



Handlungsempfehlungen für Vergabeverfahren von Architekten- und Ingenieurleistungen

August 2013/
Mai 2016

A. Grundsätze

1. Die Bekanntmachung dient dazu, einen möglichst großen Kreis interessierter Bewerber anzusprechen. Es ist nicht sinnvoll, durch überzogene Anforderungen an Nachweise und Referenzen den Kreis der Bewerber zu reduzieren. Zielführender ist es, aus einer großen Zahl von Bewerbern anhand projektbezogener, angemessener Kriterien eine optimale Auswahl von Bietern zu treffen, und mögliche Bewerber ausreichend über Grundzüge des Projekts zu informieren.
2. Es ist zu unterscheiden zwischen Mindestanforderungen (ohne deren Erfüllung die Bewerbung ausgeschieden wird), Auswahlkriterien (zur Auswahl der Bieter aus einem großen Kreis von Bewerbern anhand einer Bepunktungsmatrix) und den Zuschlagskriterien (zur Auswahl des Auftragnehmers aus dem Kreis der Bieter). Jedes Kriterium darf nur einmal angewendet werden. Es ist daher vor der Bekanntmachung genau zu überlegen, welche Kriterien auf welcher Verfahrensstufe zum Tragen kommen. Grundsätzlich sollten die eher allgemein bürobezogenen Kriterien zur Bewerberauswahl, die projekt- und teamspezifischeren Kriterien bei den Bietern herangezogen werden. Darüber hinaus müssen die Kriterien projektbezogen und angemessen sein.
3. Um den Aufwand auf Seiten der Bewerber wie auch den Prüfwand des Auslobers zu reduzieren, sind die geforderten Nachweise auf ein sinnvolles Minimum zu reduzieren. Entscheidend ist die Frage, was der Auslober wirklich benötigt, um zu einer qualitativ überzeugenden (und unanfechtbaren!) Auswahl zu gelangen. Je mehr der Auslober verlangt, desto größer ist die Angriffsfläche für Rügen und Klagen. Denn: Was von den Bewerbern verlangt wird, muss auch geprüft und bewertet werden! Es reicht oft aus, wenn Nachweise erst zur Auftragserteilung vorgelegt werden. Viele Angaben können durch Eigenerklärungen erledigt werden, der Nachweis kann ggf. den ausgewählten Bietern abverlangt werden. So prüft der Auslober eine Handvoll Bescheinigungen und nicht Hunderte.
4. Der Auslober verfolgt das Ziel, den Bieter herauszufinden, der die beste Leistung zu erbringen verspricht. Das ist, wie alle Zukunftsprognosen, fehlbar. Die Zuverlässigkeit der Auswahl steigt aber, je mehr der Auslober bei dieser Entscheidung auf qualitative Kriterien vertraut und nicht auf quantitative, auch wenn diese einfacher zu handhaben sind. Die Qualität von Grundrissen von Referenzprojekten des Bieters ist z.B. aussagekräftiger als Umsatz- und Mitarbeiterzahlen oder gar Angaben über die technische Ausstattung. Auch die Größe eines Büros ist keine Eignungsgarantie, vielmehr sollte die Bürogröße idealerweise in einer vernünftigen Relation zur Größe des Auftrags stehen.
5. Aussagekräftiger als der Blick zurück anhand von Referenzen sind projektspezifische Lösungsvorschläge. Im Rahmen eines Verhandlungsverfahrens sind diese jedem Bieter einzeln nach HOAI zu honorieren. Regelmäßig können daher nur Leistungen geringen Umfangs verlangt werden. Mehr Möglichkeiten bietet ein Wettbewerb nach der RPW, bei dem die Entwurfsleistung unabhängig von der Zahl der Bieter nur einmal honoriert wird.
6. Um einen möglichst großen Bewerberkreis anzusprechen und auch zur Risikominimierung, sollten die Losgrößen marktgängig bleiben. D.h., allzu kleine Aufträge sollten gebündelt, allzu große Aufträge geteilt werden.





