



# VOF-Vergabeverfahren Leitfaden

# Inhalt

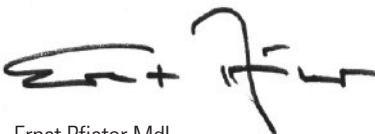
Grußwort des Wirtschaftsministers des Landes Baden-Württemberg	1
Wolfgang Riehle „Auf die gesunde Mischung kommt es an“	2
Rainer Wulle „VOF-Verfahren einfach und zielgerichtet umsetzen“	3
VOF-Vergabeverfahren – Leitfaden	4
Anlage 1: VOF-Vergabeverfahren – Synopse der Verfahrensmöglichkeiten	5
Welches VOF-Vergabeverfahren ist das geeignete?	6
Anlage 2 a: 1. Stufe / 1. Phase: Zulassung zur Auswahl – Ausschlusskriterien	7
Anlage 2 b: 1. Stufe / 2. Phase: Auswahl – Auswahlkriterien Architektenleistungen	8
Anlage 2 b: 1. Stufe / 2. Phase: Auswahl – Auswahlkriterien Ingenieurleistungen	9
Anlage 3 a: 2. Stufe: Verhandlungsverfahren ohne Planung – Auftragskriterien	10
Anlage 3 b: 2. Stufe: Verhandlungsverfahren nach Planungswettbewerb – Auftragskriterien	11
Runder Tisch	12
Bildnachweis	13

# Grußwort des Wirtschaftsministers des Landes Baden-Württemberg

Architekten und Ingenieuren wird der Zugang zu öffentlichen Aufträgen erschwert, wenn öffentliche Auftraggeber bei Vergabeverfahren nach der Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen (VOF) überzogene Forderungen hinsichtlich der mit einer Bewerbung vorzulegenden Nachweise (z.B. Referenzen, Qualifikationsnachweise der Beschäftigten) stellen. Die Architektenkammer sah diesbezüglich Handlungsbedarf und hatte mich gebeten, die mit Blick auf VOF-Vergaben hauptsächlich berührten Ministerien und die kommunalen Landesverbände zu einem Gespräch in Form eines „runden Tisches“ einzuladen und hierfür die Moderatorenrolle zu übernehmen. Ziel sollte sein, im Wege einer freiwilligen Selbstbeschränkung, z. B. im Form eines Leitfadens, eine Empfehlung auszuarbeiten, um die Anforderungen im Einzelfall auf das notwendige Maß zu beschränken. Ich teile die Auffassung, dass einer übermäßigen Bürokratie, die im Einzelfall nicht erforderlich ist, entgegengewirkt werden sollte. Daher bin ich dieser Bitte der Architektenkammer gerne nachgekommen.

Als Ergebnis dieses „runden Tisches“ haben die Architektenkammer und die Ingenieurkammer eine Praxishilfe in Form eines Leitfadens zur Vergabe freiberuflicher Leistungen der Architekten und Ingenieure durch die öffentliche Hand herausgegeben. Der Leitfaden soll die öffentlichen Auftraggeber bei der Durchführung von Vergabeverfahren nach der VOF unterstützen und ihnen Wege aufzuzeigen, wie sie im Rahmen der zulässigen Verfahrensmöglichkeiten geeignete Architekten und/oder Ingenieure für eine anstehende Planungsaufgabe finden können. Vor allem soll er die Vergabestellen für die Problematik überzogener, unangemessener oder gar unerheblicher Nachweise im Vergabeverfahren sensibilisieren. Daneben stellt die Praxishilfe die Verfahrensmöglichkeiten nach der VOF dar und gibt aus Sicht der Kammern Empfehlungen für Ausschluss-, Auswahl- und Auftragskriterien.

Ich wünsche den Herausgebern, dass sie das mit dem Leitfaden bezweckte Ziel, unnötige Bürokratie zu vermeiden, auch erreichen.



Ernst Pfister MdL

Wirtschaftsminister des Landes Baden-Württemberg

## Auf die gesunde Mischung kommt es an

Was lange währt, wird endlich gut: Mit dem vorgelegten VOF-Leitfaden soll den berechtigten Klagen unserer Mitglieder über unangemessene Anforderungen öffentlicher Auftraggeber bei der Durchführung von Vergabeverfahren nach der VOF, also bei Vergaben von Architekten- und Ingenieurleistungen über dem Schwellenwert von 193.000 Euro und dem dadurch erschwerten Zugang zu öffentlichen Aufträgen entgegen gewirkt werden.

Ist es denn für den Auftrag zur Sanierung einer Schule aus dem Jahr 1975 unbedingt erforderlich, Referenzobjekte aus insgesamt 11 verschiedenen Sparten beizubringen, wie Sanierung von Schulen, Sanierung von Gebäuden im Stil der 70er-Jahre, Sanierung von Schulen bei laufendem Betrieb, energetische Sanierung, energetische Sanierung im Stil der 70er-Jahre mit Darstellung des Energieverbrauches, Gebäudeplanung für Sanierungsobjekte mit Auszeichnungen und/oder Wettbewerbserfolgen, ergänzt um Referenzobjekte für Gebäudeplanungen für kommunale Auftraggeber, Gebäudeplanungen als Generalplaner oder Projekt-ARGE, Gebäudeplanungen als Einzelplaner, Gebäudeplanung mit Generalunternehmern und Gebäudeplanungen mit Generalunternehmern, die die Leistungsphase 5 teilweise selbst übernommen haben? Vom Kriterienkatalog für die Referenzobjekte und den projektbezogenen Angaben bis hin zur Erreichbarkeit des seinerzeitigen Projektleiters und des Referenzschreibens des Auftraggebers ganz zu schweigen. Oder steht zu vermuten, dass die Angaben bewusst in dieser Form verlangt werden, um eine natürliche Beschränkung der anbietenden Büros zu erreichen? Urteilen Sie selbst, das Beispiel bedarf keiner weiteren Erläuterungen.

