertung erfolgt mittels Punktesystemen ähnlich einer Nutzwertanalyse. Dafür werden die Kriterien mit einer Bewertung von 1 bis 5 versehen und gewichtet. Die Punkte ergeben sich durch Multiplikation von Wichtung und Bewertung.

Auftraggebern ist zu empfehlen, Unterlagen nur in dem Umfang zu fordern, wie es durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt ist. Dies reduziert den Aufwand beim Planer für die Zusammenstellung der Unterlagen und beim Auftraggeber für die Auswertung.

Zur Absicherung bei späteren Haftungsfällen sollte der Auftraggeber bei allen Vergaben eine Eigenklärung über eine bestehende Haftpflichtversicherung in der gewünschten Höhe verlangen und sich diese vor Auftragserteilung belegen lassen.

Fehlt in der Bewerbung eine gewünschte Erklärung, kann der Auftraggeber diese nachfordern. Um dem Gleichbehandlungsgebot zu genügen, muss er fehlende Unterlagen bei allen Bewerbern nachfordern. Bewerber, die trotz Nachfrage keine Erklärung abgeben, sollten für den Auftraggeber nicht mehr interessant sein und bei der konkreten Vergabe unberücksichtigt bleiben. Er kann dann den Wettbewerb auf einen weiteren Bewerber erweitern.

Im Verhältnis L/P stellt L die Leistungspunkte dar, die gemäß nachfolgender Liste mit bis zu 500 Punkten bewertet werden.

<sup>24</sup> VK Sachsen, Beschluss vom 18.04.2013 - 1/SVK/009-13.

<sup>25</sup> VK Brandenburg, Beschluss vom 25.06.2014 - VK 6/14.

<sup>26</sup> BGH, Urteil vom 13.11.2003 - VII ZR 362/02 mit dem Leitsatz: „Eine Vereinbarung einer zu niedrigen Honorarzone, die zu einer Unterschreitung der Mindestsätze der in Betracht kommenden zutreffenden Honorarzone führt, ist im Regelfall nicht wirksam.“

Kapitel	Bewerbungsinhalt/Auftragskriterien	Wertungsgewicht
<b>A</b>	<b>Finanzielle/wirtschaftliche Leistungsfähigkeit</b>	
1.	Liegt eine Eigenerklärung über eine Berufshaftpflichtversicherung in Höhe von XX € je für Personen- und Sachschäden vor?	ja/nein
2.	Eigenerklärung des Umsatzes im letzten Jahr mit Leistungen, die mit der zu vergebenden Dienstleistung vergleichbar sind	5
	<b>Zwischensumme zu A:</b>	<b>5</b>
<b>B</b>	<b>Fachliche Leistungsfähigkeit</b>	
1.	Referenzen des Bewerbers für vergleichbare Leistungen in den letzten Jahren (mit Angabe des Ansprechpartners):	
1.1	- Im Bereich der energetischen Gebäudemodernisierung mit Erneuerung der Wärmedämmung, Fenster und Technischen Ausrüstung	10
1.2	- Ergebnis der Nachfrage bei angegebenen Referenzen	20
	<b>Zwischensumme zu B:</b>	<b>30</b>
<b>C</b>	<b>Personelle Besetzung</b>	
1.	Fachlicher Lebenslauf des Projektleiters/der Projektleiterin mit vergleichbaren Referenzprojekten aus dem Bereich der energetischen Gebäudemodernisierung	10
	<b>Zwischensumme zu C:</b>	<b>10</b>
<b>D</b>	<b>Präsentation eines vergleichbaren Projekts</b>	
1.	Beurteilung von fachlicher Kompetenz des/der Projektleiters/in anhand einer bei der Vergabeverhandlung vorgestellten persönlichen Projektreferenz bei der energetischen Gebäudemodernisierung für ein vergleichbares Projekt, Erläuterung der Ausgangssituation, der technischen Lösung, des Projekterfolges und der Projektabwicklung einschließlich Aussagen zu den Investitions- und Folgekosten	50
2.	Qualität der vorgelegten Unterlagen	5
	<b>Zwischensumme zu D:</b>	<b>55</b>
<b>Gesamtwertungsgewicht Summe (A bis D)</b>		<b>100</b>

