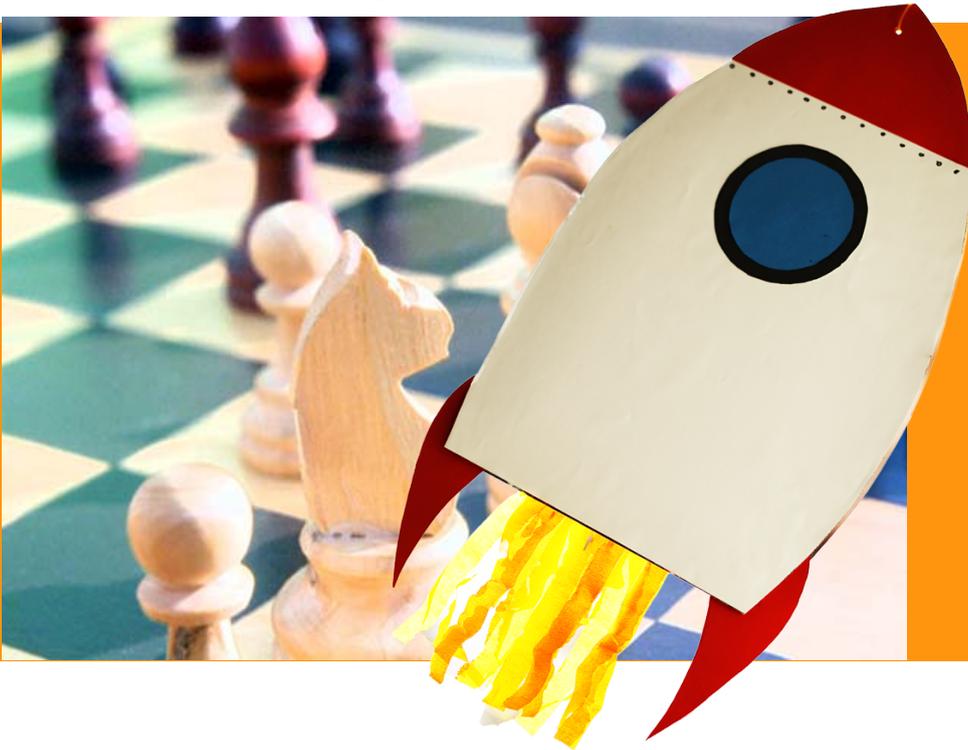


KOINNO-Online-Seminar

Erfolgreich innovative Aufträge gewinnen

Modul 2: Angebotsstrategie, 14.06.2022



Dipl.-Math. Thomas Ferber, LL.M.

ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de
www.praxisratgeber-vergaberecht.de



Thomas Ferber
Praxisratgeber
Vergaberecht



Diplom-Mathematiker und Wirtschaftsjurist (Master of Laws - LL.M.) und früherer langjähriger Key-Account-Manager für den Geschäftsbereich Forschung und Lehre bei Sun Microsystems mit der Sonderaufgabe Vergaberecht.

Autor der Bücher „Bewertungskriterien und -matrizen im Vergabeverfahren“, „Fristen im Vergabeverfahren“, „Bieterstrategien im Vergaberecht“ und „Schwellenwerte und Schätzung des Auftragswertes“.

Mitautor der Vergaberechtskommentare Müller-Wrede (Hrsg.): VgV/UVgO-Kommentar, SektVO-Kommentar.

Tel.: 06151-278 3990

Fax.: 06151-278 3991

Email: ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de

Web: www.praxisratgeber-vergaberecht.de

Twitter: [t_ferber](https://twitter.com/t_ferber)

Xing: https://www.xing.com/profile/Thomas_Ferber



Agenda

- Formalien im Vergabeverfahren
- Bieterfragen / Rügen
- Das optimale Angebot



- **Formalien im Vergabeverfahren**
- Bieterfragen / Rügen
- Das optimale Angebot



Formalien im Vergabeverfahren Beispiel



Formalien: Ein Beispiel aus dem Leben

Ein Auftraggeber beabsichtigt, die Anlagen des Digitalfunks „Behörden und Organisationen mit Sicherheitsaufgaben (BOS)“ mit unterbrechungsfreien Stromversorgungen auf Basis der Brennstoffzellentechnologie auszustatten.

Zu Position 1.1.3 der Leistungsbeschreibung „DC/AC-Wandler“ führt der Auftraggeber u.a. aus: „*Es wird ein Wirkungsgrad von > 90 % gefordert.*“

Der Wirkungsgrad in „%“ ist im Angebot (Tabelle zum Leistungsverzeichnis) einzutragen.

Position	Leistungsbeschreibung	Wert
...
1.1.3	Es wird ein Wirkungsgrad von > 90 % gefordert.	Wirkungsgrad in %: _____
...



Formalien: Ein Beispiel aus dem Leben

Bieter A reicht fristgerecht ein Angebot ein. Zu Position 1.1.3 der Leistungsbeschreibung „DC/AC-Wandler“ bietet er ein Produkt des Herstellers „F. electronis“ an. In der Zeile „Wirkungsgrad in %“ trägt der Bieter „90 %“ ein.

Position	Leistungsbeschreibung	Wert
...
1.1.3	Es wird ein Wirkungsgrad von > 90 % gefordert.	Wirkungsgrad in %: <u>90</u>
...



Position	Leistungsbeschreibung	Wert
...
1.1.3	Es wird ein Wirkungsgrad von > 90 % gefordert.	Wirkungsgrad in %: <u>90</u>
...

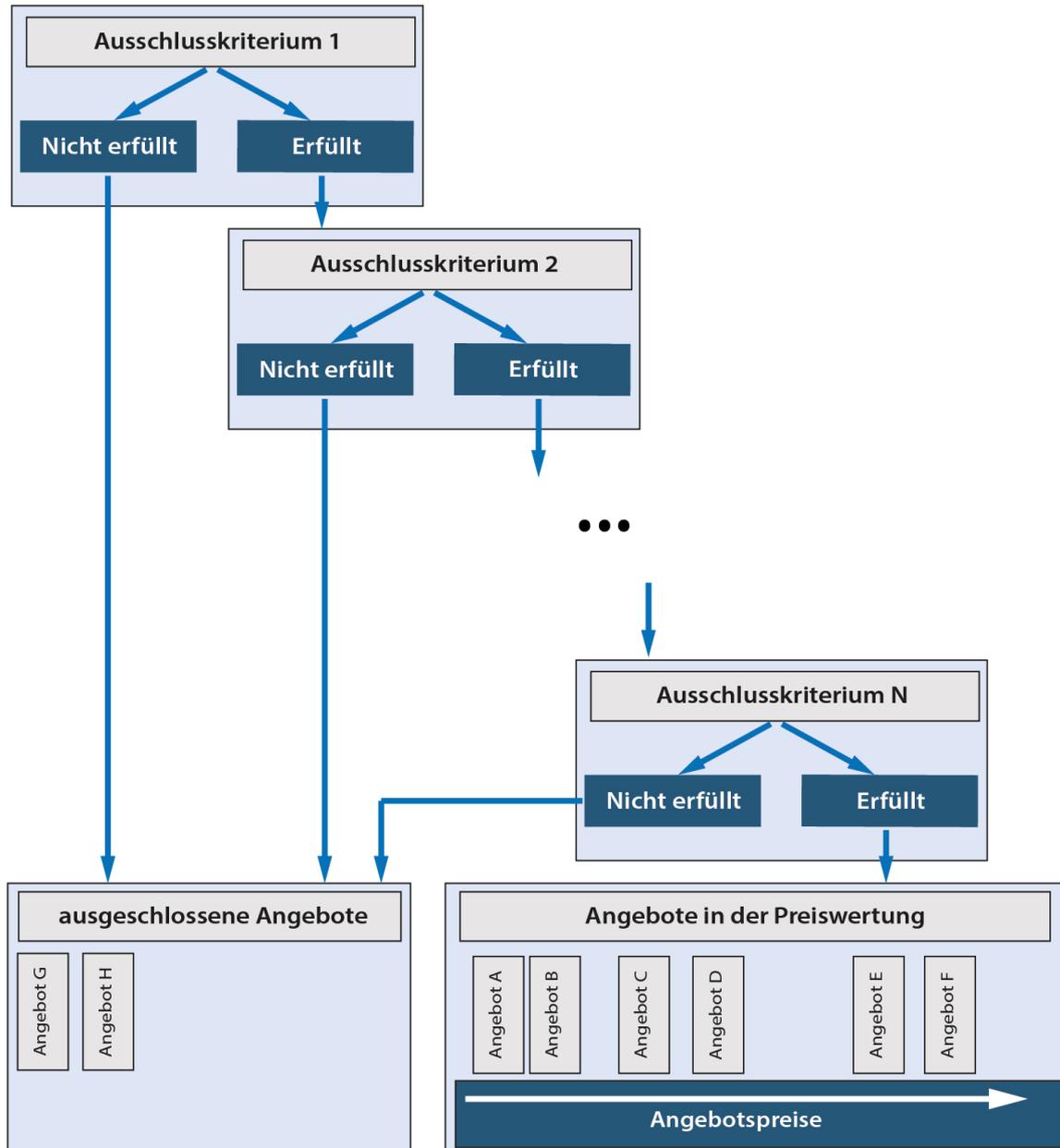
OLG Brandenburg, Beschluss vom 30.01.2014, Verg W 2 / 14:

„Zu Recht hat der Auftraggeber einen Ausschlussgrund [...] darin gesehen, dass die Antragstellerin mit dem Angebot der DC/AC-Wandler mit einem Wirkungsgrad von 90 % eine unzulässige Änderung der Leistungsbeschreibung und damit der Vergabeunterlagen vorgenommen hat.

Die Antragstellerin hat eine Leistung angeboten, die den Vorgaben der Leistungsbeschreibung nicht entspricht, das hat den Anschluss des Angebots zu Folge.“



Leistungsbeschreibung





Formale Ausschlussgründe



Zwingende formale Ausschlussgründe sind:

- kein fristgerechter Eingang der Teilnahmeanträge, der Angebote,
- kein formgerechter Eingang der der Teilnahmeanträge, der Angebote,
- fehlende Eignung,
- fehlende geforderte oder nachgeforderte Unterlagen,
- Änderungen des Bieters an seinen Einträgen sind nicht zweifelsfrei,
- Änderungen oder Ergänzungen an den Vergabeunterlagen
- fehlende Preisangaben



Agenda

- Formalien im Vergabeverfahren
- **Bieterfragen / Rügen**
- Das optimale Angebot



Warum überhaupt Bieterfragen

Missverständnisse beim Lesen, Überlesen, Übersehen, ...

