

## 1. Vorbemerkung

Erst wenn der letzte Preis verteilt,  
der letzte Umschlag geöffnet  
der letzte Schluck Sekt getrunken ist,

werdet ihr merken, dass man Preisträger nicht so einfach beauftragen kann!

Im Dickicht der Gesetze und Rechtsnormen „Herzstück“ ist die VOF.

## 2. Die Vergabe nach der Vergabeordnung (VOF)

### 2.1. Wann VOF? – Voraussetzungen für die Anwendung

Vergabeverfahren Öffentlicher Auftraggeber für Architekten- und Ingenieurleistungen oberhalb des EU-Schwellenwertes müssen auf der Grundlage der „Vergabeordnung für freiberufliche Leistungen“ (VOF) durchgeführt werden, wenn

- es sich um eine freiberufliche Leistung handelt (z. B. Architekten- und Ingenieurleistungen),
- die Leistung nicht eindeutig und erschöpfend beschrieben werden kann (also geistig-schöpferische, intellektuelle, kreative und konzeptionelle Leistungen, für die nur eine Zielbeschreibung möglich ist),
- der Auftragswert (z. B. Architektenhonorar) den Schwellenwert von zurzeit 193.000,00 EUR ohne Umsatzsteuer nach § 2 Vergabeverordnung erreicht oder übersteigt.

### 2.2. Wie - Qualitätsstandards

Die qualitativen Eckpunkte einer Vergabe nach VOF sind

- Auftragsvergabe nur an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Bewerber,
- Gleichbehandlung aller Bewerber, keine Diskriminierung
- Transparenz des Verfahrens,
- Unabhängigkeit der Leistungserbringung von Ausführungs- und Lieferinteressen,
- Angemessene Beteiligung von kleineren Büros und Berufsanfängern,
- Vertrauliche Behandlung der Daten und Unterlagen.

Für den anstehenden Verfahrensschritt sind die Gleichbehandlung, die Transparenz und die vertrauliche Behandlung von Daten und Unterlagen von Bedeutung.

### 2.3. Wo - Standortbestimmung

Die Teilnehmer sind vorab zum Verfahren zugelassen, das heißt, sie haben bereits in einem Bewerbungsverfahren generell dargelegt, dass sie im Sinne der VOF fachkundig, leistungsfähig und zuverlässig sind. Kleine Büroeinheiten und der Nachwuchs wurden angemessen beteiligt, ebenso der „Mittelstand“.

Der Wettbewerb endet mit der Prämierung der herausragenden Lösungen durch Zuerkennung von Preisen.

Der Preis allein ist noch keine Auftragszusage. In den hier betrachteten Verfahren ist der Wettbewerb Bestandteil eines VOF-Verfahrens, das mit der Jurysitzung noch nicht abgeschlossen ist.

In der Auslobung hat sich der Auftraggeber lediglich verpflichtet, „...einem oder mehreren Preisträgern weitere Leistungen zu übertragen...“.

## 3. Vorgehensweise

Der Auftraggeber fordert entsprechend § 11 VOF die „ausgewählten“ Bewerber – hier die Preisträger eines Wettbewerbs (§ 3 (4)b „Alle Preisträger“) zur Verhandlung auf. Mit der Aufforderung zur Verhandlung gibt er alle vorgesehenen Zuschlagskriterien sowie deren Gewichtung an, sofern dies nicht bereits in einem früheren Verfahrensschritt geschehen ist.

Bei der Entscheidung über die Auftragserteilung berücksichtigt der Auftraggeber auf die erwartete fachliche Leistung bezogene Kriterien. Hierzu gehören insbesondere

- Qualität,
- fachlicher oder technischer Wert,
- Ästhetik,
- Zweckmäßigkeit,
- Umwelteigenschaften,

---

- Kundendienst und technische Hilfe,
- Leistungszeitpunkt,
- Ausführungszeitraum oder -frist
- Honorar.

Die ersten 5 Spiegelstriche sind mit dem Wettbewerbsergebnis anhand der konkreten Planungsaufgabe ermittelt und durch das unabhängige Preisgericht bewertet.