**Zu den Wertungskriterien:**

Die unter A 1. erwartete Eigenerklärung der Bewerber wird daraufhin geprüft, ob die geforderten Deckungssummen angegeben sind. Die Wertungsgewichte der Kriterien A 2. bis D werden mit den Bewertungszahlen 1 (schlecht) bis 5 (sehr gut) bewertet und multipliziert. Die so berechneten Punktprodukte (Wertungsgewicht x Bewertungszahl) je Kriterium ergeben die Leistungspunkte L.

Damit ein Bewerber nicht das schlechteste Personal zum niedrigsten Preis anbietet und dadurch beim Preis-/Leistungsverhältnis uneinholbar gut abschneidet, sollte eine Mindestschwelle für die Leistungspunkte (z. B. 450 von 500 Punkten) definiert werden.

Derjenige mit der höchsten Kennzahl Z hat das beste Preis-/Leistungsverhältnis, bei Einhaltung einer Mindestleistungsfähigkeit, und erhält den Auftrag.

**Bietergespräche:**

Der Auftraggeber führt mit allen von ihm ausgesuchten Bewerbern ein Gespräch. Nur mit einem solchen Gespräch kann er eine aktuelle Bewertung des Bewerbers erhalten. Es kann grundsätzlich kein „bekannt und bewährt“ geben, schließlich kann sich bei jedem Bewerber die Leistungsfähigkeit jederzeit verändern. Z. B. können besonders qualifizierte Mitarbeiter hinzukommen oder diese verlassen das Unternehmen, der Bewerber könnte Qualifizierungsmaßnahmen ergriffen oder seine Erfahrungen erweitert haben. Durch die Übersendung der Zuschlagskriterien an den Bewerber sind ergänzende Hinweise auf das Gespräch verzichtbar. Der Bewerber ist über das, was ihn erwartet, informiert. Das dient der Transparenz.

**Hinweise, wie die Kriterien gewertet werden:****Zu A 1. Haftpflichtversicherung:**

Hier akzeptiert der Auftraggeber eine Eigenerklärung über die von ihm in angemessener Höhe zum Auftragsumfang vorgegebene Haftpflichtversicherungssumme<sup>27</sup>.

**Zu A 2. Umsatzzahlen:**

Die Umsatzzahlen zeigen, dass der Bewerber auch im vergangenen Jahr ausreichend leistungsfähig war. Die Bewertung orientiert sich an dem konkreten Umsatz für den vorliegenden Fall. Der angegebene Umsatz U wird auf den zu erwartenden Auftragswert pro Jahr (A) bezogen.

---

<sup>27</sup> Hinweise zu angemessenen Haftpflichtversicherungssummen finden sich z. B. in der RiFT (Richtlinie der VBV für die Beteiligung freiberuflich Tätiger unter: <http://www.vbv.baden-wuerttemberg.de/pb/Lde/321124>, jeweils im Grundwerk Kapitel II Nr. 14

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
U < 0,5 A	1
U < 1,0 A	2
U < 1,5 A	3
U < 2,0 A	4
U > 2,0 A	5

#### Zu B 1.1 Referenzen:

Der Auftraggeber bewertet die Anzahl der Referenzen des Bewerbers, die mit dem vorliegenden Projekt vergleichbar sind. Dabei orientiert sich die Vergleichbarkeit an den Anforderungen aus der Aufgabenbeschreibung.