Missverständliche Formulierungen, nicht eindeutige Formulierungen, Widersprüche, offensichtliche Fehler.

Wettbewerbsverzerrende Anforderungen, unsinnige und nicht notwendige Anforderungen.



Aufklärung von Unklarheiten

Macht es immer Sinn Unklarheiten im Vorfeld aufzuklären?

Es wird eine Sicherheitsleuchte zur Deckenmontage mit IP 41 für den Einsatz im Gebäude ausgeschrieben. Da es sich um eine Betondecke im Flur handelt, besteht keine Gefahr für Tropfwasser.

Alternativstrategie: Statt einer Aufklärung bietet der Bieter eine eigentlich ausreichende Sicherheitsleuchte mit IP 40 an.



Aufklärung von Unklarheiten

Macht es immer Sinn Unklarheiten im Vorfeld aufzuklären?

Es wird eine Sicherheitsleuchte zur Deckenmontage mit IP 41 für den Einsatz im Gebäude ausgeschrieben. Da es sich um eine Betondecke im Flur handelt, besteht keine Gefahr für Tropfwasser.

Alternativstrategie: Statt einer Aufklärung bietet der Bieter eine eigentlich ausreichende Sicherheitsleuchte mit IP 40 an.

Entspricht das Bieterangebot nicht der eindeutig ausgeschrieben Leistungsbeschreibung, so stellt dies eine unzulässige Änderung der Vergabeunterlagen dar. Dies führt zum zwingenden Ausschluss des Angebotes.



Der Bieter hat nicht nur das Recht, Bieterfragen zu stellen.



Der Bieter hat nicht nur das Recht, Bieterfragen zu stellen.

Der Bieter hat auch die Pflicht, Unklarheiten, missverständliche Formulierungen, nicht eindeutige Formulierungen, Widersprüche, offensichtliche Fehler zu erkennen und beim Auftraggeber um Aufklärung zu bitten.



Bieterfragen

Der Bieter hat nicht nur das Recht, Bieterfragen zu stellen.

Der Bieter hat auch die Pflicht, Unklarheiten, missverständliche Formulierungen, nicht eindeutige Formulierungen, Widersprüche, offensichtliche Fehler zu erkennen und beim Auftraggeber um Aufklärung zu bitten.

Die Vergabeunterlagen sollten deshalb sofort nach Erhalt auf Unklarheiten, missverständliche Formulierungen, nicht eindeutige Formulierungen, Widersprüche, offensichtliche Fehler, wettbewerbsverzerrende Anforderungen, unsinnige und nicht notwendige Anforderungen geprüft werden.



Präklusionsfristen



OLG Naumburg, Beschluss vom 01.03.2021, 7 Verg 1 / 21:

Einem Bieter, (...) obliegt es (...) Vergaberechtsverstöße, welche auf der Grundlage der Ausschreibungsunterlagen erkennbar sind, spätestens bis zum Ablauf der Frist zur Angebotsabgabe zu rügen. (...)

Der Maßstab für die Erkennbarkeit eines Vergaberechtsverstosses (...) ist ein objektiver; es kommt darauf an, was ein fachkundiges Unternehmen des angesprochenen Bieterkreises bei Anwendung der im Vergabeverfahren üblicherweise anzuwendenden Sorgfalt zu erkennen vermochte.



OLG Naumburg, Beschluss vom 01.03.2021, 7 Verg 1 / 21:

(...) dass ein Bieter dann, wenn bei der Beschäftigung mit den Ausschreibungsunterlagen Ungereimtheiten oder möglicherweise wettbewerbsverzerrende Effekte ohne weiteres ersichtlich sind, er – auch laienhaft und für sich selbst – eine Beurteilung vornehmen muss, ob hierin möglicherweise ein Vergaberechtsverstoß liegt.

Voraussetzung für die Begründung einer Rügeobliegenheit ist nicht etwa eine rechtliche Gewissheit vom Vorliegen eines Vergaberechtsverstoßes, sondern es genügt eine gewisse Wahrscheinlichkeit, dass die konkrete Maßnahme des öffentlichen Auftraggebers, (...), vergaberechtswidrig ist.



OLG Naumburg, Beschluss vom 01.03.2021, 7 Verg 1 / 21:

Genau hierauf stellt die Rügeobliegenheit (...) ab:

Der Bieter soll sich frühzeitig, schon während der Angebotserstellung, entscheiden, ob er eine Vorgabe des öffentlichen Auftraggebers in den Ausschreibungsunterlagen hinnimmt oder sie als einen Verstoß gegen den Grundsatz des fairen Wettbewerbs ansieht und wegen der damit verbundenen Gefahr der Verschlechterung seiner Zuschlagschancen gegenüber dem Auftraggeber auf deren Abänderung vor Ablauf der Angebotsfrist dringt.



Beispiel



Bieterfrage zur Leistungsbeschreibung

In Ihrer Ausschreibung fordern Sie unter Position xx.xx.xx eine Sicherheitsleuchte zur Deckenmontage mit der Schutzart IP 41. Da die Sicherheitsleuchte für den Einsatz im Gebäude vorgesehen ist und es sich um eine Betondecke im Flur handelt, besteht keine Gefahr für Tropfwasser.

Wir bitten Sie um Änderung der Leistungsanforderung in IP 40.



Beispiel



Rüge zur Leistungsbeschreibung

In Ihrer Ausschreibung fordern Sie unter Position xx.xx.xx eine xxxxx.

Wir sehen die Anforderung als vergaberechtswidrig an, da diese technisch so nicht notwendig ist und eine Behinderung des Wettbewerbs nicht erst dann vorliegt, wenn Merkmale des geforderten Produkts durch einen Produkt- oder Markennamen bezeichnet werden, sondern bereits dann, wenn das Leistungsverzeichnis nach Form, Stofflichkeit, Aussehen und technischen Merkmalen so präzise definiert ist, dass faktisch nur das Produkt eines Herstellers in Frage kommt.

Wir bitten Sie um eine Änderung der technischen Anforderung auf xxxxx.



Rügen



VK Bund, Beschluss vom 20.12.2016, Vk 1 - 122 / 16:

Im Interesse (...) rechtsunkundiger Unternehmen sind an eine ordnungsgemäße Rüge grundsätzlich nur geringe Anforderungen zu stellen (...).

OLG Jena, 31.08.2009, 9 Verg 6 / 09:

„Die Rüge bedarf grundsätzlich keiner bestimmten Form, kann also auch mündlich, telefonisch, per E-Mail oder in sonstiger Form erfolgen [...]. Sie muss auch nicht als Rüge bezeichnet werden.

Sie muss für den Auftraggeber nur eindeutig erkennen lassen, wer sich gegen den Verfahrensablauf wendet, welcher Sachverhalt als Vergaberechtsverstoß angesehen wird und sie muss als Aufforderung zu verstehen sein, den beanstandeten Verstoß zu beseitigen.“



VK Bund, Beschluss vom 26.03.2014, VK 2 – 19 / 14:

„Im Interesse eines effektiven Primärrechtsschutzes sind in inhaltlicher Hinsicht keine allzu hohen Anforderungen an eine Rüge zu stellen.

So ist es etwa nicht erforderlich, dass eine Rüge als solche bezeichnet wird.

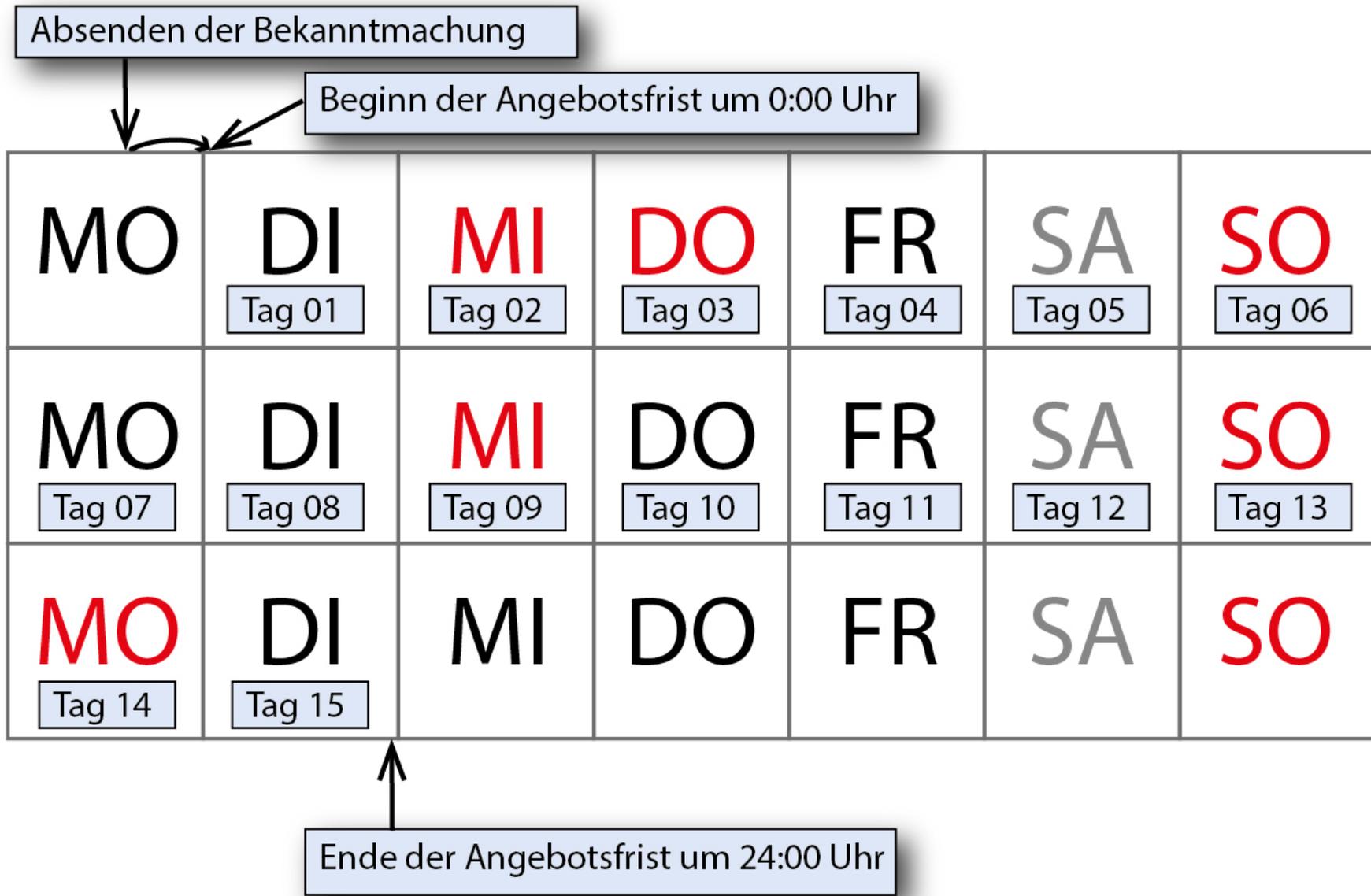
Es genügt, wenn klar erkennbar ist, dass es sich nicht um eine bloße Frage, sondern um die Rüge eines näher konkretisierten Vergaberechtsverstoßes handelt und der Bieter Abhilfe erwartet.“



Beispiel



Beispiel: Kurze Angebotsfrist





Beispiel: Kurze Angebotsfrist

In Ihrer Ausschreibung haben Sie eine sehr kurze Frist für die Abgabe der Angebote vorgesehen. Die ausgeschriebene Leistung ist allerdings sehr komplex und erfordert eine ausführliche konzeptionelle Ausarbeitung sowie eine Ortsbesichtigung.

