

**Ersatzneubau Gustav-Esche-Brücke II über den Nebenarm der Nahle i. Z. d. G.-Esche-Str. in Leipzig
Verfahren zur Vergabe der Gesamtplanung**

Hinweise und Festlegungen des Auftraggebers zur Wertung der Zuschlagskriterien

Durchführung eines Vergabeverfahrens zur Gesamtplanung

**Ersatzneubau Gustav-Esche-Brücke II über den
Nebenarm der Nahle i. Z. d. Gustav-Esche-Str. in Leipzig**

**Hinweise und Festlegungen des Auftraggebers
zur Wertung der Zuschlagskriterien**

Erstellt von:

Funke Management + Bauberatung
Holbeinstraße 38c
04229 Leipzig

Fon 0341 4792556
Fax 0341 4956624
E-Mail kontakt@funke-mb.de

Hinweise und Festlegungen des Auftraggebers zur Wertung der Zuschlagskriterien

Inhaltsverzeichnis

Deckblatt	Seite 1
Inhaltsverzeichnis	Seite 2
1 Zuschlagskriterien	Seite 3
2 Anforderungen und Wertung der Zuschlagskriterien	Seite 3
2.1 Zuschlagskriterium Preis	Seite 3
2.2 Zuschlagskriterium Projektteam	Seite 3
2.3 Zuschlagskriterium Auseinandersetzung mit der Aufgabenstellung	Seite 5
2.4 Zuschlagskriterium Projektabwicklung	Seite 5
3 Gesamtbewertung	Seite 7
4 Organisatorische Hinweise zum Auftragsgespräch (Vergabeverhandlung)	Seite 7
4.1 Datum und Ort	Seite 7
4.2 Ablauf	Seite 7
4.3 Teilnehmer	Seite 7
4.4 Sonstige organisatorische Hinweise	Seite 8
5 Sonstiges	Seite 8

Hinweise und Festlegungen des Auftraggebers zur Wertung der Zuschlagskriterien

1 Zuschlagskriterien

Die Zuschlagserteilung erfolgt nach folgenden Kriterien:

Kriterium 1: Preis	Wichtung: 15 %
Kriterium 2: Kompetenz Projektteam	Wichtung: 25 %
Kriterium 3: Auseinandersetzung mit der Aufgabenstellung	Wichtung: 30 %
Kriterium 4: Projektabwicklung	Wichtung: 30 %

Die Anforderungen an die Angebote der Bieter und Wertung der genannten Kriterien werden in den folgenden Punkten beschrieben.

2 Anforderungen und Wertung der Zuschlagskriterien

2.1 Zuschlagskriterium 1 – Preis (Honorarangebot)

Auf Basis des vom AG vorgegebenen Honorardatenblattes und des Vertragsentwurfes mit Leistungsbeschreibung erstellt der Bieter ein Honorarangebot.

Nach rechnerischer Prüfung der Honorarangebote erhalten die Honorarangebote 5,0 Punkte, deren Endbetrag unter einem vom AG ermitteltem unteren Schwellwert in Höhe von 470.000,00 Euro brutto liegen.

Angebote deren Gesamtsumme über dem vom AG ermitteltem oberen Schwellenwert in Höhe von 550.000,00 Euro brutto liegen erhalten keine Punkte.

Bei Angeboten deren Gesamthonorarbetrag zwischen den beiden Schwellenwerten liegen, erfolgt die Punktvergabe durch lineare Interpolation.

Es erfolgt eine kaufmännische Rundung auf die zweite Nachkommastelle. Der erzielte Punktwert wird mit dem Faktor 15 multipliziert.

2.2 Kompetenz Projektteam

Für den Auftraggeber ist es von großem Interesse die Personen kennen zu lernen, die die Planungsleistungen erbringen. Die Personen müssen aber nicht alle persönlich an der Vergabeverhandlung teilnehmen. Die Teilnahme des Projektleiters ist jedoch erforderlich. Innerhalb der Präsentation stellt der Bieter sein vorgesehene Projektteam vor. Dabei stellt er die Personen namentlich vor, gibt deren Ausbildung, Berufserfahrung, persönliche Referenzen an und erklärt damit, warum die betreffende Person für die Planungsaufgabe geeignet ist.