Die Höhe des Honorars darf nur im Rahmen der Vorschriften der HOAI berücksichtigt werden; also wird die „Schlacht“ auf den Feldern des Kundendienstes, der Leistungszeitpunkte und der Ausführungsfristen geführt.

### 3.1. Schritte

Das Verfahren umfasst 5 Schritte

1. Erstellen einer Bewertungsmatrix, einer Gewichtung und eines daraus abgeleiteten Fragenkatalogs für die Bieter
2. Aufforderung gleichzeitig an alle (mit Aufgabenbeschreibung, allen Auftragskriterien und deren Gewichtung, Fragenkatalog)
3. Bietergespräche
4. Entscheidung und Kommunikation
5. Dokumentation und Kommunikation

#### 3.1.1. Bewertungsmatrix und Stellschrauben

Von zentraler Bedeutung ist die **Gewichtung** der einzelnen Kriterien. Die in § 11 VOF aufgezählten Kriterien sind in inhaltlich absteigender Bedeutung zu verstehen.

Das Wettbewerbsergebnis ist also das Schwergewicht.

Seine Gewichtung hat erheblichen Einfluss auf die Chancen eines nachrangigen Preisträgers, ggf. eine höhere Punktzahl zu erreichen als der 1. Preisträger. Sie soll hier so ausgestaltet werden, dass die Verhandlungsstufe sich nicht einerseits selbst ad absurdum führt, andererseits ggf. aber auch ein eindeutiges Votum für eine hervorragende Lösung nicht durch die Überbewertung von Formalismen konterkariert wird. Es ist viel Fingerspitzengefühl gefragt.

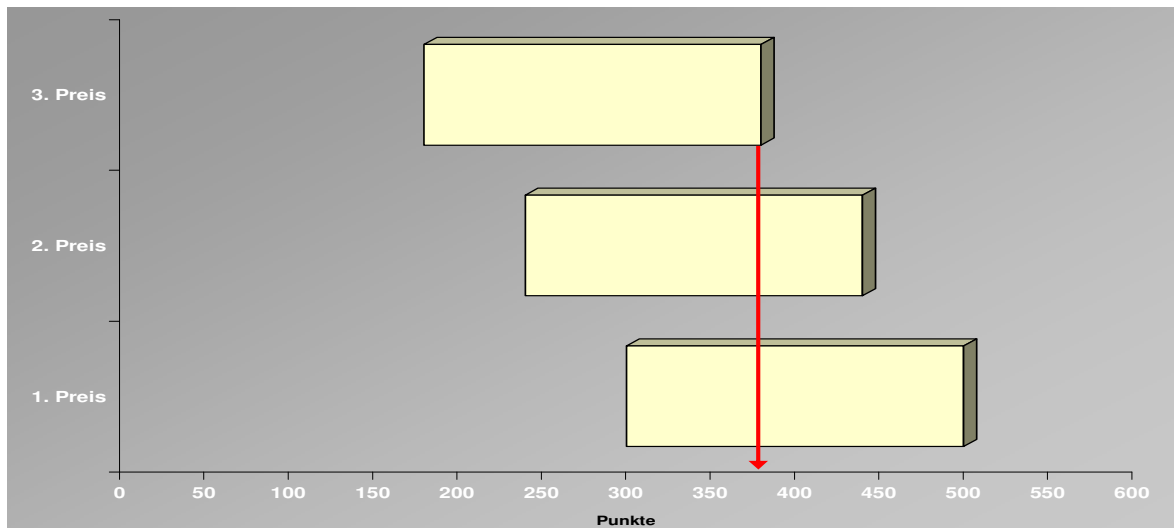
Die Matrix wurde vom Ausschuss erarbeitet und verschiedene Gewichtungen wurden verglichen. Die Gewichtung eines Wettbewerbsergebnisses (Qualität usw.) mit einer Marge von 60 % in den meisten Fällen angemessen sein dürfte.

Die Matrix ist projektbezogen zu modifizieren; dies kann bedeuten, dass weitere Kriterien im Rahmen der §§ 11 VOF eingefügt werden können; ferner sind Verschiebungen in der Gewichtung natürlich individuell möglich.