Wir danken daher Minister Pfister, dass er unsere Beschwerden ernst genommen und das Unternehmen „runder Tisch“ ins Leben gerufen hat. Durch den VOF-Leitfaden besteht nun die Möglichkeit, den erforderlichen Zeitaufwand für die Bewerbung in ein angemessenes wirtschaftliches Verhältnis zur ausgeschriebenen Maßnahme zu setzen und die abgefragten Kriterien an das konkrete Projekt anzupassen. Somit wird die vom Auslober selbst gewählte Wettbewerbsverengung beseitigt und dieser kann die Chance nutzen, aus dem hohen und qualitätvollen Potential unserer Mitglieder zu schöpfen und den zuvor eher quantitativ bestimmten Kriterien verstärkt den qualitativen Aspekt zur Seite zu stellen.

Auf die gesunde Mischung kommt es an: Erfahrung, Motivation, Kreativität und Innovation auf Seiten der Auftragnehmer verbunden mit Augenmaß, Angemessenheit und Sensibilität auf Seiten der Auftraggeber kann nur zu guten Ergebnissen führen.



Wolfgang Riehle  
Präsident der Architektenkammer Baden-Württemberg

## VOF-Verfahren einfach und zielgerichtet umsetzen

Der hier nun vorliegende VOF-Leitfaden ist eine sehr praktische Handlungsempfehlung, die Ihnen die Möglichkeit gibt, VOF-Verfahren einfacher und zielgerichteter umsetzen zu können.

Der Leitfaden ist das Ergebnis vieler Gespräche und der Notwendigkeit die aufwendigen und kostenintensiven VOF-Verfahren zu optimieren.

Im Verbund mit allen beteiligten Akteuren wurde eine Handlungsempfehlung erarbeitet, die die Interessen von Auftraggebern und Auftragnehmern berücksichtigt.

Insofern ist dieser VOF-Leitfaden eine wichtige Arbeitshilfe im Rahmen dieser Vergabereform. Es freut mich besonders, dass er im Rahmen des 8. Vergabetages erstmalig einer breiteren Öffentlichkeit vorgestellt wird.

Der von der Ingenieurkammer Baden-Württemberg initiierte Vergabetag hat im Laufe der Jahre mit seinen weiteren Partnern einen festen Stellenwert erhalten und verzeichnet von Jahr zu Jahr höhere Teilnehmerzahlen. Das Ziel, eine faire Vergabe von Planungsleistungen im Interessensausgleich zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern liegt ganz im Fokus der Vergabetage und des hier vorliegenden Leitfadens zur VOF-Vergabe.

Die besondere Qualität des Leitfadens ist, dass in Baden-Württemberg erstmalig eine Handreichung entwickelt wurde, an der das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg, das Finanzministerium Baden-Württemberg, das Innenministerium Baden-Württemberg, die kommunalen Landesverbände, die Architektenkammer Baden-Württemberg und die Ingenieurkammer Baden-Württemberg gleichermaßen beteiligt waren.

So hoffen wir und wünschen uns, dass der Leitfaden Ihnen als tägliche Hilfe dient und Sie bei der Abwicklung von VOF-Verfahren umfassend unterstützt.

Aus Sicht der Ingenieurkammer Baden-Württemberg freue ich mich sehr, dass der Verbund der Mitwirkenden zum Wohle der Auftraggeber und Auftragnehmer positiv wirkt und für alle Beteiligten eine typische „Win-win-Situation“ darstellt.



Rainer Wulle  
Präsident der Ingenieurkammer Baden-Württemberg



## VOF-Vergabeverfahren – Leitfaden

für die Durchführung von Vergabeverfahren für Planungsleistungen der Architekten und Ingenieure nach der Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen VOF<sup>1</sup>

### 1. Vorbemerkung

Ziel dieses Leitfadens ist es, öffentliche Auftraggeber bei der Durchführung von Vergabeverfahren gemäß der VOF – also bei Auftragswerten über den Schwellenwerten – zu unterstützen und ihnen Wege aufzuzeigen, wie sie im Rahmen der zulässigen Verfahrensmöglichkeiten geeignete Architekten und/oder Ingenieure für eine anstehende Planungsaufgabe finden können.

Um den Aufwand bei den Bewerbern wie bei den Auftraggebern gering zu halten und dennoch den Bewerber zu finden, der die bestmögliche Leistung erwarten lässt, sollten die geforderten Nachweise weder überzogen noch unangemessen oder gar unerheblich sein – Stichworte: Entbürokratisierung, Deregulierung. Auch kleinere Büros oder Berufsanfänger sollten diese Anforderungen erfüllen können, um nicht von vornherein vom Wettbewerb ausgeschlossen zu sein.

### 2. Grundsätze

*Aufträge über freiberufliche Leistungen werden gemäß der VOF im Verhandlungsverfahren vergeben, auch nach Planungswettbewerben, die jederzeit vor, während oder ohne Verhandlungsverfahren ausgeschrieben werden können.*

Bei der Vergabe von geistig-schöpferischen Planungsleistungen spielt die Qualität dieser Leistung eine entscheidende Rolle. Kennzeichnend für einen Planungswettbewerb ist, dass Qualität in ihren verschiedensten Facetten – Ästhetik, Zweckmäßigkeit, fachlicher und technischer Wert, Funktionalität, Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit – abgefragt und beurteilt wird. Auftraggeber, die vor dem Verhandlungsverfahren von den ausgewählten Bewerbern Lösungsvorschläge abfragen – *in einem Planungswettbewerb nach den RPW oder als Planungen gemäß der HOAI* – können damit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage im Verhandlungsverfahren erhalten. Daher kann es von Vorteil sein, Planungswettbewerbe im VOF-Verfahren einzusetzen.