Vom Bieter ist zu erläutern, wie bei Urlaub, Krankheit oder sonstigem Personalausfall Wissenverlust vermieden wird und eine kontinuierliche Projektbearbeitung erfolgen kann.

In die Wertung gehen die Erläuterungen des Bieters aus der Präsentation ein. Für die Wertung bildet der Auftraggeber ein Wertungsgremium. Die Mitglieder des Wertungsgremiums vergeben Punkte von 5 – 1. In die Wertung geht der Mittelwert der vergebenden Punkte, gerundet auf 2 Nachkommastellen, ein. Der Mittelwert wird mit dem Faktor 25 multipliziert.

Hinweise und Festlegungen des Auftraggebers zur Wertung der Zuschlagskriterien

Die Bewertung der Aussagen zum Projektteam erfolgt nach folgendem Schema:

- 5 Punkte: Die Aussagen und Informationen zum Planungsteam weisen auf eine sehr hohe Kompetenz hin und lassen einen sehr erfolgreichen und reibungslosen Projektverlauf erwarten.
Der Projektleiter ist eine überzeugende Persönlichkeit, d. h. er vermittelt in der Präsentation den Eindruck, sehr kommunikativ zu sein, die berechtigten Interessen des Auftraggebers auf der Baustelle aber auch sehr gut durchsetzen zu können.
Der Projektleiter stellt die jeweiligen Aufgabenbereiche seiner Mitarbeiter, die an der Baumaßnahme beteiligt sein werden, umfassend vor. Dabei räumt er den neben ihm in der Präsentation anwesenden Mitarbeitern aber auch genügend Freiraum für eigene Vorstellungen, Antworten auf Fragen usw. ein. Der Projektleiter und die Mitarbeiter treten als eingespieltes Team auf und haben als solches auch bereits zusammengearbeitet.
- 4 Punkte: Die Aussagen und Informationen zum Planungsteam weisen auf eine hohe Kompetenz hin und lassen einen reibungslosen Projektverlauf erwarten.
Der Projektleiter vermittelt in der Präsentation den Eindruck kommunikativ zu sein, die berechtigten Interessen des Auftraggebers auf der Baustelle aber auch durchsetzen zu können.
Der Projektleiter stellt die jeweiligen Aufgabenbereiche seiner Mitarbeiter, die an der Baumaßnahme beteiligt sein werden, vor. Dabei räumt er den neben ihm in der Präsentation anwesenden Mitarbeitern aber auch Freiraum für eigene Vorstellungen, Antworten auf Fragen usw. ein. Der Projektleiter und die Mitarbeiter treten als eingespieltes Team auf.
- 3 Punkte: Die Aussagen und Informationen zum Planungsteam weisen auf eine gute Kompetenz hin und lassen einen im Wesentlichen reibungslosen Projektverlauf erwarten. Der Projektleiter vermittelt in der Präsentation den Eindruck, kommunikativ zu sein, die berechtigten Interessen des Auftraggebers auf der Baustelle aber auch im Wesentlichen durchsetzen zu können.
Der Projektleiter stellt die jeweiligen Aufgabenbereiche seiner Mitarbeiter, die an der Baumaßnahme beteiligt sein werden, im Wesentlichen vor. Er gibt den anwesenden weiteren Mitarbeitern im Wesentlichen die Gelegenheit, an der Präsentation teilzuhaben. Der Projektleiter und die Mitarbeiter treten im Wesentlichen als eingespieltes Team auf.
- 2 Punkte: Die Aussagen und Informationen zum Planungsteam weisen auf eine eingeschränkte Kompetenz hin und lassen gewisse Schwierigkeiten im Projektverlauf erwarten. Der Projektleiter vermittelt in der Präsentation den Eindruck, wenig kommunikativ zu sein und die berechtigten Interessen des Auftraggebers auf der Baustelle nur mit Einschränkungen durchsetzen zu können.
Der Projektleiter benennt nur seine Mitarbeiter, die an der Baumaßnahme beteiligt sein werden. Er gibt den anwesenden weiteren Mitarbeitern nur sporadisch Gelegenheit, an der Präsentation teilzuhaben. Der Projektleiter und die Mitarbeiter treten weniger als eingespieltes Team auf, sondern vermitteln eher den Eindruck eines Verhältnisses zwischen Vorgesetztem und Angestellten.
- 1 Punkt: Die Aussagen und Informationen zum Planungsteam sind nicht schlüssig oder nur schwer nachvollziehbar und lassen erhebliche Schwierigkeiten im Projektverlauf erwarten. Der Auftraggeber kann sich keinen Eindruck von der Persönlichkeit des Projektleiters bzw. vom Projektteam verschaffen, da entweder der Projektleiter zur Präsentation nicht anwesend ist oder kein wichtiges Mitglied des Projektteams anwesend ist.