Die sehr kurze Frist wird durch die Weihnachtsfeiertage, Neujahr und die damit verbundene Urlaubszeit weiter erheblich eingeschränkt.

Bezug nehmend auf § 20 Abs. 1 VgV sowie den Beschluss des OLG Düsseldorf vom 28. Dezember 2011 VII Verg 73/11 muss die Angebotsfrist jedoch ausreichend bemessen sein.

Wir sehen die extrem kurze Angebotsfrist als vergaberechtlich nicht zulässig an und bitten Sie um eine angemessene Verlängerung der Angebotsfrist auf den xx.xx.xxxx.



Agenda

- Formalien im Vergabeverfahren
- Bieterfragen / Rügen
- **Das optimale Angebot**



Beispiel



Pos.	Bewertungskriterien	Gewichtung
1	Qualität	60%
2	Angebotspreis	40%



- Zu den Transparenzpflichten bei der Festlegung von Zuschlagskriterien gehört nicht nur, dass der Auftraggeber abstrakt die Kriterien auswählt, nach denen er die Wirtschaftlichkeit der Angebote bemessen will, und diese Kriterien den Bietern bekannt macht.
- Die ausgewählten Kriterien müssen vielmehr auch inhaltlich konkretisierbar sein.
- Insbesondere unbestimmte Zuschlagskriterien, wie z.B. Qualität, Funktionalität oder technischer Wert, sind insoweit in besonderer Weise auf Konkretisierungen der Anforderungen durch den Auftraggeber angewiesen.
- Ohne weitere Festlegungen sind solche Kriterien zu pauschal und interpretationsbedürftig, als dass sie Grundlage einer objektivierten, willkürfreien Einzelbewertung sein können.



Rüge bzgl. Ausschreibung xxxx

Sehr geehrter Herr xxx,

zu der oben genannten Ausschreibung sehen wir uns leider veranlasst folgenden Vergaberechtsverstoß zu beanstanden:

Das Zuschlagskriterium Qualität ist zu pauschal und nicht ausreichend konkretisiert dargestellt. Dies stellt einen Verstoß gegen das in § 97 Abs. 1 GWB normierte Transparenzgebot sowie das in § 127 Abs. 4 GWB normierte Willkürlichkeitsverbot/Überprüfungsgebot dar.

Wir bitten Sie um eine ausreichende Konkretisierung des Zuschlagskriteriums durch Unterkriterien sowie die Angabe der verwendeten Punkteskala und die verwendete Bewertungsmethodik.



Pos.	Bewertungskriterien	Gewichtung	Wertungspunkte	
1	Qualität	60%	0 Punkte	Der Akkumulator des Geräts ist nicht austauschbar.
			20 Punkte	Der Akkumulator des Geräts ist nur extern austauschbar.
			35 Punkte	Der Akkumulator des Geräts ist vor Ort austauschbar. Zum Öffnen des Geräts ist Spezialwerkzeug notwendig und der Akkumulator ist verlötet.
			60 Punkte	Der Akkumulator des Geräts ist vor Ort austauschbar. Zum Öffnen des Geräts ist kein Spezialwerkzeug notwendig und der Akkumulator ist verlötet.
			80 Punkte	Der Akkumulator des Geräts ist vor Ort austauschbar. Zum Öffnen des Geräts ist Spezialwerkzeug notwendig und der Akkumulator ist nicht verlötet.
			100 Punkte	Der Akkumulator des Geräts ist vor Ort austauschbar. Zum Öffnen des Geräts ist kein Spezialwerkzeug notwendig und der Akkumulator ist nicht verlötet.
2	Angebotspreis	40%		



Beispiel: fehlende Informationen

- Zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots fehlt in den Ausschreibungsunterlagen eine transparente Aussage über die Verwendung findende Zuschlagsformel (Bewertungsmethode), um aus Preis und Leistungspunkten eine Gesamtpunktzahl oder Kennzahl zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots zu ermitteln.
- Die Wahl der Bewertungsmethode, d.h. die Festlegung einer konkreten Punkte- bzw. Notenskala sowie die Auswahl der Zuschlagsformel, die aus dem Angebotspreis und den Leistungspunkten eine Kennzahl für die Zuschlagsentscheidung ermittelt, ist in der Regel kein neutraler Vorgang, sondern hat Einfluss auf die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung. Mithin kann sich letztendlich dadurch entscheiden, welches Angebot den Zuschlag erhält.
- Gemäß § 127 Abs. 4 GWB darf ein Zuschlag nicht willkürlich erteilt werden und eine wirksame Überprüfung muss möglich sein.
- Das Nichtveröffentlichen der Zuschlagsformel stellt außerdem einen Verstoß gegen das in § 97 Abs. 1 GWB normierte Transparenzgebot dar.



Rüge bzgl. Ausschreibung xxxx

Sehr geehrter Herr xxx,

zu der oben genannten Ausschreibung sehen wir uns leider veranlasst folgenden Vergaberechtsverstoß zu beanstanden:

Zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots fehlt in den Ausschreibungsunterlagen eine transparente Aussage über die Verwendung findende Zuschlagsformel (Bewertungsmethode), um aus Preis und Leistungspunkten eine Gesamtpunktzahl oder Kennzahl zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots zu ermitteln.

Die Wahl der Bewertungsmethode, d.h. die Festlegung einer konkreten Punkte- bzw. Notenskala sowie die Auswahl der Zuschlagsformel, die aus dem Angebotspreis und den Leistungspunkten eine Kennzahl für die Zuschlagsentscheidung ermittelt, ist in der Regel kein neutraler Vorgang, sondern hat Einfluss auf die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung.

Mithin kann sich letztendlich dadurch entscheiden, welches Angebot den Zuschlag erhält. Gemäß § 127 Abs. 4 GWB darf ein Zuschlag nicht willkürlich erteilt werden und eine wirksame Überprüfung muss möglich sein. Das Nichtveröffentlichen der Zuschlagsformel stellt außerdem einen Verstoß gegen das in § 97 Abs. 1 GWB normierte Transparenzgebot dar.