1) Weitere und detailliertere Informationen zur Vergabe von Planungsleistungen und zu den Grundsätzen öffentlicher Vergabe unter: [www.akbw.de](http://www.akbw.de), [www.ingkbw.de](http://www.ingkbw.de), [www.rift-online.de](http://www.rift-online.de), [www.ghv-guestestelle.de](http://www.ghv-guestestelle.de)

2) Anlage 1 (s. Seite 5):  
Synopsis der Verfahrensmöglichkeiten

3) Anlage 2a (s. Seite 7):  
1.Stufe/1.Phase: Zulassung zur Auswahl –  
Ausschlusskriterien

4) Anlage 2b (s. Seiten 7, 8):  
1.Stufe/2.Phase: Auswahl –  
Auswahlkriterien

5) Anlage 3a: 2. Stufe (s. Seite 10):  
Verhandlungsverfahren ohne Planung –  
Auftragskriterien

6) Anlage 3b: 2. Stufe (s. Seite 11):  
Verhandlungsverfahren nach Planungswettbewerb –  
Auftragskriterien



### 3. Verfahrensschritte

Das Vergabeverfahren der VOF<sup>2</sup> gliedert sich in zwei Stufen:

In der ersten Stufe – dem Bewerber- und *Auswahlverfahren nach vorheriger Vergabebekanntmachung* – werden aus allen Bewerbern die Teilnehmer für die Auftragsgespräche der zweiten Stufe ausgewählt. Dies erfolgt in zwei Phasen. Zuerst werden Bewerber anhand von *Ausschlusskriterien*<sup>3</sup> ausgeschieden, danach anhand von *Auswahlkriterien*<sup>4</sup> über den Nachweis der finanziellen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit sowie über die fachliche Eignung aufgrund der zu erwartenden fachlichen Leistungen ausgewählt.

In der zweiten Stufe ermittelt der Auftraggeber in Auftragsgesprächen mit den ausgewählten Bewerbern – dem *eigentlichen Verhandlungsverfahren* – anhand der *Auftragskriterien*<sup>5</sup> den Auftragnehmer, der die bestmögliche Leistung erwarten lässt.

Nach einem Planungswettbewerb führt der Auftraggeber die *Auftragsgespräche* in der Regel mit allen *Preisträgern* durch. *Auftragskriterien*<sup>6</sup> sind dann vor allem das Wettbewerbsergebnis und seine Weiterentwicklung und weitere Kriterien, die nicht durch den Planungswettbewerb abgedeckt sind.

<b>VOF- Vergabeverfahren ohne Planung</b>	<b>VOF- Vergabeverfahren mit Planung während des Verhandlungsverfahrens</b>	<b>VOF- Vergabeverfahren mit Planung während des Verhandlungsverfahrens</b>	<b>VOF- Vergabeverfahren mit Planung vor dem Verhandlungsverfahren</b>
<b>Teilnahme- wettbewerb gemäß VOF</b>	<b>Teilnahme- wettbewerb gemäß VOF</b>	<b>Teilnahme- wettbewerb gemäß VOF oder RPW</b>	
Ausschlusskriterien	Ausschlusskriterien	Ausschlusskriterien	
Auswahlkriterien	Auswahlkriterien	Auswahlkriterien	
	<b>Lösungsvorschläge gem. HOAI § 24(3) VOF</b>	<b>nicht offener Planungswettbewerb §§ 25(1) + 24(2) VOF</b>	<b>offener Planungswettbewerb §§ 25(1) + 24(2) VOF</b>
	kein Preisgericht	Beurteilungskriterien	Beurteilungskriterien
<b>Verhandlungs- verfahren § 16 VOF + § 24 VOF</b>	<b>Verhandlungs- verfahren § 16 VOF + § 24 VOF</b>	<b>Verhandlungs- verfahren § 16 VOF + § 24 VOF</b>	<b>Verhandlungs- verfahren § 16 VOF + § 24 VOF</b>
Auftragskriterien	Auftragskriterien	Auftragskriterien	Auftragskriterien

Anlage 1:  
VOF-Vergabeverfahren –  
Synopsis der Verfahrensmöglichkeiten

**1. Stufe**  
*Bewerber- und Auswahlverfahren*

*Zulassung – 1. Stufe, 1. Phase*

*Auswahl – 1. Stufe, 2. Phase*

**ggf. Planungsphase**  
*Aufgabenstellung, Auslobung,  
Bearbeitung, Vorprüfung*

*Preisgerichtssitzung*

**2. Stufe**  
*Verhandlungsverfahren*

*Auftragsgespräche*



## Welches VOF-Vergabeverfahren ist das geeignete?

### **VOF-Vergabeverfahren *ohne Planung* – Verhandlungsverfahren nach Teilnahmewettbewerb**

(§ 5 (1) VOF in Verbindung mit §§ 16/24 VOF)

- Teilnahmewettbewerb: Auswahl der Teilnehmer am Verhandlungsverfahren auf der Basis historischer Leistungen.  
 Planung: keine  
 Verhandlungsverfahren: Die Vergabeentscheidung des Auftraggebers fußt nur auf Prognosen.

