

## **Vergabe von Architektenleistungen**

### **Leitfaden zur Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (Vergabeverordnung – VgV)**

#### **Herausgeber**

Bundesarchitektenkammer BAK

Bund Deutscher Architekten BDA

Bund Deutscher Baumeister, Architekten und Ingenieure BDB

Bund Deutscher Innenarchitekten BDIA

Bund Deutscher Landschaftsarchitekten bdla

Verband Deutscher Architekten- und Ingenieurvereine DAI

Vereinigung für Stadt-, Regional- und Landesplanung SRL

Vereinigung freischaffender Architekten VfA

Ausschuss der Verbände und Kammern der Ingenieure und Architekten für die Honorarordnung AHO

Berufsverband freischaffender Architekten und Bauingenieure bab

## **Redaktionsgruppe**

Dr. Olaf Bahner, Bund Deutscher Architekten BDA  
Referent für Baukultur und Berufspolitik, Berlin

Georg Brechensbauer, Architekt BDA  
Leitung AHO-Fachkommission Objektplanung Gebäude Innenräume, München

Hubertus Eilers, Architekt BDA  
Mitglied des Präsidiums des BDA, Potsdam

Walter Landherr, Architekt und Stadtplaner BDA, München

Dr. Volker Schnepel, Bundesarchitektenkammer  
Leiter der Rechtsabteilung/Syndikusrechtsanwalt, Berlin

Oliver Voitl, Bayerische Architektenkammer  
Referent für Vergabe und Wettbewerb, Architekt und Stadtplaner, ehrenamtlicher  
Beisitzer der Vergabekammer Nordbayern, München

## **Juristische Beratung**

RA Bernhard Stolz, Partner  
Kraus, Sienz & Partner, München

## **Hinweise**

Sofern in den Quellenangaben keine anderen Gesetze oder Verordnungen angegeben sind, beziehen sich die Zitate und Verweise auf die Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (Vergabeverordnung – VgV) vom 12. April 2016 (BGBl. I S. 624). Verweise auf die Begründung beziehen sich auf die Verordnung der Bundesregierung „Verordnung zur Modernisierung des Vergaberechtes“ vom 20. Januar 2016.

Der Begriff *Architekt* schließt Innen- und Landschaftsarchitekten sowie Stadtplaner und deren Leistungen ein.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche personenbezogenen Bezeichnungen beziehen sich gleichwohl auf alle Geschlechter.

<b>1. Aufbau des Leitfadens .....</b>	<b>7</b>
<b>2. Voraussetzungen für den Erfolg von Planungs- und Bauprojekten .....</b>	<b>8</b>
<b>3. Grundsätze der Verfahren.....</b>	<b>11</b>
<b>4. Schätzung des Auftragswerts: Vergabe über oder unter dem Schwellenwert .....</b>	<b>13</b>
<b>5. Verfahrensarten .....</b>	<b>15</b>
5.1. Verhandlungsverfahren .....	15
5.2. Wettbewerblicher Dialog .....	17
5.3. Bewertung der Vergabeverfahren .....	17
<b>6. Hinweise zur Ausgestaltung von Verhandlungsverfahren.....</b>	<b>20</b>
6.1. Einfache Verfahren .....	20
6.2. Angemessene Eignungskriterien .....	21
6.3. Beteiligung kleinerer Büroorganisationen und Berufsanfänger .....	22
<b>7. Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb.....</b>	<b>23</b>
7.1. Verfahrensarten für Planungswettbewerbe.....	23
7.2. Verfahrensablauf: Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem – offenem und nichtoffenem – Planungswettbewerb .....	24
<b>8. Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb.....</b>	<b>31</b>
<b>9. Generelle Bausteine von Verhandlungsverfahren und Planungswettbewerben .....</b>	<b>37</b>
9.1. Die Bekanntmachung.....	37
9.1.1. Wettbewerbsbekanntmachung .....	37
9.1.2. Auftragsbekanntmachung .....	37
9.2. Bewerber – Teilnehmer – Bieter .....	38
9.3. Teilnahmewettbewerb .....	38
9.4. Ausschlussgründe.....	39
9.5. Auswahlkriterien im nichtoffenen Planungswettbewerb.....	40
9.6. Eignungskriterien .....	40
9.6.1. Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit.....	41
9.6.2. Technische und berufliche Leistungsfähigkeit .....	43