Beispiel

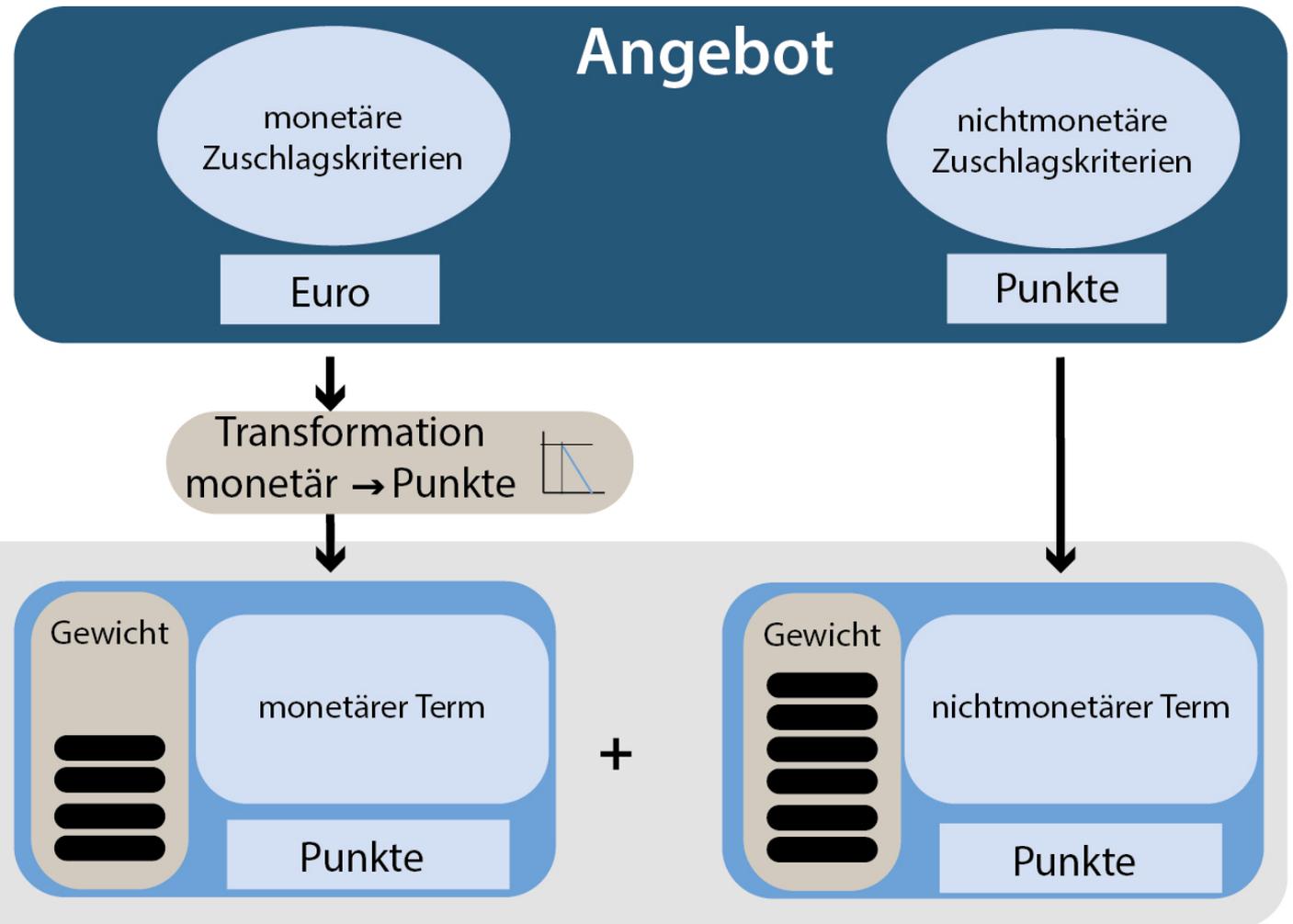


Beispiel: Gewichtung 40% Preis / 60% Leistung

Pos.	Bewertungskriterien	Gewichtung	Wertungspunkte	
1	Qualität	60%	0 Punkte	Der Akkumulator des Geräts ist nicht austauschbar.
			20 Punkte	Der Akkumulator des Geräts ist nur extern austauschbar.
			35 Punkte	Der Akkumulator des Geräts ist vor Ort austauschbar. Zum Öffnen des Geräts ist Spezialwerkzeug notwendig und der Akkumulator ist verlötet.
			60 Punkte	Der Akkumulator des Geräts ist vor Ort austauschbar. Zum Öffnen des Geräts ist kein Spezialwerkzeug notwendig und der Akkumulator ist verlötet.
			80 Punkte	Der Akkumulator des Geräts ist vor Ort austauschbar. Zum Öffnen des Geräts ist Spezialwerkzeug notwendig und der Akkumulator ist nicht verlötet.
			100 Punkte	Der Akkumulator des Geräts ist vor Ort austauschbar. Zum Öffnen des Geräts ist kein Spezialwerkzeug notwendig und der Akkumulator ist nicht verlötet.
2	Angebotspreis	40%	<p>Das Angebot mit dem niedrigsten Angebotspreis erhält eine Punktzahl von 100 Punkten. Das Angebot mit dem höchsten Angebotspreis erhält 0 Punkte. Die Punktebewertung für die dazwischenliegenden Angebotspreise erfolgt über eine lineare Interpolation mit zwei Stellen hinter dem Komma.</p> <p>Beispiel: Angebot A: 100.000 Euro Angebotspreis Angebot B: 145.000 Euro Angebotspreis Angebot C: 200.000 Euro Angebotspreis</p> <p>Angebotspunkte_A = 100 Punkte Angebotspunkte_B = 55 Punkte Angebotspunkte_C = 0 Punkte</p>	

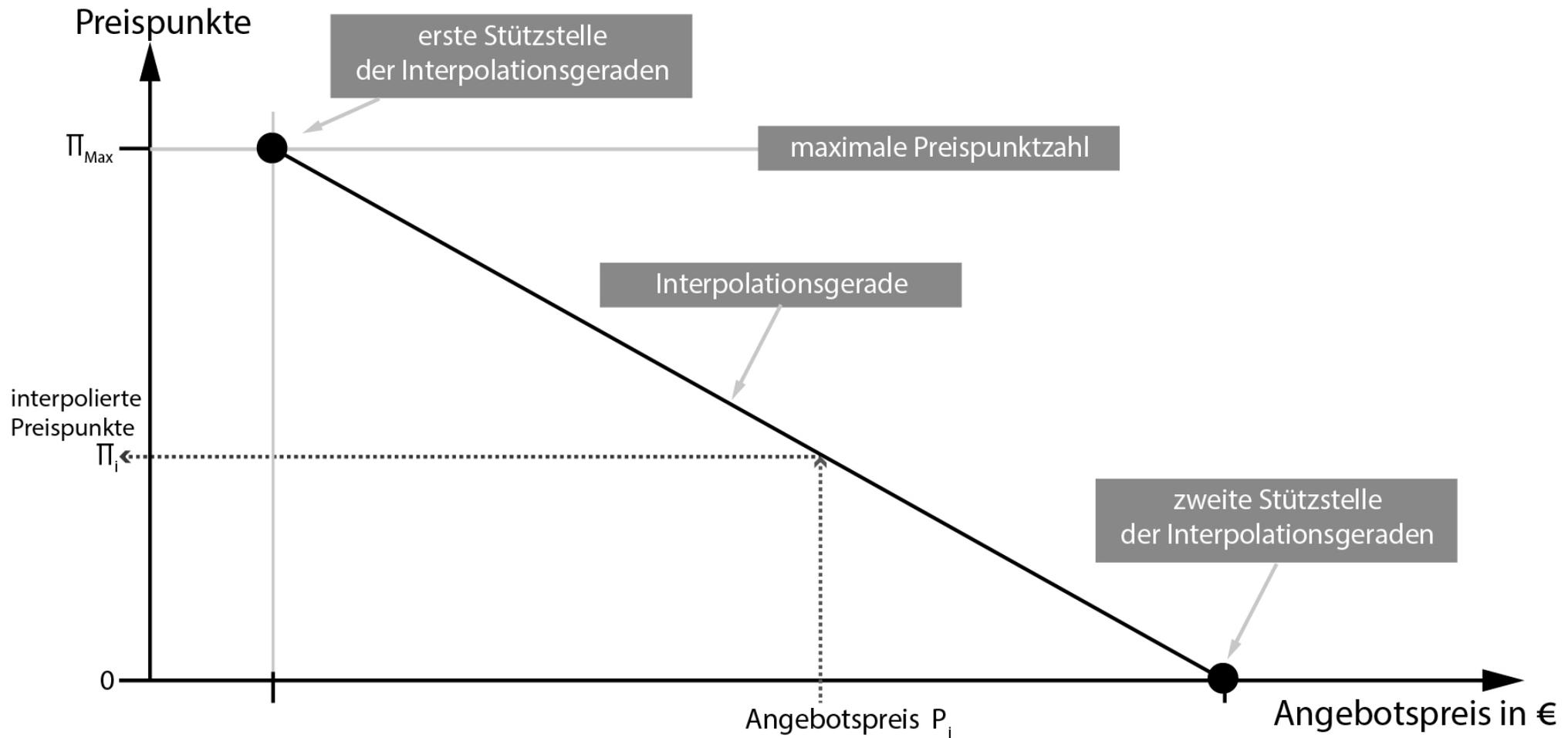


Bestimmung der Gesamtpunktzahl





Lineare Interpolation





Beispiel: Gewichtung 40% Preis / 60% Leistung

	Angebotspreis	Qualität
Gewichtung	40%	60%
Angebot A	300.000 Euro	35 Punkte
Angebot B	300.001 Euro	100 Punkte



Beispiel: Gewichtung 40% Preis / 60% Leistung

	Angebot A	Umrechnung	Gewicht	Punkte
Preis	300.000 Euro	100 Punkte	40%	40 Punkte
Leistung	35 Punkte	35 Punkte	60%	21 Punkte
Gesamt				61 Punkte

	Angebot B	Umrechnung	Gewicht	Punkte
Preis	300.001 Euro	0 Punkte	40%	0 Punkte
Leistung	100 Punkte	100 Punkte	60%	60 Punkte
Gesamt				60 Punkte



Beispiel



Beispiel

Pos.	Kriterien	Gewichtung	Mindestwertungs- punktzahl	Wertungspunkte																						
1	Angebotspreis	85 %		<p>Der Angebotspreis (P) wird mit dem günstigsten Angebotspreis (P_{billigst}) ins Verhältnis gesetzt und mit 10 Punkten multipliziert.</p> <p>Angebotspunkte = $(P_{\text{billigst}} / P) \cdot 10$ Punkte Gerechnet wird mit zwei Stellen hinter dem Komma, es findet das kaufmännische Runden Anwendung.</p> <p>Beispiel: Angebot A: 200.000 Euro Angebotspreis Angebot B: 220.000 Euro Angebotspreis Angebot C: 225.000 Euro Angebotspreis</p> <p>Angebotspunkte_A = $(200.000 \text{ €} / 200.000 \text{ €}) \cdot 10$ Punkte = 10 Punkte</p> <p>Angebotspunkte_B = $(200.000 \text{ €} / 220.000 \text{ €}) \cdot 10$ Punkte = 9,09 Punkte</p> <p>Angebotspunkte_C = $(200.000 \text{ €} / 225.000 \text{ €}) \cdot 10$ Punkte = 8,89 Punkte</p>																						
2	Lieferzeitpunkt	15 %	1 Punkt	<table border="1"> <tr> <td>0 Punkte</td> <td>Die Lieferung erfolgt nach der Kalenderwoche 44.</td> </tr> <tr> <td>1 Punkte</td> <td>Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 44.</td> </tr> <tr> <td>2 Punkte</td> <td>Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 43.</td> </tr> <tr> <td>3 Punkte</td> <td>Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 42.</td> </tr> <tr> <td>4 Punkte</td> <td>Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 41.</td> </tr> <tr> <td>5 Punkte</td> <td>Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 40.</td> </tr> <tr> <td>6 Punkte</td> <td>Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 39.</td> </tr> <tr> <td>7 Punkte</td> <td>Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 38.</td> </tr> <tr> <td>8 Punkte</td> <td>Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 37.</td> </tr> <tr> <td>9 Punkte</td> <td>Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 36.</td> </tr> <tr> <td>10 Punkte</td> <td>Die Lieferung erfolgt vor der Kalenderwoche 36.</td> </tr> </table>	0 Punkte	Die Lieferung erfolgt nach der Kalenderwoche 44.	1 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 44.	2 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 43.	3 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 42.	4 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 41.	5 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 40.	6 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 39.	7 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 38.	8 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 37.	9 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 36.	10 Punkte	Die Lieferung erfolgt vor der Kalenderwoche 36.
0 Punkte	Die Lieferung erfolgt nach der Kalenderwoche 44.																									
1 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 44.																									
2 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 43.																									
3 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 42.																									
4 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 41.																									
5 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 40.																									
6 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 39.																									
7 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 38.																									
8 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 37.																									
9 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 36.																									
10 Punkte	Die Lieferung erfolgt vor der Kalenderwoche 36.																									