### **VOF-Vergabeverfahren *mit Planung* – Verhandlungsverfahren mit Lösungsvorschlägen nach Teilnahmewettbewerb**

(§ 5 (1) VOF in Verbindung mit § 24 (3) VOF und den §§ 16/24 VOF)

- Teilnahmewettbewerb: Auswahl der Teilnehmer am Verhandlungsverfahren auf der Basis historischer Leistungen.  
 Planung: Der Auftraggeber verlangt von den Teilnehmern Lösungsvorschläge für die anstehende Aufgabe („Mehrfachbeauftragung“), die er gemäß HOAI vergütet.  
 Verhandlungsverfahren: Die Vergabeentscheidung fußt nicht mehr allein auf Prognosen, sondern zusätzlich auf Planungsansätzen für die anstehende Aufgabe. Der Auftraggeber sichert so seine Vergabeentscheidung doppelt ab.

### **VOF-Vergabeverfahren *mit Planung* – Nichtoffener Planungswettbewerb während Verhandlungsverfahren**

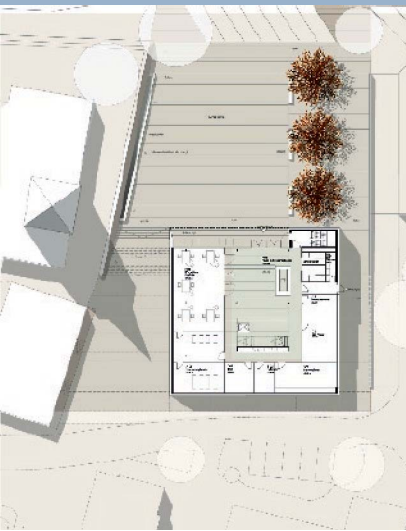
(§ 5 (1) VOF in Verbindung mit den §§ 25 (1) / 24 (2) VOF und den RPW, mit § 5 (2) c) und den §§ 16/24 VOF)

- Teilnahmewettbewerb: Auswahl der Teilnehmer am Planungswettbewerb entweder nach der VOF auf der Basis historischer Leistungen oder nach den RPW auf der Basis von Referenzprojekten.  
 Planung: Der Auftraggeber erhält in einem nichtoffenen Planungswettbewerb viele Lösungsvorschläge für die anstehende Aufgabe. Ihre Qualität kann bei allen abgefragten Aspekten durch die Konkurrenz optimiert werden. Der „runde Tisch“-Wettbewerb kann Konsens generieren und dadurch Zeit sparen.  
 Verhandlungsverfahren: Der Auftraggeber erhält mit dem Ergebnis des Planungswettbewerbs eine weitere Entscheidungsgrundlage und kann auf diese Weise seine Vergabeentscheidung dreifach absichern.

### **VOF-Vergabeverfahren *mit Planung* – Offener Planungswettbewerb vor Verhandlungsverfahren**

(§ 5 (1) VOF in Verbindung mit den §§ 25 (1) / 24 (2) VOF und den RPW, mit § 5 (2) c) und den §§ 16/24 VOF)

- Teilnahmewettbewerb: Keiner. Bei einem Planungswettbewerb ohne Zugangsbeschränkung schöpft der Auftraggeber das gesamte denkbare Potential an Qualität und Kompetenz ab.  
 Planung: Der Auftraggeber, der einen offenen Planungswettbewerb auslobt, erhält das Maximum an Lösungsansätzen für die anstehende Aufgabe. Ihre Qualität kann bei allen abgefragten Aspekten durch die Konkurrenz optimiert werden. Der „runde Tisch“-Wettbewerb kann Konsens generieren und dadurch Zeit sparen.  
 Verhandlungsverfahren: Der Auftraggeber erhält mit dem Ergebnis des Planungswettbewerbs eine weitere Entscheidungsgrundlage und kann auf diese Weise seine Vergabeentscheidung dreifach absichern.



Anlage 2a: 1. Stufe / 1. Phase: Zulassung zur Auswahl – Ausschlusskriterien

## Zulassung zur Auswahl – Ausschlusskriterien

Bewerber, die zur Auswahl zugelassen werden wollen, müssen alle formalen Anforderungen – die Ausschlusskriterien – ausnahmslos erfüllen.

Bewerber belegen dies auf einer vom Auftraggeber vorgegebenen Bewerbererklärung und mit den Eigenerklärungen und Nachweisen, die für die Zulassung zur Auswahl gefordert sind.

Kann ein Bewerber nur eine/n einzige/n Eigenerklärung/Nachweis nicht erbringen, muss er vom Teilnahmewettbewerb ausgeschlossen werden.

## Empfehlungen<sup>7</sup>

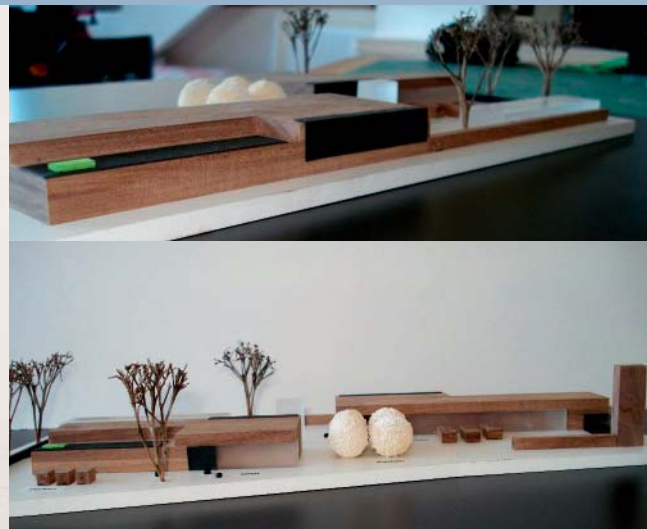
Ausschluss-Kriterium	erfüllt / nicht erfüllt
<b>Formalien</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• fristgerechter Eingang der Bewerbung</li> <li>• Bewerber-/Teilnahmeerklärung mit eigenhändiger rechtsverbindlicher Unterschrift der Teilnahmeberechtigten</li> </ul>	erfüllt / nicht erfüllt
<b>Nachweise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Berufliche Qualifikation</b> nach § 7 (3) VOF und § 23 (1)(2) VOF auch als Eigenerklärung</li> <li>• <b>Berufshaftpflichtversicherung</b> nach § 12 (1) a) VOF bis 25.000.000 Euro Herstellungskosten: 1.500.000 Euro Personenschäden und 500.000 Euro sonstige Schäden auch als Eigenerklärung</li> </ul>	erfüllt / nicht erfüllt
<b>Erklärungen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eigenerklärung, dass <b>keine Ausschlusskriterien</b> nach § 11 VOF vorliegen</li> <li>• Eigenerklärung zur <b>Verknüpfung mit anderen Unternehmen</b> (§ 7 (2) VOF)</li> <li>• <b>Verpflichtungserklärung</b> nach §§ 12 (3) VOF, 13 (3) VOF Beteiligung von Subunternehmern</li> </ul>	erfüllt / nicht erfüllt
<b>Bewerber zugelassen?</b>	ja / nein