Kriterium							Gewichtung	Bewerber
Punkte	max	min	n. v.				Punkte	
<b>Qualität (= Wettbewerbsergebnis)</b>								
Rang im Wettbewerb	1. Preis	2. Preis	3. Preis	4. Preis	5. Preis			
	5	4	3	2	1		60	
<b>Kundendienst und technische Hilfe</b>								
z.B. Kostenkontrolle	5	4	3	2	1	0	5	
z.B. Qualitätssicherung	5	4	3	2	1	0	5	
z.B. Referenzprojekte	5	4	3	2	1	0	5	
z.B. Gesamteindruck der Bewerbung	5	4	3	2	1	0	5	
<b>Leistungszeitpunkt und Ausführungszeitraum</b>								
z.B. Leistungszeitpunkt	5	4	3	2	1	0	3	
z.B. Terminmanagement	5	4	3	2	1	0	5	
z.B. Ausführungszeitraum	5	4	3	2	1	0	2	
<b>Honorar</b>								
z.B. Honorarsatz innerhalb der Honorarzone	5	4	3	2	1	0	3	
z.B. Nebenkosten	5	4	3	2	1	0	2	
z.B. Besondere Leistungen	5	4	3	2	1	0	3	
z.B. Umbauzuschlag, Sonstige Leistungen	5	4	3	2	1	0	2	

Die Untergliederung der 3 Kapitel „Kundendienst und technische Hilfe“, „Termine“ und „Honorar“ sind zweckmäßigerweise mit dem daraus abzuleitenden Fragenkatalog identisch. Die Antworten auf die gestellten Fragen sollten sich möglichst direkt in die Punktebewertung übersetzen lassen.

Wichtig ist, dass die Verhandlung tatsächlich mindestens den ersten drei Preisträgern noch eine Auftragschance eröffnet. Im Idealfall sieht die mögliche Bandbreite der erreichbaren Punktzahlen wie folgt aus:



Der dritte Preisträger kann also, wenn er dem Bauherrn einen exzellenten Kundendienst, knappste Ausführungsfristen bei starker personeller Präsenz anbietet, einen 1. Preisträger übertreffen, der außer seiner genialen Idee wenig Einsatz erkennen lässt, das Projekt zur Zufriedenheit seines Bauherrn abzuwickeln.

## Fehler

Oftmals werden die Kriterien des Bewerbungsverfahrens nach § 10 und des Verhandlungsverfahrens nach § 11 VOF nicht immer sauber getrennt und zum Teil doppelt berücksichtigt. Merke: Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit hat der Bewerber bereits unter Beweis gestellt, sonst wäre er nicht so weit gekommen!

Auch die Neufassung der VOF weist explizit darauf hin, dass auf „die klare und nachvollziehbare Abgrenzung (der Zuschlagskriterien, Anm. d. Verf.) zu den Eignungskriterien bei der Auswahl der Bewerber zu achten“ ist.

Weiterhin ist gelegentlich festzustellen, dass Auftraggeber nach einem Planungswettbewerb versuchen, ohne Aufsicht der Jury erneut eigene fachliche Kriterien aufzustellen, obwohl die fachliche Beurteilung durch das Preisgericht bereits vorliegt. Ziel ist, dass die Punktezuordnung die von der Jury festgelegte Rangfolge der zuerkannten Preise abschließend wiedergibt.

Die Höhe des Honorars darf nur im Rahmen der Vorschriften der HOAI berücksichtigt werden. Also ist es sinnvoll, mit der Aufforderung zur Verhandlung die Honorarzone vorzugeben; Grundlage ist die jeweilige Objektliste oder eine Punktebewertung nach Tabelle.

## Zulässige Fragen

Die Kriterien Kundendienst und technische Hilfe können sich bei Leistungen von Architekten und Ingenieuren auf die Darstellung personeller Kapazitäten (Zahl, Qualifikation) und der Präsenz vor Ort während der Projektbearbeitung sowie auf projektbezogene Maßnahmen der Kostenkontrolle und der Qualitätssicherung beziehen.

Hier ist es dann vielleicht zum ersten Mal im Verfahren sinnvoll, nach dem „vorgesehenen Projektleiter“ zu fragen!