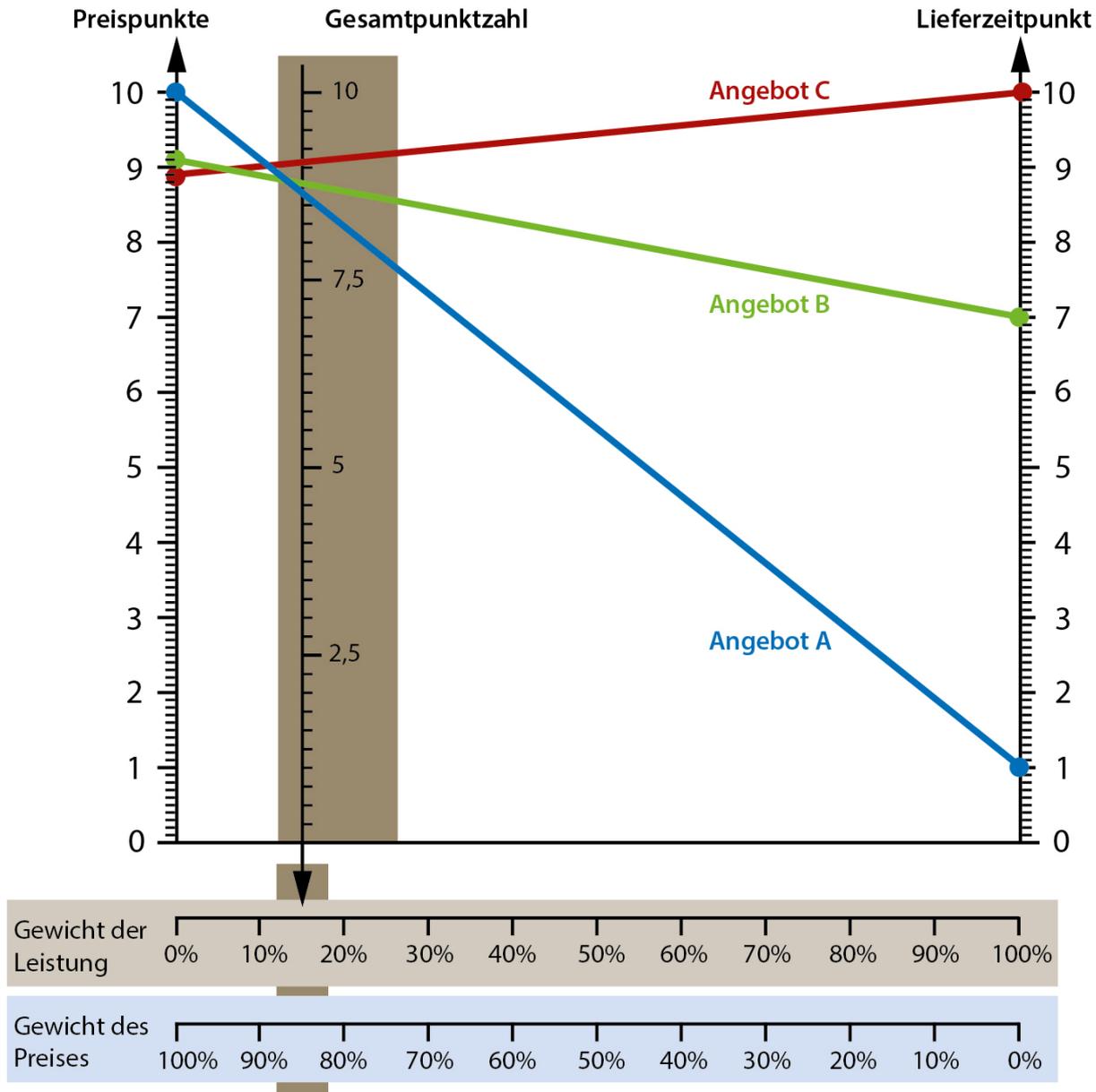


85% Angebotspreis + 15% Lieferzeitpunkt

- Angebot A:** 200.000 Euro, im Angebot wird der Liefertermin KW44 genannt. Der Bieter geht nach aktuellem Stand davon aus bereits in der KW41 liefern zu können. Da der Preis sehr knapp kalkuliert ist, geht der Bieter beim Liefertermin auf Nummer sicher, um eine Verzugsstrafe zu vermeiden.
- Angebot B:** 220.000 Euro, im Angebot wird der Liefertermin KW38 genannt. Der Bieter geht nach aktuellem Stand davon aus erst in der KW41 liefern zu können. Um eine eventuelle Verzugsstrafe bezahlen zu können, hat der Bieter den Angebotspreis entsprechend erhöht.
- Angebot C:** 225.000 Euro, im Angebot wird der Liefertermin KW35 genannt. Der Bieter geht nach aktuellem Stand davon aus erst in der KW41 liefern zu können. Um eine eventuelle Verzugsstrafe bezahlen zu können, hat der Bieter den Angebotspreis entsprechend erhöht.



Beispiel





- Bei sehr unterschiedlichen Punkte-Spannweiten der monetären und nichtmonetären Kriterien, wie im betrachteten Beispiel, kann eine Gewichtung von 85% Preis und 15% nicht-preislichen Kriterien in Wirklichkeit eine ausgewogene Gewichtung darstellen.
- Beim Zuschlagskriterium Lieferzeitpunkt handelt es sich ohne Frage um ein zulässiges Zuschlagskriterium, welches objektiv bewertet werden kann. Wenn man sich allerdings ausschließlich auf die Aussagen der Bieter verlassen muss, kann dies sehr schnell ein unzuverlässiges Zuschlagskriterium darstellen, bei dem dann das Angebot mit dem „optimistischsten“ Lieferzeitpunkt den Zuschlag erhält.



Das optimale Angebot

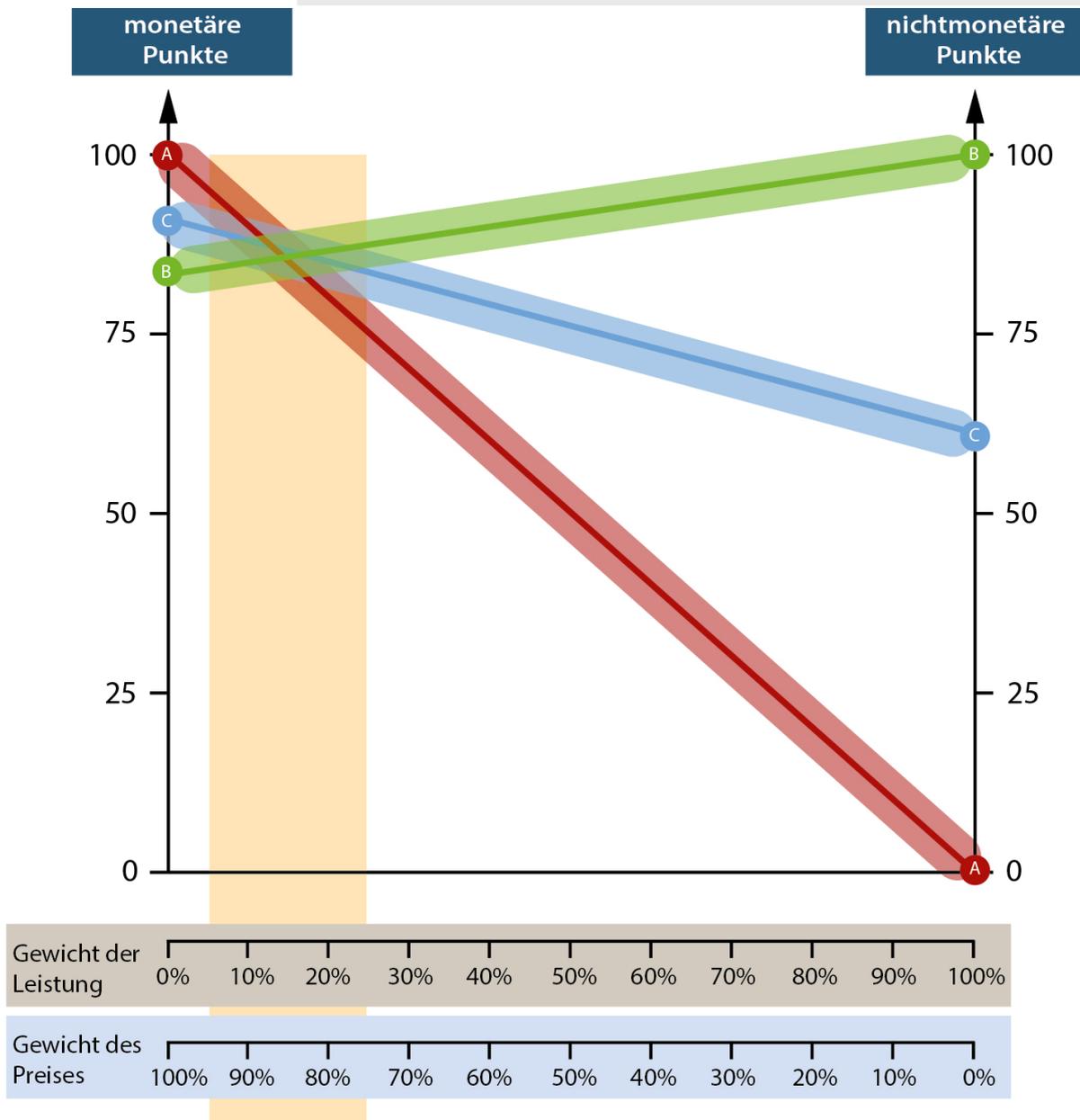


Bei einer Wirtschaftlichkeitsbetrachtung die eine Preis-Leistungsbewertung oder eine Kosten-Leistungsbewertung vornimmt empfiehlt sich zur Ermittlung des optimalen Angebots die folgenden drei Angebote zu betrachten:

- Angebot, das die Mindestanforderungen erfüllt,
- Angebot, das die Anforderungen mittelmäßig erfüllt, sowie
- Angebot, das die Anforderungen maximal erfüllt.