7)

### Beispiele von unverhältnismäßigen Ausschlusskriterien aus konkreten VOF-Verfahren zum Vergleich

(Kriterien, die nicht durch den Gegenstand des Auftrags gerechtfertigt sind, vergabefremde Kriterien, sonstige diskriminierende Kriterien):

- der Nachweis von unverhältnismäßig hohen Deckungssummen bei der Berufshaftpflichtversicherung (zum Beispiel 2.000.000 Euro für sonstige Schäden bei einer Sporthalle)
- der Nachweis eines unverhältnismäßig hohen Umsatzes für entsprechende Dienstleistungen (zum Beispiel 350.000 Euro/Jahr bei einer Sporthalle)
- der Nachweis einer Vertragserfüllungsbürgschaft von mindestens 5 % der Auftragssumme
- der Nachweis von Erfahrungen mit erfolgreichen Förderanträgen im betroffenen Bundesland
- die Erklärung, dass der Bewerber die Auftragsleistung ohne Unterauftragnehmer erbringen wird
- die zwingende Verwendung vorgegebener Formblätter



Anlage 2b: 1. Stufe / 2. Phase: Auswahl – Auswahlkriterien

## Auswahl – Auswahlkriterien Architektenleistungen

Der Auftraggeber definiert die Auswahlkriterien, anhand derer die Fachkunde, Leistungsfähigkeit, Erfahrung und Zuverlässigkeit der Bewerber, insbesondere jedoch ihre Eignung und Kompetenz für die anstehende Aufgabe überprüft wird.

Die Bewerber belegen mit Erklärungen, Nachweisen, Referenzen und gegebenenfalls Projektblättern, inwieweit sie den Auswahlkriterien genügen.

Ein Auswahlgremium bewertet die Nachweise und Referenzen. Die Bewerber mit den höchsten Punktzahlen qualifizieren sich als Teilnehmer an den Auftragsgesprächen bzw. als Teilnehmer eines Planungswettbewerbs. Bei Bewerbern mit gleicher Punktzahl entscheidet das Los.

### Empfehlungen<sup>8</sup> Schwerpunkt Architektenleistungen (bei Vergabe mit und ohne Planung)

Auswahl-Kriterium	Bewertung <sup>10</sup> 1 bis 5 Punkte
Der Auftraggeber definiert die Auswahlkriterien in Abhängigkeit von der Aufgabe. Dem folgend legt er die Anforderungen an Erklärungen, Nachweisen und Referenzen/Projektblättern <sup>9</sup> in einer Weise fest, dass sie auch von kleinen Büros und Berufsanfängern erfüllt werden können.	
Referenz / Projektblatt: <b>1 vergleichbares realisiertes Projekt</b>	1 – 5
Referenz / Projektblatt: <b>1 beliebiges realisiertes Projekt zum Thema Innovation</b>	1 – 5
Referenz / Projektblatt: <b>1 Wettbewerbserfolg</b> Preis oder Ankauf/Anerkennung in einem regelgerechten Wettbewerb	1 – 2
Referenz / Projektblatt: <b>1 ausgezeichnetes realisiertes Projekt</b> z.B.: Hugo-Häring-Preis, Beispielhaftes Bauen, andere Auszeichnung	1 – 2
<b>Summe</b>	<b>4 – 14</b>

### 8) Beispiele von unverhältnismäßigen Auswahlkriterien aus konkreten VOF-Verfahren zum Vergleich

(Kriterien, die nicht durch den Gegenstand des Auftrags gerechtfertigt sind, vergabefremde Kriterien, sonstige diskriminierende Kriterien):

#### bei der finanziellen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit:

- unverhältnismäßig hohe Anforderungen beim Umsatz für entsprechende Dienstleistungen, zum Beispiel mindestens 1.000.000 Euro pro Jahr in den letzten 3 Jahren bei einer Sporthalle

#### bei der fachlichen Eignung:

- Nachweis von Referenzen für realisierte Projekte, die mit der anstehenden Aufgabe identisch sind, zum Beispiel identische anrechenbare Kosten, identische Nutzung, identische städtebauliche Situation
- Nachweis einer hohen Anzahl von Referenzen in kurzem Zeitraum, zum Beispiel 5 Projekte in den letzten 5 Jahren (10 Projekte in den letzten 10 Jahren)
- Nachweis bei geforderten Wettbewerbserfolgen oder ausgezeichneten realisierten Projekten: nur Preise bei vergleichbaren Aufgaben, 5 ausgezeichnete Projekte in den letzten 5 Jahren
- Nachweis von ausgezeichneten realisierten Projekten: 5 Projekte in den letzten 5 Jahren
- Erklärungen zur Mitarbeiterstruktur und zur Ausstattung des Büros: zum Beispiel mindestens 20 Mitarbeiter in den letzten 3 Jahren für eine Sporthalle, unverhältnismäßige Anforderungen an Geräte, technische Ausrüstung

9) Hier fordert der Auftraggeber nach eigener Wahl 1 oder 2 oder 3 oder 4 oder mehr Referenzen.