Hinweise und Festlegungen des Auftraggebers zur Wertung der Zuschlagskriterien

2.3 Zuschlagskriterium 3 – Auseinandersetzung mit der Aufgabenstellung

Der Auftraggeber hat eine umfangreiche Aufgabenstellung entwickelt. Diese liegt den Ausschreibungsunterlagen bei und wird Vertragsbestandteil. Aufgabe des ausgewählten Bewerbers ist es, sich damit auseinanderzusetzen und zu erläutern, welche Herangehensweise es an die Planung gibt und welche Schwierigkeiten, Konfliktpotentiale gesehen werden. Gefordert wurden keine Unterlagen, die zu einer gemäß HOAI honorarpflichtigen Leistung führen.

In die Wertung gehen die Erläuterungen des Bieters aus der Präsentation ein. Für die Wertung bildet der Auftraggeber ein Wertungsgremium. Die Mitglieder des Wertungsgremiums vergeben Punkte von 5 – 1. In die Wertung geht der Mittelwert der vergebenden Punkte, gerundet auf 2 Nachkommastellen, ein. Der Mittelwert wird mit dem Faktor 30 multipliziert. Die Bewertung der Aussagen dazu erfolgt nach folgendem Schema:

- 5 Punkte: Die Aufgabenstellung wurde sehr gut erfasst und die Auseinandersetzung ist in sich logisch. Die Schwierigkeiten und Konfliktpotentiale wurden umfassend erläutert. Die Lösungsansätze des Bieters sind inhaltlich optimal zutreffend bzw. realistisch.
- 4 Punkte: Die Aufgabenstellung wurde gut erfasst und die Auseinandersetzung ist in sich logisch. Die Schwierigkeiten und Konfliktpotentiale wurden erläutert. Die Lösungsansätze des Bieters sind inhaltlich zutreffend bzw. realistisch.
- 3 Punkte: Die Aufgabenstellung wurde im Wesentlichen erfasst und die Auseinandersetzung ist im Wesentlichen in sich logisch. Die Schwierigkeiten und Konfliktpotentiale wurden nur teilweise erläutert. Die Lösungsansätze des Bieters sind inhaltlich nur mit Einschränkungen zutreffend bzw. realistisch.
- 2 Punkte: Die Aufgabenstellung wurde nur eingeschränkt erfasst und die Auseinandersetzung ist nur mit Einschränkungen in sich logisch. Die Schwierigkeiten und Konfliktpotentiale wurden kaum erläutert. Die Lösungsansätze des Bieters sind inhaltlich kaum zutreffend bzw. realistisch.
- 1 Punkt: Die Aufgabenstellung wurde im Wesentlichen nicht erfasst. Eine Auseinandersetzung mit der Aufgabe hat scheinbar nicht stattgefunden. Die Schwierigkeiten und Konfliktpotentiale werden nicht gesehen. Die Lösungsansätze des Bieters sind inhaltlich nicht zutreffend bzw. nicht realistisch.

2.4 Zuschlagskriterium 4 - Projektabwicklung

Es ist eine Darstellung der vorgesehenen Aktivitäten zur Projektabwicklung und eingesetzter Hilfsmittel zur Verdeutlichung des vorgesehenen Ablaufs gefordert. Erwartet werden dazu Aussagen zur geplanten Projektorganisation insbesondere der Kommunikationsstruktur, zu Kosten- und Terminmanagement und zu Risiken in der Projektabwicklung. Neben den Ausführungen dazu werden auch die dafür vorgesehenen Hilfsmittel (ggf. Organisationshandbuch, Besprechungsablauf, Schnittstellenliste, Berichtswesen etc.) benannt.