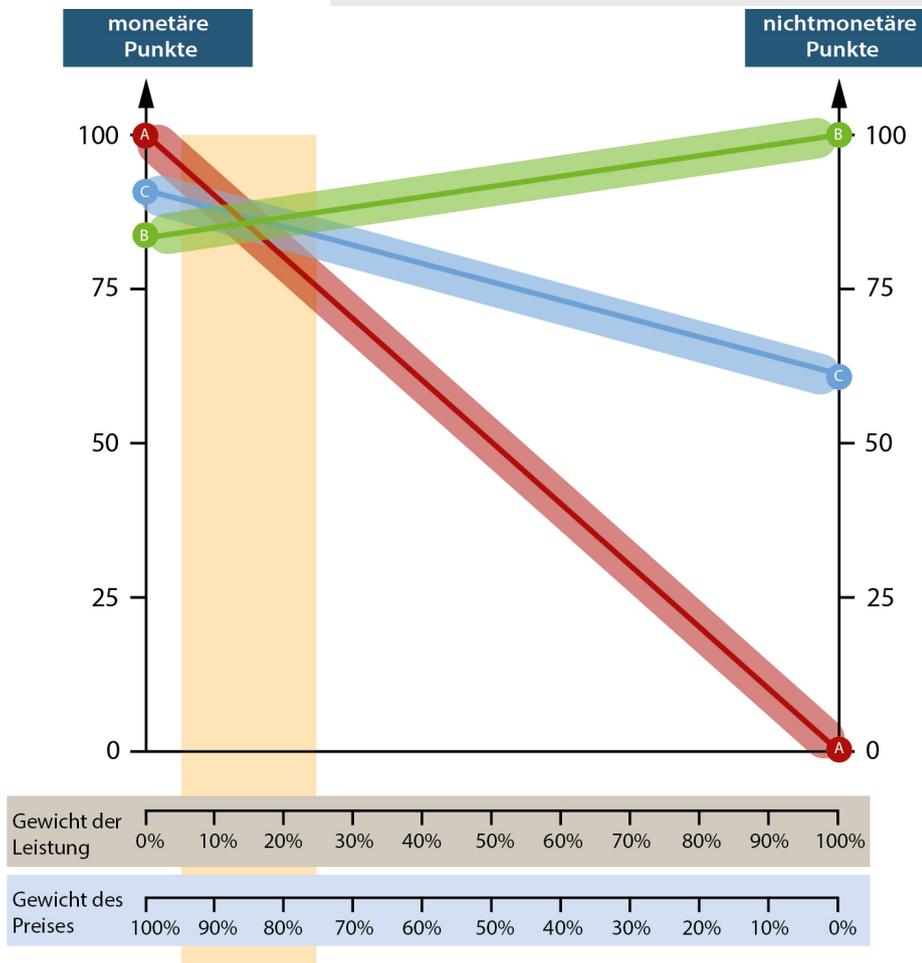


monetäre Spannweite << nichtmonetäre Spannweite





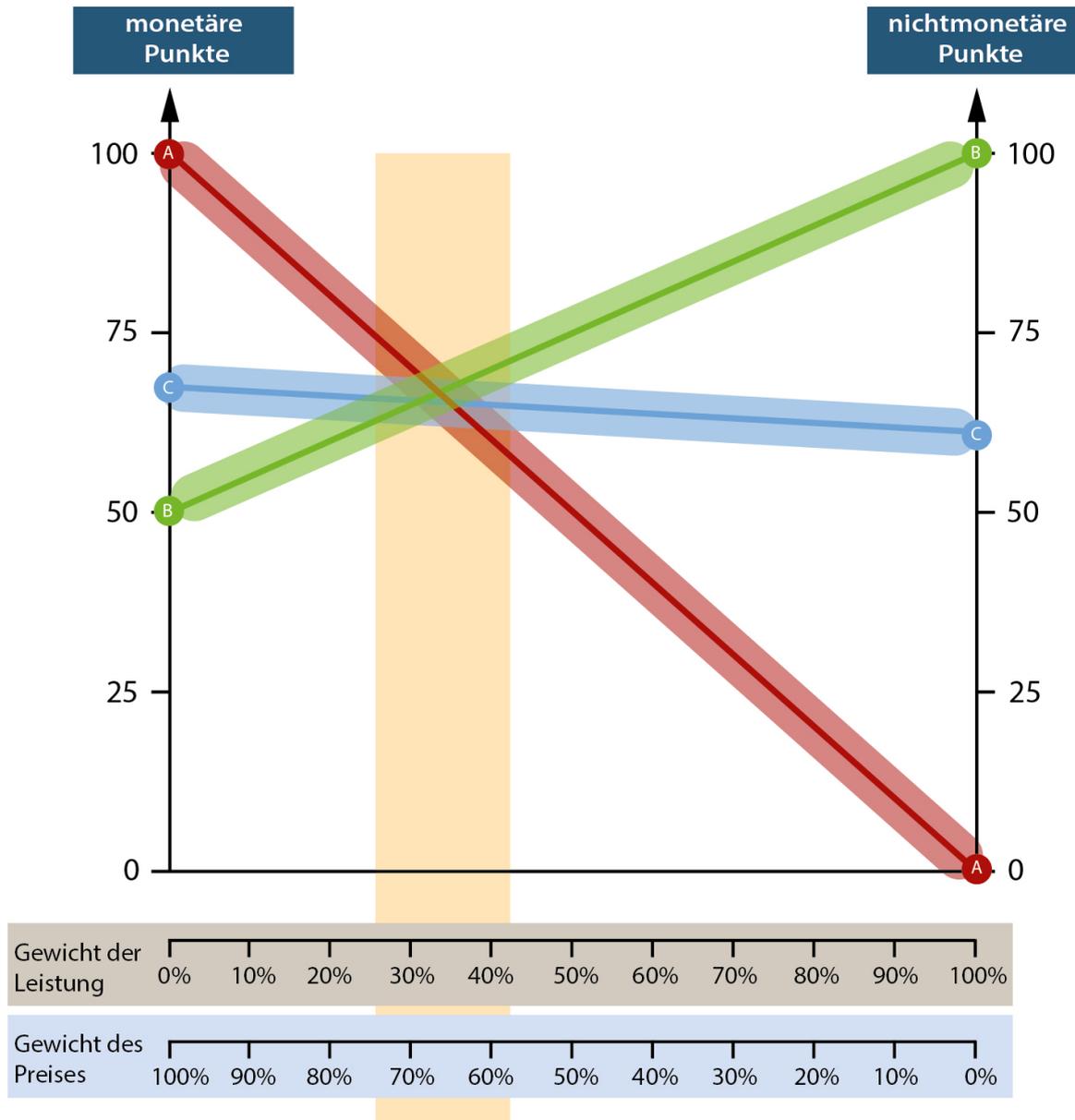
monetäre Spannweite << nichtmonetäre Spannweite



Ausgewogene Gewichtung:
95% Preis / 5% Leistung - 75% Preis / 25% Leistung

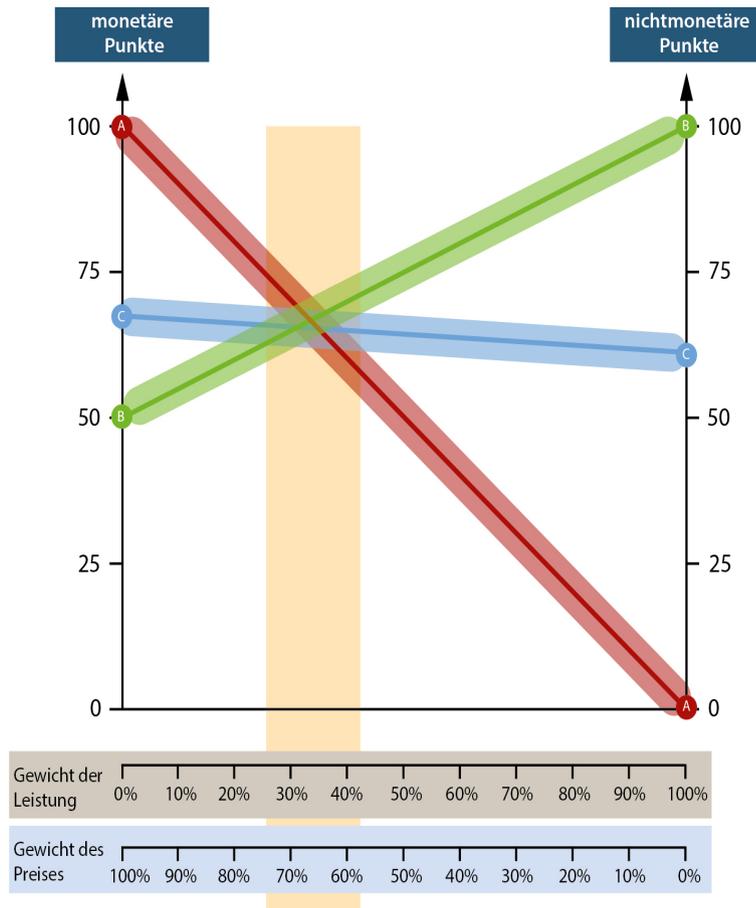


monetäre Spannweite < nichtmonetäre Spannweite





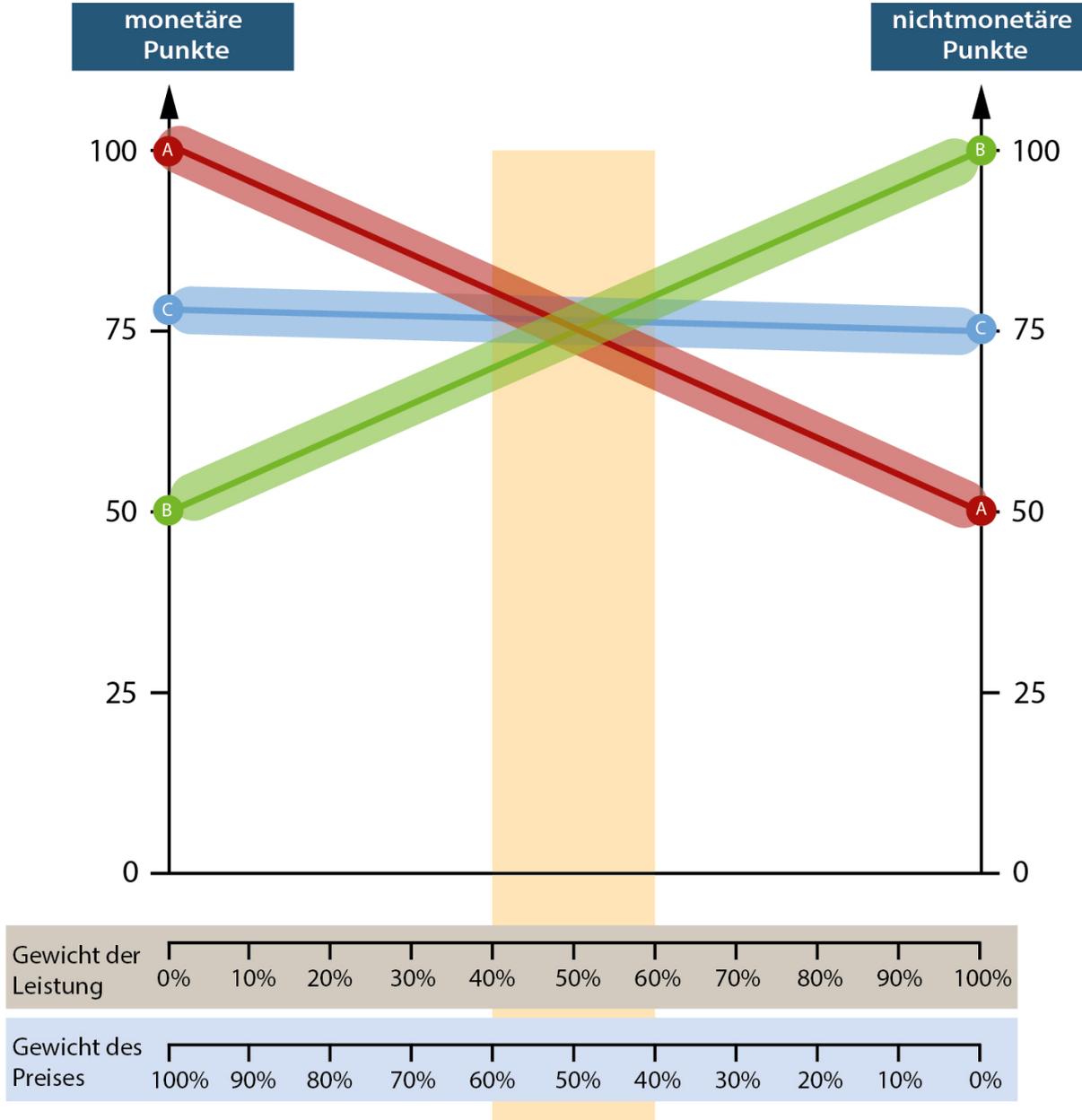
monetäre Spannweite < nichtmonetäre Spannweite



