

## **Ablauf des nachgeschalteten Bietergesprächs im Rahmen des Vergabeverfahrens von Bauleistungen bei Projekten über 10.000.000 € Brutto im Erzbistum Köln**

### **1. Allgemein**

Der Verlauf erfolgt im Prinzip analog zum VOB/A-Verfahren:

- Ausfüllen der Bieterliste des ext. Architekten/ Fachingenieur
- Evtl. Ergänzung und Freigabe der Bieterliste durch AL 730 (Info an VKS)
- zurück an Planer über Abt. Bau, Prüfung der Bieter auf Eignung
- Versand des LVs durch Abt. 730,
- Submission bei der Abt. Bau mit Beteiligung der VKS
- Prüfung der Angebote durch Planer
- Erstellung eines Preisspiegels durch Planer
- Vorauswahl der zu den Verhandlungen (nachgeschaltetes Bietergespräch) einzuladenden Firmen durch Abt. Bau in Abstimmung VKS; Terminkoordination durch ext. Architekt / Fachingenieur in Absprache mit dem Projektsteuerer Abt. 730

Es wird zusätzlich zur ausgefüllten Bieterliste eine, mit der Abt. Bau und der VKS abgestimmten Bewertungsmatrix benötigt. Die Koordination der Bieterverhandlungen findet durch die Abt. Bau und den Ext. Architekten/ Fachingenieur statt. Sie ist mit dem zuständigen der VKS abzustimmen. Die Verhandlungen finden grundsätzlich mit Abt. 730 Bau und der VKS statt. Dem Projektleiter ist die Teilnahme freigestellt. Die Teilnehmer bei der Verhandlung werden rechtzeitig von der Abt. Bau eingeladen. Der teilnehmende Personenkreis sollte bis auf die AN bei allen Verhandlungsgesprächen zu einem Gewerk identisch bleiben. Die Vorgaben bezüglich der Mindestzahl der teilnehmenden Fachstellen (Projektleiter, Abt. 730 Bau, VKS, ext. Architekt/Fachingenieur) sind einzuhalten.

### **2. Vor dem Verhandlungsgespräch**

Vor dem Verhandlungsgespräch wird prinzipiell abgeklärt, wo und unter welcher Verantwortung die Bietergespräche stattfinden. Diese finden normalerweise in der Abt. Bau oder ggf. in der VKS statt.

Bevor das Verhandlungsgespräch stattfindet, muss eine interne Absprache erfolgen. Hierzu müssen zwingend ein Preisspiegel sowie eine detaillierte Auswertung der Angebote vorliegen.

Vor dem Bietergespräch wird festgelegt

- dass die Verhandlungen von der Abt. 730 Bau oder VKS geführt werden (Führen der Matrix),
- wer welche Funktion übernimmt,
- dass das Protokoll von der Abt. 730 Bau, hilfsweise der VKS geführt wird,
- welche Fragen/Problematiken entscheidend sind.

Diese herausgearbeiteten Punkte sollten schriftlich im Verhandlungsprotokoll festgelegt werden um eine spätere identische Befragung der Firmen durchzuführen und somit eine Vergleichbarkeit herbeizuführen.

- wie die Bewertungsmatrix (Gewichtung) aussieht. Wie werden welche Faktoren bewertet (liegt als Excel-Liste vor).
- Der Zeitkorridor des Bietergesprächs ist angemessen zu kalkulieren.

### 3. Verhandlungsgespräche ( nachgelagertes Bietergespräch)

Allgemeine Grundsätze:

- Die Bieter sollten grundsätzlich nicht wissen, welche Konkurrenten teilnehmen (Wartebereich möglichst räumlich getrennt).
- Die Gespräche sollten mit den eher teureren Anbieter beginnen. Da im Laufe der Verhandlungsgespräche ein erheblicher Informationsgewinn entsteht, sollte der am wahrscheinlichsten zu beauftragende Bieter möglichst zum Schluss eingeladen werden. Insofern können dessen Angebote und dessen Aussagen am besten geprüft und hinterfragt werden.