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
Anzahl vergleichbarer Referenzen $\leq 1$	1
Anzahl vergleichbarer Referenzen = 2	2
Anzahl vergleichbarer Referenzen = 3	3
Anzahl vergleichbarer Referenzen = 4	4
Anzahl vergleichbarer Referenzen $\geq 5$	5

#### Zu B 1.2 Überprüfung der Referenzen des Bewerbers:

Die beste Aussage über die Referenzen erhält der Auftraggeber, indem er die Zufriedenheit bei den angegebenen Auftraggebern hinterfragt. Die mündliche Aussage sagt mehr aus als formelhafte Bescheinigungen. Der Auftraggeber bittet den Auftraggeber der Referenz um seine Bewertung der Erfahrungen mit dem Bewerber und vergibt daraufhin eine eigene Bewertung in Form der üblichen Schulnoten, von 1 für eine sehr gute Leistung bis 6 für eine ungenügende Leistung.

Die Abfrage erfolgt mit folgendem Formular, mit z. B. drei Referenzen:

Nr.	Auftraggeber	Person	Telefon:	Schulnote
1.				
2.				
3.				
<b>Notenschnitt: (Addition aller Noten / 3)</b>				

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
Notenschnitt $\geq 3,5$	1
Notenschnitt $\geq 3,0 < 3,5$	2
Notenschnitt $\geq 2,5 < 3,0$	3
Notenschnitt $\geq 2,0 < 2,5$	4
Notenschnitt $< 2,0$	5

Die Gespräche sollten in einem kurzen Gesprächsvermerk dokumentiert werden.

### Zu C 1. Referenzen des Projektleiters:

Der Auftraggeber bewertet die Anzahl der Referenzen des Projektleiters, die mit dem vorliegenden Projekt vergleichbar sind. Auch hier orientiert sich die Vergleichbarkeit an den Anforderungen aus der Aufgabenbeschreibung.

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 1	1
Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 2	2
Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 3	3

Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 4	4
Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 5 und mehr	5

### Zu D 1. Präsentation eines vergleichbaren Projekts:

Die Erfahrung zeigt, dass der Projekterfolg in der Regel unmittelbar mit der Qualität des Projektleiters zusammenhängt. Dessen Präsentation soll dem Auftraggeber zeigen, wie der Projektleiter bei einem vergleichbaren Projekt vorgegangen ist. Dabei wird bewertet, inwieweit und wie kompetent dieser auf die Aspekte eingeht, die für das Projekt aus Auftraggebersicht entscheidend sind. Im vorliegenden Fall handelt es sich beispielsweise um die Erneuerung der Gebäudedämmung, der Fenster und der Technischen Anlagen. Darzustellen sind die Vorgehensweise im Projekt, d. h. es sollte auf die Ausgangssituation, die technische Lösung, den angestrebten und erreichten Projekterfolg, die Projektabwicklung und die Investitions- und Folgekosten eingegangen werden.

Im Grunde ist dieses Kriterium mit einem Einstellungsgespräch vergleichbar, nur dass es dem Auftraggeber nicht darum geht, einen dauerhaften Mitarbeiter einzustellen, sondern einen Mitarbeiter auf Zeit für ein konkretes Projekt zu gewinnen. Es erfolgt eine Wertung, durchaus mit subjektiven Komponenten (im Sinne von Einschätzungen für den Projekterfolg, nicht im Sinne von willkürlichen persönlichen Präferenzen)<sup>28</sup>.

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
kein vergleichbares Projekt, im Allgemeinen steckengebliebene Projektdarstellung, nicht überzeugender Projektleiter	1
vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass nur eine Vertiefung weniger Aspekte erfolgte, wenig überzeugender Projektleiter	2
vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass eine Vertiefung einiger Aspekte erfolgte, nur grundsätzlich überzeugender Projektleiter	3
gut vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass eine Vertiefung der meisten Aspekte weitgehend erfolgte, überzeugender Projektleiter	4
sehr gut vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass eine Vertiefung aller Aspekte umfassend erfolgte, sehr überzeugender Projektleiter	5

<sup>28</sup> OLG München, Beschluss vom 10.08.2017 - Verg 3/17; VK Baden-Württemberg, Beschluss vom 11.04.2014 - 1 VK 10/14

## Zu D 2. Qualität der vorgelegten Unterlagen:

Der Auftraggeber bewertet die zur Bewerbung und zum Bietergespräch vorgelegten Unterlagen unter Qualitätsaspekten. Darunter sind Unterlagen zu verstehen, die sich auf die Aspekte der Projektaufgabe beziehen, die anhand der vorgegebenen Struktur gegliedert sind, die nicht zu umfangreich sind und die ein leichtes Auffinden aller Angaben sicherstellen. Die Qualität der vom Bewerber vorgelegten Unterlagen lässt erwarten, dass auch die im Auftragsfall zu erbringenden Ausarbeitungen in gleicher Qualität sind.