B. Beispiele und Empfehlungen

zu 1. Bekanntmachung:

- Die Beteiligung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) – sowohl planungs- wie bauseitig – ist Ziel des europäischen Vergaberechts und in der Vergabeverordnung (VgV) rechtlich verankert. Sie ist darüber hinaus erklärtes Ziel der Politik auf Bundes- und Landesebene. Projektbezogen angemessene Kriterien und sinnvolle Losgrößen ermöglichen kleinen und mittleren Unternehmen den Marktzugang. Dadurch entsteht mehr Wettbewerb, was im Interesse des Auftraggebers liegt. Zu beachten ist, dass die europäische Definition von KMU auf den kleinteiliger strukturierten deutschen Markt im Bereich der Planung nicht angewendet werden kann. Die Architektenkammern können hierzu datenbasiert beraten.
- Es ist zulässig und sehr sinnvoll, fehlende Unterlagen nachzufordern. In der Bekanntmachung ist zu benennen, welche fehlenden Unterlagen nicht nachgefordert werden und direkt zum Ausschluss führen. Empfehlung: Dies sollte auf den rechtsverbindlich unterzeichneten Bewerbungsbogen beschränkt werden.

zu 2. Mindestanforderungen und Auswahlkriterien:

- Häufig werden Nachweise verlangt, die von Architekturbüros nicht erbracht werden können (z.B. Auszug aus Gewerbezentralregister), die keinerlei Aussage bringen (z.B. polizeiliches Führungszeugnis) oder die zu einem späteren Zeitpunkt ausreichen (z.B. wird der Nachweis über eine ausreichende Haftpflichtversicherung erst zur Auftragserteilung benötigt). Grundsätzlich ist soweit wie mögliche Eigenerklärungen gegenüber aufwändig zu beschaffenden und zu prüfenden Bescheinigungen der Vorzug zu geben.
- Wenn zur Bewertung eine Punktematrix herangezogen wird, ist zu beachten, dass die Erfüllung der Zielvorstellung des Auslobers mit der vollen Punktezahl bewertet wird. Eine Übererfüllung führt nicht zu mehr Punkten. Beispiel: Die Zahl der Mitarbeiter soll ein Auswahlkriterium sein (d.h. hier also keine Mindestanforderung!). Zur Auftragserteilung werden in der Spitze 5 Mitarbeiter benötigt. Der AN sollte daher – auch unter Berücksichtigung einer Personalaufstockung im Auftragsfall – nach Ansicht des Auftraggebers bereits idealerweise über 10 Mitarbeiter (inkl. Büroinhaber) verfügen. Es könnte dann eine lineare Bewertung von 1 P. je Mitarbeiter erfolgen bis zum Maximum von 10 P. Ein Bewerber mit 50 Mitarbeitern erhält also genauso 10 P. wie ein Bewerber mit 10 Mitarbeitern.
- Empfehlung zum durchschnittlichen Jahresumsatz und zur durchschnittlichen Mitarbeiterzahl in Bezug zum Auftragsvolumen: Es ist abzuschätzen, wie groß der maximale Honorarumsatz in einem Jahr sein wird (i.d.R. in LP 5 – Ausführungsplanung). Bewerber sollten über das ein- bis zweifache dieses projektbezogenen Honorarumsatzes als durchschnittlichen Jahresumsatz verfügen. Dieser höchste jährliche Honorarumsatz des Projekts geteilt durch 50 T€ ergibt die hierfür erforderliche Mitarbeiterzahl. Bewerber sollten daher im Durchschnitt der vergangenen drei Jahre über die ein- bis zweifache Zahl der für das Projekt erforderlichen Mitarbeiterzahl verfügen. Damit ist sichergestellt, dass eine Bürostruktur vorhanden ist, die auftragsbezogen personell aufgestockt werden kann.
- Bei Punktegleichstand nach objektiver Bewertung aller Auswahlkriterien darf die Auswahl per Losverfahren erfolgen.