Ziel der Ausführungen soll es sein, dass der AG eine klare Vorstellung zur vorgesehenen Projektorganisation des Bieters erhält. Bewertet wird, ob die geplante Projektabwicklung und Organisation einschließlicher einzusetzender Hilfsmittel eine optimale Umsetzung (in Planungs- und Ausführungsphase) des Vorhabens erwarten lassen.

Hinweise und Festlegungen des Auftraggebers zur Wertung der Zuschlagskriterien

In die Wertung gehen die Erläuterungen des Bieters aus der Präsentation ein. Für die Wertung hat der Auftraggeber ein Wertungsgremium gebildet. Die Mitglieder des Wertungsgremiums vergeben Punkte von 5 – 1. In die Wertung geht der Mittelwert der vergebenden Punkte, gerundet auf 2 Nachkommastellen, ein. Der Mittelwert wird mit dem Faktor 30 multipliziert. Die Bewertung der Aussagen dazu erfolgt nachfolgendem Schema:

- 5 Punkte: Der Bieter hat alle wesentlichen Gesichtspunkte der geplanten Projektabwicklung (Orga., Kosten, Termine) sehr gut verständlich und logisch dargestellt und erläutert. Auf Risiken in der Projektabwicklung wurde sehr überzeugend eingegangen. Die Vorstellungen des Bieters zur Organisation sind in hohem Maße schlüssig und nachvollziehbar. Die Vorstellungen des Bieters hinsichtlich der Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber und den weiteren Projektbeteiligten lassen einen absolut reibungslosen Projektablauf erwarten.
- 4 Punkte: Der Bieter hat alle wesentlichen Gesichtspunkte der geplanten Projektabwicklung (Orga., Kosten, Termine) verständlich und logisch dargestellt und erläutert. Auf Risiken in der Projektabwicklung wurde eingegangen. Die Vorstellungen des Bieters zur Organisation sind schlüssig und nachvollziehbar. Die Vorstellungen des Bieters hinsichtlich der Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber und den weiteren Projektbeteiligten lassen einen reibungslosen Projektablauf erwarten.
- 3 Punkte: Der Bieter hat alle wesentlichen Gesichtspunkte der geplanten Projektabwicklung (Orga., Kosten, Termine) im Wesentlichen verständlich und logisch dargestellt und erläutert. Auf Risiken in der Projektabwicklung wurde im Wesentlichen eingegangen. Die Vorstellungen des Bieters zur Organisation sind im Wesentlichen schlüssig und nachvollziehbar. Die Vorstellungen des Bieters hinsichtlich der Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber und den weiteren Projektbeteiligten lassen im Wesentlichen einen reibungslosen Projektablauf erwarten.
- 2 Punkte: Der Bieter hat alle wesentlichen Gesichtspunkte der geplanten Projektabwicklung (Orga., Kosten, Termine) eingeschränkt verständlich und logisch dargestellt und erläutert. Auf Risiken in der Projektabwicklung wurde kaum eingegangen. Die Vorstellungen des Bieters zur Organisation sind kaum schlüssig und nur schwer nachvollziehbar. Die Vorstellungen des Bieters hinsichtlich der Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber und den weiteren Projektbeteiligten lassen gewisse Schwierigkeiten im Projektablauf erwarten.
- 1 Punkte: Der Bieter hat alle wesentlichen Gesichtspunkte der geplanten Projektabwicklung (Orga., Kosten, Termine) nur in Ansätzen verständlich dargestellt und erläutert. Auf Risiken in der Projektabwicklung wurde nicht eingegangen. Die Vorstellungen des Bieters zur Organisation sind nicht schlüssig und nicht nachvollziehbar. Die Vorstellungen des Bieters hinsichtlich der Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber und den weiteren Projektbeteiligten lassen erhebliche Schwierigkeiten im Projektablauf erwarten.