Die Wertung der Unterlagen erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
unspezifisch, ungegliedert, unübersichtlich	1
wenig übereinstimmend mit der Projektaufgabe, wenig übersichtlich, wenig gegliedert	2
weitgehend übereinstimmend mit der Projektaufgabe, weitgehend übersichtliche und gegliederte Darstellung	3
gute Übereinstimmung mit der Projektaufgabe, übersichtliche und transparent gegliederte Erläuterungen	4
sehr gute Übereinstimmung der Projektaufgabe, sehr übersichtlich, eindeutig und klar gegliedert	5

## Zum Honorar:

Der Auftraggeber weist die Bewerber zum Honorar darauf hin, dass er zunächst ein indikatives Angebot erwartet und dieses im Gespräch mit dem Bewerber verhandeln und um ein endgültiges Angebot bitten wird. Er weist die Bieter darauf hin, dass er die Angebote vergleichbar machen muss und wird und dass bei den endgültigen Angeboten

- die HOAI-Mindestsätze einzuhalten sind oder die Bieter ausgeschlossen werden. Mindestsatz-relevant sind nach § 6 Abs. 1 HOAI die anrechenbaren Kosten, die Honorarzone, die Leistungsbewertung und die Honorartafel.
- jede Position den ihr zugehörigen Preis ausweisen muss und Mischkalkulationen zum Ausschluss führen. Mischkalkulationen werden angenommen, wenn z. B. die Vergütung von Besonderen Leistungen oder Nebenkosten nicht oder mit Beträgen nahe 0,00 € ausgewiesen werden.

**Vergabe:**

Der bestgeeignet erscheinende Bieter ist derjenige, der bei diesem Bewertungsverfahren insgesamt die höchste Kennzahl Z erreicht.

**4. Verfahrensabschluss**

Nachdem der Bieter ermittelt ist, der die bestmögliche Leistung erwarten lässt, ist mit diesem der Vertrag zu schließen. Zuvor sollten die nicht berücksichtigten Bieter informiert werden, dass diese den Auftrag nicht erhalten (§ 46 UVgO). Die wesentlichen Gründe, die zur Nichtberücksichtigung geführt haben, sollten genannt werden. Wird nach diesem Merkblatt vorgegangen, genügt es, dem Bewerber die Matrix mit den an ihn vergebenen Punkten mitzuteilen.

Eine Bekanntmachung der Vergabe auf Internetportalen oder in Beschafferprofilen ist empfehlenswert (§ 30 UVgO).

Vor der formellen Auftragserteilung fordert der Auftraggeber beim vorgesehenen Bieter alle Erklärungen als Beleg ab, die er bisher nur als Eigenerklärung vorliegen hat (z. B. tatsächlicher Nachweis der Berufshaftpflichtversicherung in der geforderten Höhe).

Nach § 19 Abs. 4 MiLoG<sup>29</sup> muss der öffentliche Auftraggeber bei Auftragswerten über 30.000 € eine Auskunft aus dem Gewerbezentralregister nach § 150a der Gewerbeordnung einholen. Das kann und sollte der Auftraggeber auf dem elektronischen Weg beim Bundesamt für Justiz<sup>30</sup> machen. Bei Planungsleistungen ist die Einhaltung der Mindestlöhne zwar nicht wirklich Thema, das Gesetz schreibt die Auskunftseinholung jedoch vor.