10) Planungen, die von einer fachkundigen Jury beurteilt wurden (Wettbewerbserfolge, Auszeichnungen), werden nicht (noch einmal) bewertet, es wird die Qualität des Erfolgs/ der Auszeichnung bewertet.



Anlage 2b

## Auswahl – Auswahlkriterien Ingenieurleistungen

Der Auftraggeber definiert die Auswahlkriterien, anhand derer Fachkunde, Leistungsfähigkeit, Erfahrung und Zuverlässigkeit der Bewerber, insbesondere aber ihre Eignung und Kompetenz für die anstehende Aufgabe überprüft wird.

Die Bewerber belegen mit Eigenerklärungen, Nachweisen und Referenz/list/en, inwieweit sie den Auswahlkriterien genügen.

Ein Auswahlgremium bewertet die Nachweise und Referenzen. Die Bewerber mit den höchsten Punktzahlen qualifizieren sich als Teilnehmer an den Auftragsgesprächen. Bei Bewerbern mit gleicher Punktzahl entscheidet das Los.

## Empfehlungen<sup>11</sup> Schwerpunkt Ingenieurleistungen (Vergabe ohne Planung)

Auswahl-Kriterium	Bewertung <sup>12</sup> 5 bis 125 Punkte
<b>Finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit</b>	
• Umsatz für Dienstleistungen, die der anstehenden Aufgabe entsprechen, in den letzten 3 Jahren (§ 12(1)c) VOF	10 – 50
• Anzahl Mitarbeiter für entsprechende Dienstleistungen, letzte 3 Jahre	5 – 25
<b>Fachliche Eignung</b>	
• Referenzliste des vorgesehenen Projektleiters, vergleichbare Leistungen (§ 13(2)a) VOF	25 – 125
• Referenzliste stellvertretender Projektleiter, vergleichbare Leistungen (§ 13(2)a) VOF	20 – 100
• Referenzliste des Bewerbers insgesamt, vergleichbare Leistungen (§ 13(2)b) VOF	10 – 50
• Ergebnisse der Überprüfung der angegebenen Referenzen	10 – 50
• Maßnahmen des Bewerbers zur Gewährleistung der Qualität seiner Arbeit (§ 13(2)f) VOF	10 – 50
<b>Sonstige Kriterien</b>	
• Gesamteindruck der Bewerbung	10 – 50
<b>Summe</b>	<b>100 – 500</b>

11)

### Beispiele von unverhältnismäßigen Auswahlkriterien aus konkreten VOF-Verfahren zum Vergleich

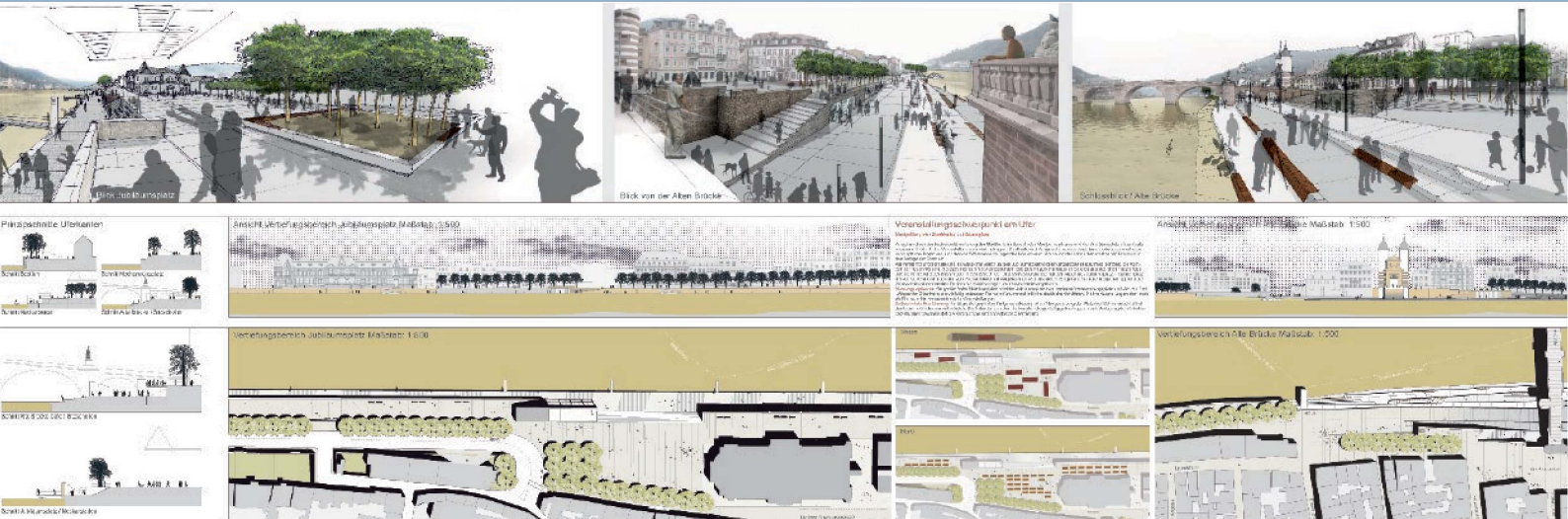
(Kriterien, die nicht durch den Gegenstand des Auftrags gerechtfertigt sind, vergabefremde Kriterien, sonstige diskriminierende Kriterien):

#### bei den sonstigen Kriterien:

Nachweis von Erfahrungen im Klinikneubau mit integrierter Station für Tierversuche – beim Tragwerksplaner als Mitglied einer interdisziplinären Arbeitsgemeinschaft

12)

Die Anzahl der Punkte, die beim einzelnen Kriterium vergeben werden kann, drückt seine Gewichtung im Verhältnis zu den anderen Kriterien aus. Bei Kriterien, die dem Auftraggeber wichtiger sind als andere, können demnach mehr Punkte vergeben werden.