Ausgewogene Gewichtung:
75% Preis / 25% Leistung - 58% Preis / 42% Leistung

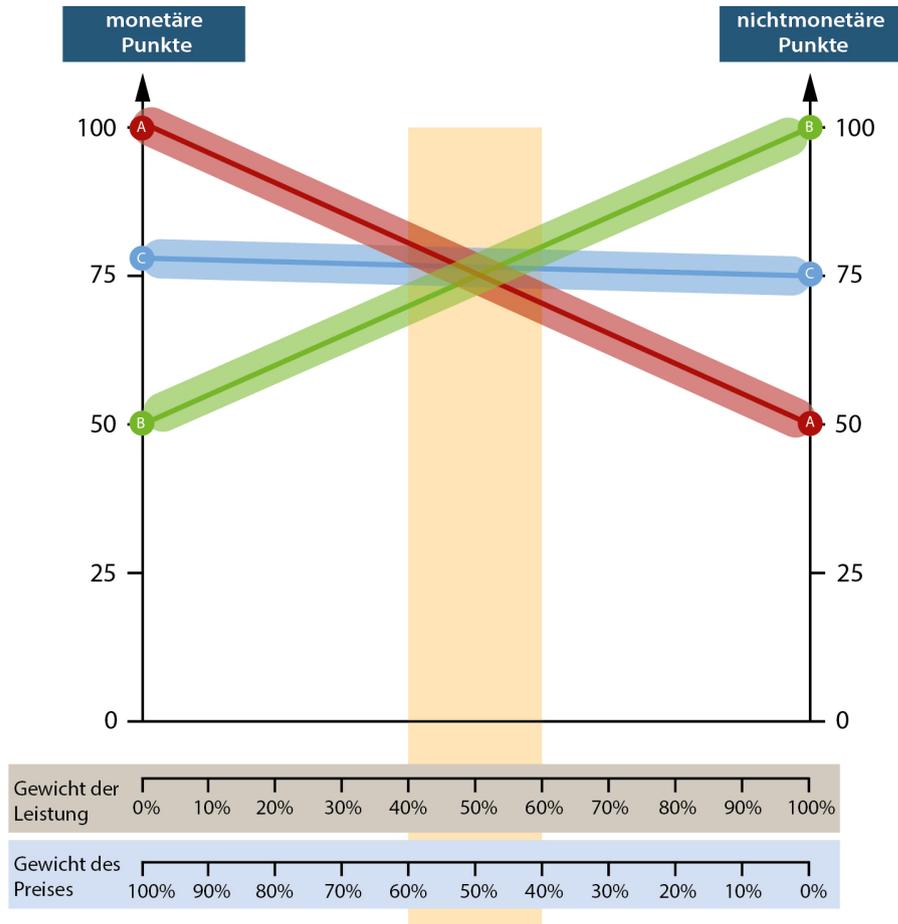


monetäre Spannweite \approx nichtmonetäre Spannweite





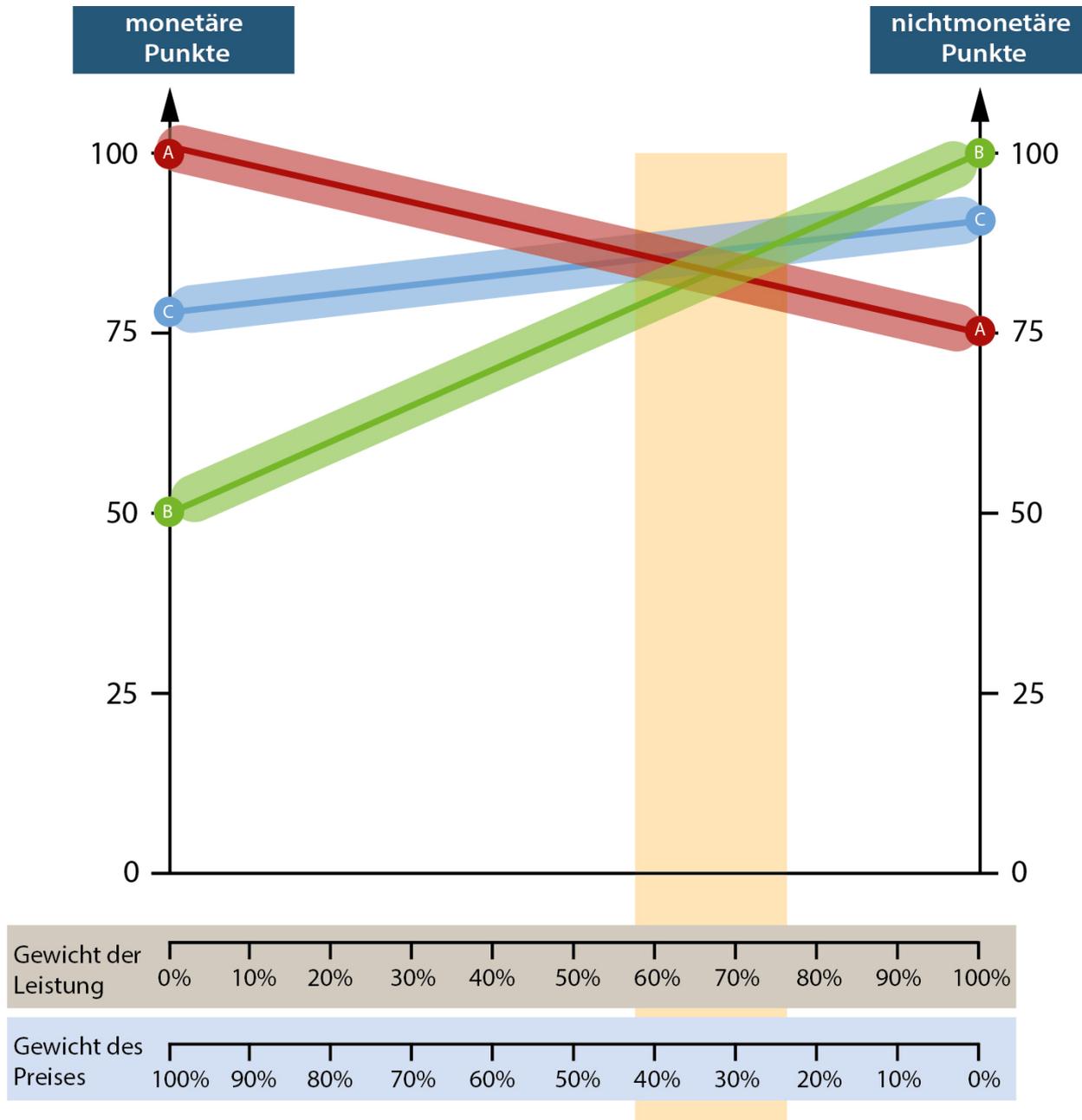
monetäre Spannweite \approx nichtmonetäre Spannweite