Zu jedem Gespräch wird ein Protokoll gefertigt. Dieses wird am Ende der jeweiligen Verhandlungen vom Bieter, Abt. Bau und der VKS gegengezeichnet. Vorgezeigte Muster, die nur kurz zur Verfügung stehen, sollten mittels Digitalkamera erfasst werden.

### 4. Ablauf des Verhandlungsgesprächs

- Begrüßung und Vorstellung (Name, Position, Funktion) der einzelnen Teilnehmer.
- Kurze Vorstellung der Baumaßnahme und des ausgeschriebenen Gewerks, Herausstellung der Besonderheiten, der Problematik, des architektonischen und/oder technischen Anspruchs, durch den Projektarchitekten der Abt. Bau.
- Kurze Vorstellung des Angebots durch den Prüfenden (ext. Architekt/ Fachingenieur), insbesondere bezogen auf Nebenangebote, Änderungsvorschläge, Produktbenennung etc.
- Vorstellung des Firmenprofils, der Person und Funktion und des Angebots durch den Anbietenden, insbesondere bezogen auf Nebenangebote, Änderungsvorschläge, Produktbenennungen, Vor- und Nachteile, bezogen auf Qualitäten, Konkurrenzprodukten.
- Darstellung der Firmen- oder angebotsbezogener Spezifika.
- Mögliche im Angebot enthaltene oder jetzt dargestellte Verbesserungsvorschläge.
- Auflistung oder gemeinsames Entwickeln von Einsparpotential.
- Erstellen eines verbesserten Angebots.
- Das ausgefüllte Verhandlungsprotokoll wird im Anschluss von beiden Vertragspartnern durchgelesen, unterschrieben und kopiert. Ein Exemplar erhält der Bieter. Es wird im Vertragsfall zu einem wesentlichen Vertragsbestandteil.

### 5. Nach jedem Bietergespräch

- Durchsprache des Protokolls des einzelnen Verhandlungsgesprächs.
- Vergleich der Vor- und Nachteile des einzelnen Angebotes. Die vorgegebenen Fragen/Problematiken und die hieraus resultierenden Antworten durchsprechen und vergleichen.
- Die einzelnen Faktoren der Bewertungsmatrix werden vorgelegt und bewertet und aus den gewerteten Punkten (1 - 10) wird mittels Bewertungsmatrix ein (ggf. vorläufiges) Ergebnis ermittelt.
- Fragestellung: Ergibt sich aus den Resultaten der Verhandlungsgespräche ein klares, eindeutiges und qualitatives und wirtschaftliches Ergebnis oder ergibt sich aus diversen Fragestellungen ein Bedarf für eine er-

neute Verhandlungsgesprächsrunde?

Falls eine erneute Verhandlungsgesprächsrunde durchgeführt werden soll, muss festgelegt werden, welche Firmen hierzu eingeladen werden sollen.

- Wird nur noch eine Verbesserung des Angebotspreises benötigt, kann die zweite Verhandlungsgesprächsrunde auch telefonisch durchgeführt werden (4-Ohren-Prinzip) und anschließend protokolliert.

## 6. Beauftragung

Grundsätzlich wird nur durch die Abt. Bau auf dem bistumseigenen Vertragsmuster beauftragt.

Nach der Durchführung des Bietergesprächs ergeben sich mehrere Möglichkeiten:

1. Das ursprüngliche Leistungsverzeichnis, zuzüglich aller geänderten, gestrichenen, verbesserten und neu erstellten Positionen wird beauftragt. Hierbei muss aber eindeutig klar sein, welche Positionen des Ur-Leistungsverzeichnisses unverändert gelten, welche ersatzlos gestrichen, welche durch welche ersetzt werden und welche zusätzlich neu hinzukommen werden. Vom ext. Architekten/Fachingenieur wird ein Auftrags-LV erstellt, welches mit dem Auftrag versendet wird.
2. Es wird das Verfahren abgebrochen.  
Das gewünschte Endergebnis ist mit den vorliegenden Angeboten (auch den modifizierten) nicht in der benötigten qualitativen oder wirtschaftlichen benötigten Qualität zu erlangen.

Abgestimmt VKS / Abt. 730 Bau 04.09.2012