zu 3. Zuschlagskriterien:

- Die Zuschlagsentscheidung muss auf der Grundlage der objektiven Bewertung fachlicher Kriterien erfolgen. Personenbezogene Kriterien („persönliches Auftreten“, „Gesamteindruck“ etc.) sind nicht zulässig. Unter „Projektorganisation“ oder „Teamstruktur“ können Aspekte einfließen, die sich nicht gänzlich von personenbezogenen Bewertungen trennen lassen. Die Gewichtung solcher Kriterien sollte nicht sehr hoch sein, um Anfechtungen vorzubeugen.
- Die Bewertung von Projektmitarbeitern ist realitätsfern. Es kann weder sichergestellt noch durchgesetzt werden, dass die im Bewerbungsverfahren angeführten Mitarbeiter im Auftragsfall für das Projekt zur Verfügung stehen.
- Die Zuschlagsentscheidung sollte nicht ohne auftraggeberseitige Beteiligung mindestens einer Person mit derselben fachlichen Qualifikation (also z.B. Architekt) wie der des Bieters fallen.

zu 4. qualitative Auswahlkriterien:

- Das Kriterium Vergleichbarkeit sollte, wenn überhaupt, mit großem Augenmaß angewendet werden. Gerade hier wird der Bietermarkt ohne Not und gegen die Interessen des Auslobers eingeschränkt. Wer bereits ein Mehrfamilienhaus geplant hat, wird dies mit großer Wahrscheinlichkeit auch dann beherrschen, wenn es sich um ein paar Wohnungen mehr oder weniger, eine abweichende Geschosshöhe oder eine abweichende planungsrechtliche Grundlage handelt. Sinnvoll ist eine Unterscheidung nach Erfahrungen im Neubau bzw. im Bauen im Bestand. Eine zu enge Definition der Vergleichbarkeit steht innovativen Gedanken entgegen und liegt daher nicht im Interesse der Auslobers. Anstatt die Vergleichbarkeit an die spezifische Funktion der Bauaufgabe zu knüpfen, empfiehlt die Architektenkammer sich auf Referenzen in der selben Honorarzone zu beschränken. Die Honorarzonen bilden die unterschiedliche Komplexität verschiedener Bauaufgaben gut ab.
- Aufgrund der langen Planungs- und Realisierungszeiträume im Bauwesen können bei Referenzprojekten nicht wie bei Umsatz und Mitarbeiterzahl die letzten drei Jahre herangezogen werden. Empfehlung: Fertigstellung innerhalb der letzten 7 Jahre.
- Es können auch unrealisierte oder noch nicht fertiggestellte Referenzprojekte zugelassen werden.
- Zur objektiven Bewertung qualitativer Auswahlkriterien, wie z.B. der gestalterischen Qualität von Referenzprojekten oder funktionalen Qualität von Grundrissen empfiehlt die Architektenkammer die Bildung eines ca. fünfköpfigen Auswahlgremiums, dem zwei freiberufliche Architekten als Experten angehören sollten.
- Je größer die (Bau-)Fachkompetenz auf Seiten der Vergabestelle des Auftraggebers ist, desto fundierter (und unanfechtbarer) fällt die Zuschlagsentscheidung aus.

zu 5. Lösungsvorschläge:

- Die Richtlinie für Planungswettbewerbe (RPW 2013) beschränkt sich auf wenige, bewährte und grundsätzliche Regeln. Sie ermöglicht einfache, schnelle und unaufwändige Wettbewerbsverfahren. Darüber hinaus sieht sie Erleichterungen für private Auslobers vor. Die Architektenkammer berät kostenlos zur Durchführung von Wettbewerben oder ggf. auch Mehrfachbeauftragungen (alternative Lösungsvorschläge im Rahmen eines Verhandlungsverfahrens ohne Wettbewerb).

Beschlossen vom Ausschuss Wettbewerb und Vergabe (Juni 2013)
Zugestimmt von Vorstand und Vertreterversammlung (August 2013)