Anlage 3a: 2. Stufe: Verhandlungsverfahren ohne Planung – Auftragskriterien

## Verhandlungsverfahren ohne Planung – Auftragskriterien

Der Auftraggeber gibt – in der Vergabebekanntmachung<sup>13</sup>, in der Aufgabenbeschreibung oder in der Anforderung zur Teilnahme an den Auftragsverhandlungen – alle Auftragskriterien an, die er festgelegt hat; er gibt ebenfalls an, wie die einzelnen Kriterien gewichtet werden.

Wenn der Auftraggeber über die Vergabe der Planungsleistungen entscheidet, ohne dass er vorher eine Planung abgefragt hat, bewertet er die Bewerber anhand der Präsentation eines vergleichbaren Referenzprojektes im Rahmen einer wertenden Prognose.

Nach Abschluss der Auftragsgespräche schließt der Auftraggeber den Vertrag mit demjenigen, „der ... im Rahmen der vorgegebenen Auftragskriterien die bestmögliche Leistung erwarten lässt.“ (§ 16 (4) VOF)

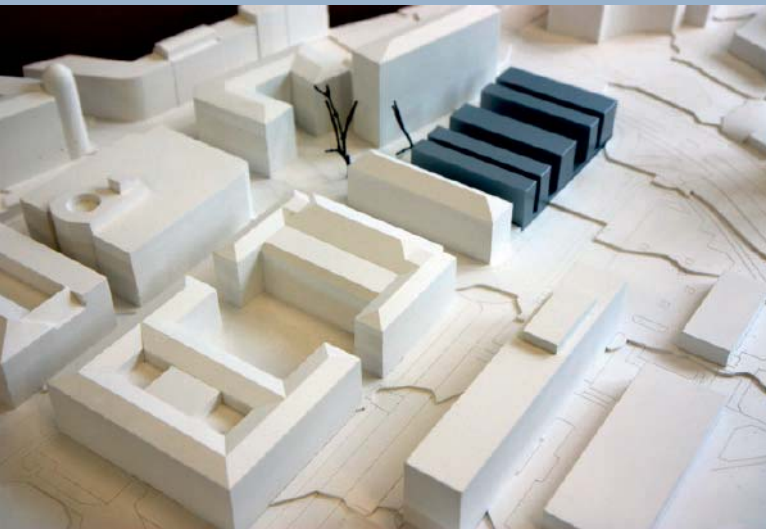
## Empfehlungen Architektenleistungen / Ingenieurleistungen

Auftrags-Kriterium	Gewichtung <sup>14</sup> in Punkten	Bewertung <sup>15</sup> 1 – 5 Punkte
<b>Präsentation eines vergleichbaren Projekts</b>		
<b>Kriterien bei Architektenleistungen:</b>		
• Architektur, Gestaltung, Nutzung: je 10 Punkte		
• Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit: je 10 Punkte	50	50 – 250
<b>Kriterien bei Ingenieurleistungen:</b>		
• Vergleichbarkeit mit dem anstehenden Projekt: 20 Punkte		
• Vorstellung interessanter Ideen des Projekts: 30 Punkte		
<b>Aus dem Auftragsgespräch gewonnene Eindrücke</b>		
• Projektleiter: 15 Punkte	20	20 – 100
• Projektteam: 5 Punkte		
<b>Termine und Kosten</b>		
• Methoden der Terminverfolgung: 5 Punkte	10	10 – 50
• Methoden der Kostenverfolgung: 5 Punkte		
<b>Honorar</b>	10	10 – 50
<b>Gesamteindruck der Präsentation</b>	10	10 – 50
<b>Summe</b>	<b>100</b>	<b>100 – 500</b>

13) Standardformulare unter [simap.europa.eu](http://simap.europa.eu) im Internet

14) Die vom Auftraggeber festgelegte Anzahl der für ein Kriterium vergebenen Punkte kennzeichnet die Gewichtung des Kriteriums.

15) Der Auftraggeber bewertet die Bewerber anhand der gewichteten Kriterien mit bis zu 5 Punkten. Bei gleicher Qualität und Kompetenz verschiedener Bewerber in einem Kriterium muss die Bewertung der Bewerber in diesem Kriterium gleich sein.



Anlage 3b: 2. Stufe: Verhandlungsverfahren nach Planungswettbewerb – Auftragskriterien

## Verhandlungsverfahren nach Planungswettbewerb – Auftragskriterien

Im Verhandlungsverfahren nach einem Planungswettbewerb führt der Auftraggeber die Auftragsgespräche in der Regel mit allen Preisträgern des Wettbewerbs. Die Auftragskriterien und ihre Gewichtung gibt er in der Aufforderung zur Teilnahme an den Auftragsverhandlungen oder in der Wettbewerbsauslobung<sup>16</sup> an.

In den Auftragsgesprächen mit den Preisträgern des Planungswettbewerbs kann sich der Auftraggeber schwerpunktmäßig auf die Bewertung des Wettbewerbsergebnisses und die Weiterentwicklung der preisgekrönten Wettbewerbsarbeiten beschränken.

Ansonsten kann er Auftragskriterien einsetzen, die er bisher weder im Teilnahmewettbewerb noch im Planungswettbewerb abgefragt hat, wie zum Beispiel: Nachhaltigkeit, Leistungsfähigkeit und fachliche Eignung des Projektteams und das Honorar<sup>17</sup>.