Angaben zu Leistungszeitpunkt und Ausführungszeitraum oder -frist können die beabsichtigte Terminierung der einzelnen Planungsschritte (z. B. Vorplanung, Entwurfsplanung, Genehmigungsplanung, Ausführungsplanung), das Terminmanagement sowie den vorgesehenen Beginn und den Abschluss der Planung beinhalten.

Ein beispielhafter Fragenkatalog findet sich im Internetauftritt der AKNW hier:  
[http://www.aknw.de/mitglieder/wettbewerbe\\_in\\_nrw/Positionspapier\\_VOF.pdf](http://www.aknw.de/mitglieder/wettbewerbe_in_nrw/Positionspapier_VOF.pdf)

### 3.1.2. Aufforderung an die Bewerber

Die Bewertungsmatrix und der Fragenkatalog werden zeitgleich an die Preisträger des Wettbewerbs verschickt. In diesem Zusammenhang ist auch zu klären, wie die Bietergespräche gestaltet werden (Präsentationstechnik, Ablauf). Auch diese Rahmenbedingungen sind für alle Bieter verbindlich zu kommunizieren.

### 3.1.3. Bietergespräche

Der Auftraggeber führt die Bietergespräche in Form von Einzelgesprächen. Er kann externen Sachverstand hinzuziehen.

### 3.1.4. Entscheidung

Die Entscheidung fällt sachlich und nüchtern nach der ermittelten Punktschuld der einzelnen Bieter. Ermessensspielräume gibt es nicht.

Hat sich der Auftraggeber entschieden, darf er den ausgewählten Bieter nicht sogleich mit den Leistungen beauftragen. Neben den Mitteilungen an das Amt für Amtliche Veröffentlichungen ist der Auftraggeber nach § 14 (4) VOF ist der Auftraggeber verpflichtet, den übrigen Bietern unverzüglich, spätestens 15 Tage nach Eingang eines Antrages das Ergebnis und die Begründung mitzuteilen, damit diese die Möglichkeit haben, eine Nachprüfung und gegebenenfalls eine Korrektur der Vergabeentscheidung herbeizuführen. Dabei hat der den nicht berücksichtigten Bietern den Namen des erfolgreichen Bieters und die Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebots mit.

### 3.1.5. Dokumentation und Kommunikation

Der Auftraggeber ist nach § 12 VOF verpflichtet, über das Vergabeverfahren einen Vermerk zu fertigen, der die einzelnen Stufen des Verfahrens, die Maßnahmen, die Feststellung sowie die Begründung der einzelnen Entscheidungen enthält.

Es empfiehlt sich, den Vergabevermerk mit dem ersten Verfahrensschritt – der Überprüfung, ob ein VOF-Verfahren überhaupt anzuwenden ist – zu beginnen und fortlaufend zu ergänzen.

## 4. Fazit

Im Rahmen einer Vergabe von freiberuflichen Leistungen nach VOF sind auch nach einem Wettbewerb bestimmte Spielregeln zu beachten. Um dem Ziel der Gleichbehandlung aller Bewerber (hier Preisträger) und der Transparenz des Verfahrens gerecht zu werden, empfiehlt sich die Erarbeitung eines Bewertungsschemas mit Wertpunkten für die verschiedenen Kriterien, die in dieser Phase der Vergabe zur Auswahl herangezogen werden dürfen. Das Schema ist auf den Einzelfall anzupassen und im Vorfeld sorgfältig auf seine Auswirkungen hin zu prüfen. Das Wettbewerbsergebnis sollte mit etwa 60% einfließen, um einerseits der Qualität der Lösung Gewicht zu verleihen, andererseits allen (zumindest 3) Preisträgern eine faire Auftragschance einzuräumen.

Das Schema lässt sich nachprüffest dokumentieren und ist Beleg für eine ordnungsgemäße Vergabeentscheidung.

Christian Jürgensmann  
Landschaftsarchitekt BDLA  
Mercatorstraße 114, 47051 Duisburg  
Telefon 0203.2981929  
Telefax 0203.2981919  
info @ planb-alternativen.de