Sobald das Wettbewerbsregister (= Korruptionsregister) beim Bundeskartellamt entsprechend Wettbewerbsregistergesetz - WRegG<sup>31</sup> aufgebaut ist, müssen Auftraggeber zudem bei Auftragswerten über 30.000 € (§ 6 Abs. 1 WRegG) beim Bundeskartellamt nachfragen, ob das Unternehmen im Zusammenhang mit den Ausschlussgründen nach den §§ 123 und 124 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen geführt ist. Dies soll dann einfach elektronisch möglich sein<sup>32</sup>, zurzeit (Stand Januar 2019) wird dieses aber noch aufgebaut.

<sup>29</sup> Mindestlohngesetz vom 11. August 2014 (BGBl. I S. 1348), das zuletzt durch Artikel 2 Absatz 4 des Gesetzes vom 18. Juli 2017 (BGBl. I S. 2739) geändert worden ist.

<sup>30</sup> Webadresse: [https://www.bundesjustizamt.de/DE/Themen/Buergerdienste/GZR/Auskunft/Uebersicht\\_node.html](https://www.bundesjustizamt.de/DE/Themen/Buergerdienste/GZR/Auskunft/Uebersicht_node.html).

<sup>31</sup> Wettbewerbsregistergesetz vom 18. Juli 2017 (BGBl. I S. 2739)

<sup>32</sup> Webadresse: <https://www.bundeskartellamt.de>.



Der Vergabevertrag kann mit allen Informationen abgeschlossen werden, wodurch das Vergabeverfahren insgesamt abgeschlossen ist. Der Vergabevertrag ist bis zum Ende der Laufzeit des Vertrags, mindestens aber drei Jahre ab dem Zuschlag, aufzubewahren. Dies auch deshalb, weil es während der Laufzeit des Vertrags zu Änderungen kommen kann, welche nach § 132 GWB dahingehend zu prüfen sind, ob eine Neuausschreibungspflicht besteht. Dafür wird der Vergabevertrag erneut benötigt.

Stand Januar 2019

**GHV**

Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e.V.

Friedrichsplatz 6

68165 Mannheim

Tel. 0621 - 860 861 0

Fax 0621 – 860 861 20

[kontakt@ghv-guetestelle.de](mailto:kontakt@ghv-guetestelle.de)

[www.ghv-guetestelle.de](http://www.ghv-guetestelle.de)

**Wertgrenzen für freihändige Vergaben nach VOL/A oder UVgO****Quelle: Auftragsberatungsstellen für Deutschland, Stand 14.03.2018**<http://auftragsberatungsstellen.de/index.php/info-und-rat/wertgrenzen>

Bundesland	Geltungsbereich	Wertgrenze
Baden-Württemberg	Land	20.000,00 €
Bayern	Land	50.000,00 €
	Kommunen	50.000,00 €
Berlin	Land	10.000,00 €
Brandenburg	Land	20.000,00 €
	Kommunen	100.000,00 €
Bremen	Land	50.000,00 €
Hamburg	Land	50.000,00 €
Hessen (HVTG)	Land	50.000,00 €
	Kommunen	50.000,00 €
Mecklenburg-Vorpommern	Land	100.000,00 €
	Kommunen	100.000,00 €
Niedersachsen	Land	25.000,00 €
	Kommunen	25.000,00 €
Nordrhein-Westfalen	Land	15.000,00 €
	Kommunen	100.000,00 €
Rheinland-Pfalz	Land	20.000,00 €
Saarland	Land	10.000,00 €
Sachsen	Land	25.000,00 €
	Kommunen	25.000,00 €
Sachsen-Anhalt	Land	25.000,00 €
	Kommunen	25.000,00 €
Schleswig-Holstein	Land	100.000,00 €
	Kommunen	100.000,00 €
Thüringen	Land	20.000,00 €

Hinweis:

Mit "Land" sind öffentliche Auftraggeber als Behörden und Betriebe des Landes gemeint oder andere Beschaffungsstellen des Landes.

Mit "Kommunen" sind die klassischen öffentlichen Auftraggeber, also Gebietskörperschaften, wie Städte und Gemeinden gemeint.