Hinweise und Festlegungen des Auftraggebers zur Wertung der Zuschlagskriterien

3 Gesamtbewertung

Insgesamt werden 500 Punkte vergeben. Rundungen erfolgen auf die erste Kommastelle. Die maximale Gesamtpunktzahl verteilt sich wie folgt auf die Zuschlagskriterien:

- | | |
|--|------------|
| - 1. Preis (Honorarangebot) | 75 Punkte |
| - 2. Projektteam | 125 Punkte |
| - 3. Auseinandersetzung mit der Aufgabenstellung | 150 Punkte |
| - 4. Projektabwicklung | 150 Punkte |

Der Mittelwert aller Einzelbewertungen der Mitglieder des Wertungsgremiums ergibt die Punktzahl des jeweiligen Kriteriums. Der Bieter mit der höchsten Gesamtpunktzahl (Summe der Bewertung aller 4 Kriterien) erhält den Zuschlag. Bei Punktgleichheit erhält der Bieter mit dem niedrigsten Gesamtangebot den Zuschlag. Kann auch danach noch kein Zuschlag erteilt werden, erhält der Bieter mit den niedrigsten Stundensätzen den Zuschlag. Dabei werden die Stundensätze beginnend ab Projektleiter bis Stundensatz für sonstige Mitarbeiter jeweils verglichen. Wären auch diese Stundensätze identisch, erfolgt die Entscheidung im Losverfahren zwischen den Bestbietern

4 Organisatorische Hinweise zum Auftragsgespräch (Vergabeverhandlung)

4.1 Datum und Ort

Termin: voraussichtlich am 28.08.2019

Der genaue Termin wird mit dem Anschreiben „Aufforderung zur Angebotsabgabe“ mitgeteilt.

Ort: Haus B, Technisches Rathaus, Prager Str. 118 - 136 in Leipzig.

Der genaue Raum ist dem Anschreiben „Aufforderung zur Angebotsabgabe“ zu entnehmen.

4.2 Ablauf

Folgender Ablauf ist vorgesehen:

- Begrüßung und Vorstellung der Anwesenden Vertreter des AG (ca. 5 Minuten)
- Bieterpräsentation (maximal 30 Minuten)
- Klärung evtl. bestehender Fragen zur Präsentation, Projektabwicklung, Angeboten, Vertragskonditionen etc.(ca. 20 Minuten)
- Vorlesung des Protokolls durch den Versammlungsleiter, Ausdruck, Unterzeichnung und Vervielfältigung des Protokolls zur Vergabeverhandlung (ca. 5 Minuten).

4.3 Teilnehmer

Als Vergabegremium werden Vertreter der Stadt Leipzig wertend tätig werden. Ggf. können als Gäste weitere Vertreter der Stadt Leipzig anwesend sein.

Seitens der Bieter ist es notwendig, dass eine Person anwesend ist, die befugt ist, bindende Geschäftserklärungen abzugeben. Wünschenswert wäre es, wenn der Projektleiter und die zuständigen Planer der Ingenieurbauwerke und Verkehrsanlage anwesend sind und diese Personen auch die Präsentation führen bzw. darin eingebunden sind.

Hinweise und Festlegungen des Auftraggebers zur Wertung der Zuschlagskriterien

4.4 Sonstige organisatorische Hinweise

Die Aussagen zur geplanten Projektabwicklung sind in einer maximal 30-minütigen Präsentation vom Bieter vorzutragen. Ein Beamer (mit VGN-Kabel) wird seitens des AG gestellt. Ein Laptop ist vom Bieter selbst mitzubringen.

Die Präsentation ist als Farbausdruck in 4-facher Ausfertigung (geheftet oder gebunden) und digital auf elektronischem Datenträger vor Beginn der Präsentation zu übergeben.

5 Sonstiges

Für die Ausarbeitung des Honorarangebotes und der Präsentation im Auftragsgespräch sowie für die Teilnahme an der Vergabeverhandlung erfolgt keine Vergütung oder Aufwandsentschädigung durch den Auftraggeber. Der Auftraggeber geht davon aus, dass keine honorarpflichtigen Leistungen im Rahmen dieses Verhandlungsverfahrens vom Bieter erbracht werden müssen, sondern dass es sich nur um branchenübliche Bewerbungsleistungen handelt.