Ausgewogene Gewichtung:
60% Preis / 40% Leistung - 40% Preis / 60% Leistung

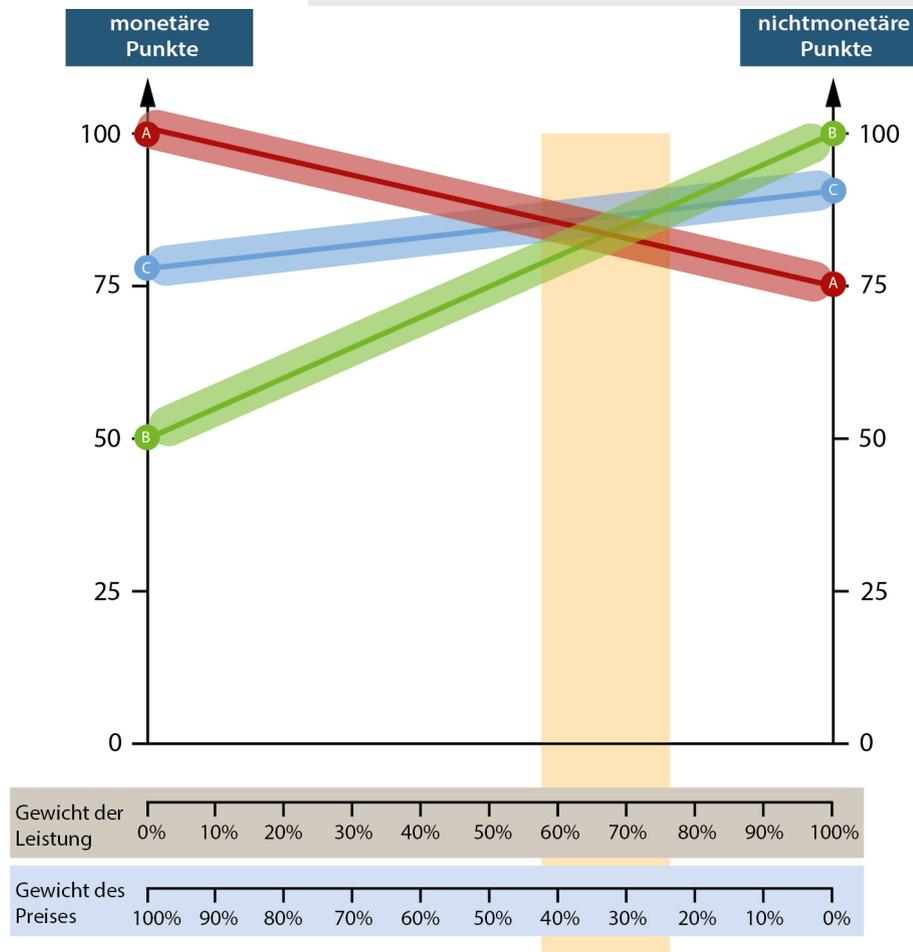


monetäre Spannweite > nichtmonetäre Spannweite





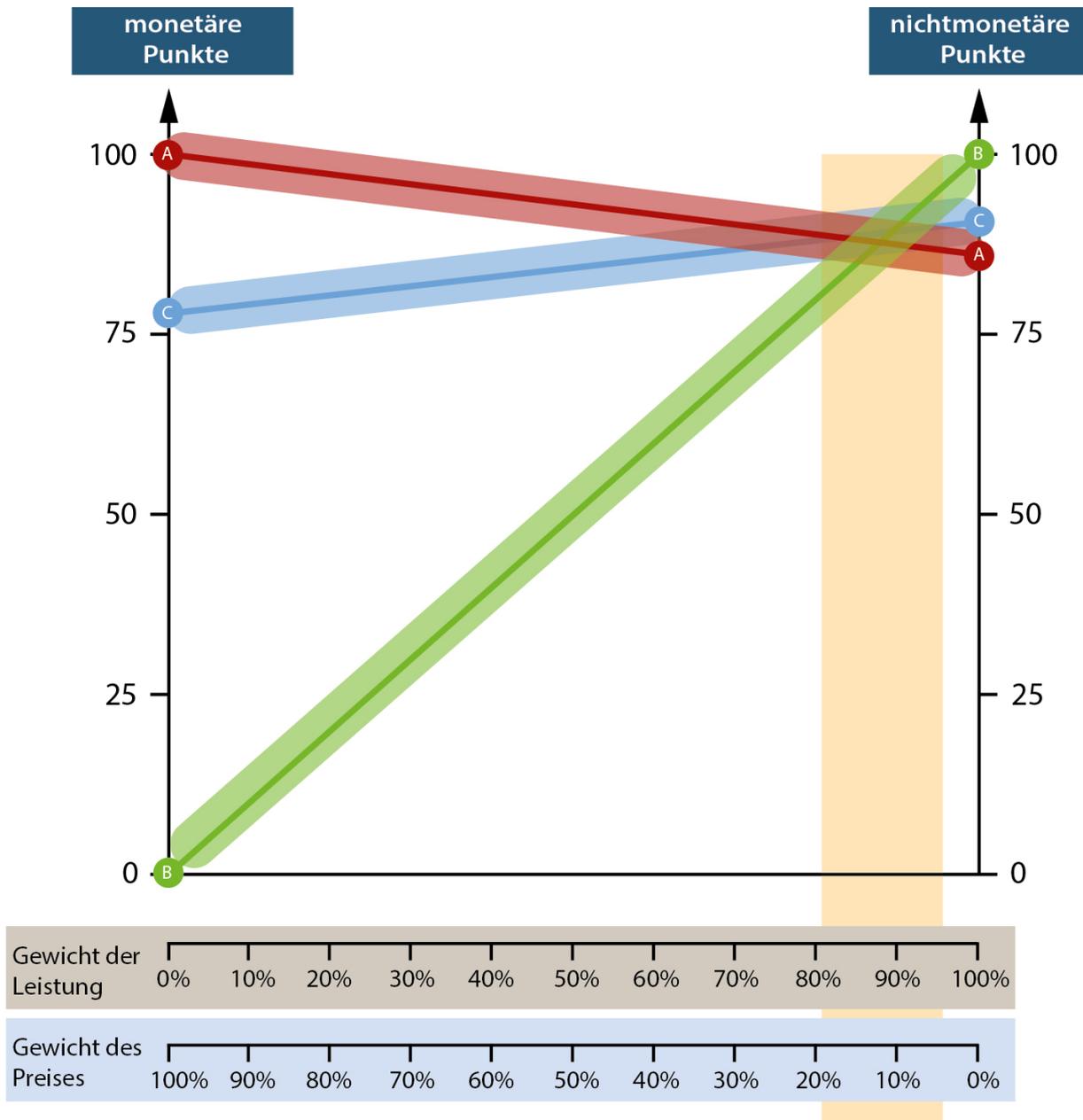
monetäre Spannweite > nichtmonetäre Spannweite



Ausgewogene Gewichtung:
42% Preis / 58% Leistung - 24% Preis / 76% Leistung

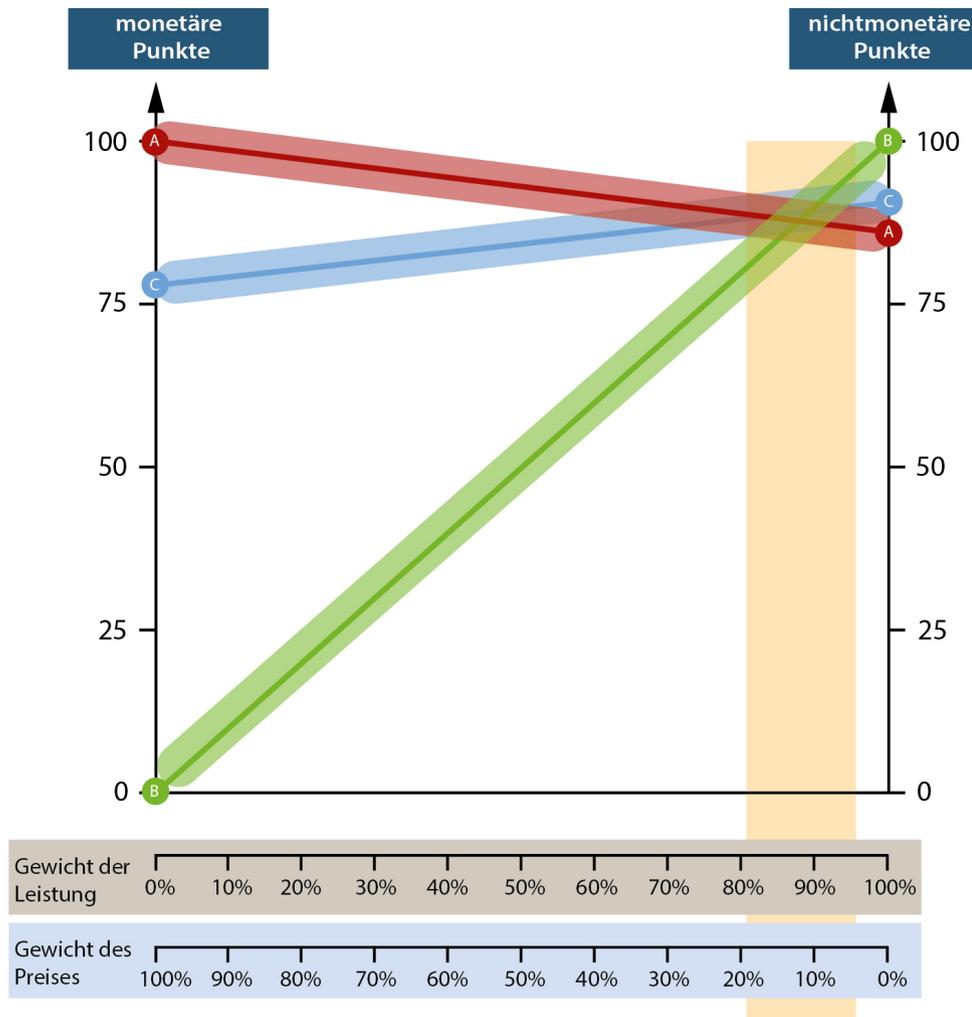


monetäre Spannweite >> nichtmonetäre Spannweite





monetäre Spannweite >> nichtmonetäre Spannweite



Ausgewogene Gewichtung:

20% Preis / 80% Leistung - 5% Preis / 95% Leistung



Agenda

- Formalien im Vergabeverfahren
- Bieterfragen / Rügen
- Das optimale Angebot
- **Ausblick auf Modul 3 am Mo. 20.06.2022**



- Newcomer-Problematik
- Kompensation von fehlender fachlicher Eignung durch Bietergemeinschaften und Eignungsleihe
- Im Vorfeld der Ausschreibung die richtigen Weichen stellen - Beratung im Vorfeld von Ausschreibungen
- Aus Fehlern und Erfolgen lernen - Die richtige Strategie im Vergabeverfahren

Vielen Dank!

www.praxisratgeber-vergaberecht.de

Dipl.-Math. Thomas Ferber, LL.M.

ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de
www.praxisratgeber-vergaberecht.de

Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K.
Dipl.-Math. Thomas Ferber, LL.M.
Heinestr. 56
64295 Darmstadt

Tel.: 06151-278 3990

Fax.: 06151-278 3991

Email: ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de

Web: www.praxisratgeber-vergaberecht.de

Twitter: [t_ferber](https://twitter.com/t_ferber)

Xing: https://www.xing.com/profile/Thomas_Ferber



Thomas Ferber
Praxisratgeber
Vergaberecht



Thomas Ferber
Praxisratgeber
Vergaberecht

Dieses Vortrag wurde mit großer Sorgfalt erarbeitet. Trotzdem können Fehler und Irrtümer nicht vollständig ausgeschlossen werden. Verlag und Autor übernehmen keine juristische Verantwortung und keine Haftung für inhaltliche oder drucktechnische Fehler sowie deren Folgen. Jeder Anwender ist daher aufgefordert, alle Angaben in eigener Verantwortung zu prüfen.

Die Wiedergabe von Warenbezeichnungen, Handelsnamen oder sonstigen Kennzeichen in diesem Vortrag berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese von jedermann frei benutzt werden dürfen. Vielmehr kann es sich auch dann um eingetragene Warenzeichen oder sonstige geschützte Kennzeichen handeln, wenn sie nicht eigens als solche gekennzeichnet sind.