Nach Abschluss der Auftragsgespräche nach einem Planungswettbewerb schließt der Auftraggeber den Vertrag mit dem Preisträger, „der im Hinblick auf die gestellte Aufgabe am ehesten die Gewähr für eine sachgerechte und qualitätsvolle Leistungserfüllung bietet.“ (§ 24(1)VOF)

## Empfehlungen

Auftrags-Kriterium	Gewichtung <sup>18</sup> in Punkten	Bewertung <sup>19</sup> 1 – 5 Punkte
<b>Wettbewerbsergebnis</b>		
• Basis: Bewertung des Wettbewerbsergebnisses	50	50 – 250
<b>Weiterentwicklung Wettbewerbsergebnis</b>		
• Basis: schriftliche Beurteilung der Wettbewerbsarbeiten	20	20 – 100
<b>Nachhaltigkeit</b>		
• Wirtschaftlichkeit, Umwelteigenschaften / 5 Punkte		
• Terminplanung, Kostenplanung / 5 Punkte	10	10 – 50
<b>Aus dem Auftragsgespräch gewonnene Eindrücke</b>		
• Projektleiter, Projektteam / 5 Punkte		
• Gesamteindruck Präsentation / 5 Punkte	10	10 – 50
<b>Honorar</b>	10	10 – 50
<b>Summe</b>	<b>100</b>	<b>100 – 500</b>

16) Bei den Ausführungen zur Beauftragung.

17) Die Gewichtung des Kriteriums Honorar kann im Anwendungsbereich der HOAI 2009 gering sein, weil der Verhandlungsspielraum eingeschränkt ist. Auch hier ist das Gleichbehandlungsgebot zu beachten.

18) Die vom Auftraggeber festgelegte Anzahl der für ein Kriterium vergebenen Punkte kennzeichnet die Gewichtung des Kriteriums.

19) **Beim Wettbewerbsergebnis** werden die Preisträger in der Rangfolge der vergebenen Preise gewertet: der 1. Preis(träger) mit 5 Punkten, der 2. Preis(träger) mit 4 Punkten usw. Bei gleichrangigen Preisen ist auch die Bewertung gleich.

**Bei den anderen Kriterien** bewertet der Auftraggeber die Bewerber, indem er die angebotene Qualität und Kompetenz einschätzt. Bei gleicher Qualität/Kompetenz verschiedener Bewerber in einem Kriterium muss die Bewertung der Bewerber in diesem Kriterium gleich sein.

# Runder Tisch



**Baden-Württemberg**

WIRTSCHAFTSMINISTERIUM



**Baden-Württemberg**

FINANZMINISTERIUM



**Baden-Württemberg**

INNENMINISTERIUM



STÄDTE- UND  
GEMEINDEBUND  
BADEN-WÜRTTEMBERG



# Bildnachweis

## Beispiele für VOF-Vergabeverfahren mit Planung

### Lösungsvorschläge im Verhandlungsverfahren („Mehrfachbeauftragung“)

gemäß § 24 (3) VOF nach VOF-Teilnahmewettbewerb

#### Walter-Eucken-Schule Karlsruhe Seite 4

1. Rang: Hotz + Architekten (Freiburg)

Fotos: Architekten

### Nichtoffener Planungswettbewerb während Verhandlungsverfahren

gemäß § 25 (1) und § 24 (2) VOF nach VOF-Teilnahmewettbewerb

#### Menschenaffenhaus in der Wilhelma Stuttgart Seite 5

1. Preis: Hascher Jehle Architektur (Berlin)

mit Boehm Benfer Zahiri Landschaften und Städtebau (Berlin)

Fotos: Architekten

### Nichtoffener Planungswettbewerb vor Verhandlungsverfahren

gemäß § 25 (1) und § 24 (2) VOF nach RPW-Teilnahmewettbewerb

#### Science Center Heilbronn Seite 6

1. Preis: studioinges Architektur und Städtebau (Berlin)

Fotos: Dietmar Strauß Architektur fotografie

#### Rathaus Leingarten Seite 7

1. Preis: Tore Pape [Pool 2 Architekten] (Kassel)

Fotos: Architekten

#### Kommunales Hilfeleistungszentrum Hirschberg Seite 8

1. Preis: Dasch Zürn von Scholley Architekten (Stuttgart)

Fotos: Gregor Bäumle

#### Campus II Bahnstadt Heidelberg Seite 9

1. Preis: Prof. Hildebrand Machleidt Machleidt + Partner Büro für Städtebau

und sinai Freiraumplanung + Projektsteuerung

und Mola Winkelmüller Architekten (alle Berlin)

Fotos: Architekten

### Offener Planungswettbewerb vor Verhandlungsverfahren

gemäß § 25 (1) und § 24 (2) VOF – kein Teilnahmewettbewerb

#### Neckarufersperrpromenade Heidelberg Seite 10

1. Preis: Landschaftsarchitekt Michael Palm (Weinheim)

Architekten In het Panhuis

Architekturbüro Jürgen Mayer

AAg Weber

ssv Volkmann (alle Heidelberg)

Fotos: Architekten

#### Hochschule für Technik Stuttgart Seite 11

1. Preis: berger röcker architekten (Stuttgart)

Fotos: Architekten



### **Architektenkammer Baden-Württemberg**

Danneckerstraße 54, 70182 Stuttgart  
Telefon 0711 2196-0, Fax 0711 2196-103  
info@akbw.de

### **Ingenieurkammer Baden-Württemberg**

Zellerstraße 26, 70180 Stuttgart  
Telefon 0711 64971-0, Fax 0711 64971-55  
info@ingkbw.de