9.8. Bewerber- und Bietergemeinschaften.....	50
9.9. Preisgericht .....	50
9.10. Entscheidungskriterien.....	50
9.11. Auftragsverhandlung .....	51
9.12. Zuschlagskriterien .....	52

## **Wer baut, ist baukulturell verantwortlich. Gemeinsames Vorwort der kommunalen Spitzenverbände und der Herausgeber**

Mit der neuen *Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge*, kurz Vergabeverordnung (VgV), eröffnet sich für die Vergabe von Architektenleistungen die große Chance, Vergabeverfahren effizient durchzuführen, die Qualität der Leistung bei der Vergabe stärker zu gewichten sowie kleineren und mittleren Unternehmen den Zugang zu öffentlichen Aufträgen zu erleichtern.

Motivation für diesen Leitfaden ist die von öffentlichen Auftraggebern und Architekten gemeinschaftlich getragene Verantwortung für ein qualitätsvolles Weiterbauen in Städten, Landkreisen und Gemeinden.

Jede Bauaufgabe ist eine Investition in unsere künftigen Lebensräume. Die zu leistende Energiewende, die erforderliche Bildungsoffensive oder das Schaffen von gutem und bezahlbarem Wohnraum sind in ihrem Kern Aufgaben, die an die Architektur sowie an die Stadtentwicklung gestellt werden. Wollen wir für diese Aufgaben tragfähige Lösungen entwickeln, brauchen wir zukunftsfähige Ideen, Kreativität und Leistungsfähigkeit. Nur dann wird es uns gelingen, unsere Städte, Kreise und Gemeinden für die Anforderungen von morgen weiterzudenken und weiterzubauen. Dies trifft gleichermaßen auf wachsende wie auf schrumpfende Kommunen zu.

Zentrale Voraussetzung dafür ist, dass die Kommunen in ihrem politischen, planerischen und baulichen Handeln eine gute Planungs- und Baukultur praktizieren. Eine gegenüber den Bürgerinnen und Bürgern verantwortungsvoll wahrgenommene Planungs- und Baukultur zielt auf eine hohe Qualität der gebauten Umwelt und der dazugehörigen Verfahren und Prozesse. Nur ein guter Prozess schafft die nötige Voraussetzung dafür, gebaute Ergebnisse zu erzielen, die mit ihrer Qualität überzeugen.

Die Unterzeichner plädieren und werben daher dafür, dass öffentliche Auftraggeber und Architekten sich gemeinsam ihrer Verantwortung für die Planung und Realisierung von Bauaufgaben stellen. Dieser Prozess beginnt bereits mit dem Vergabeverfahren – also der Suche des öffentlichen Auftraggebers nach der besten Lösung für eine anstehende Bauaufgabe und damit zugleich nach einem geeigneten Partner für den Auftraggeber. Der Leitfaden für die Vergabe von Architektenleistungen bietet in diesem Sinne praxisrelevante Empfehlungen und Grundlagen, um Vergabeverfahren qualifiziert durchzuführen.

Oberbürgermeisterin Dr. Eva Lohse  
Präsidentin Deutscher Städtetag

Landrat Reinhard Sager  
Präsident Deutscher Landkreistag

Bürgermeister Roland Schäfer  
Präsident Deutscher Städte- und Gemeindebund

Barbara Ettinger-Brinckmann  
Präsidentin Bundesarchitektenkammer BAK

Heiner Farwick  
Präsident Bund Deutscher Architekten BDA

Hans Georg Wagner  
Präsident Bund Deutscher Baumeister, Architekten und Ingenieure BDB

Vera Schmitz  
Präsidentin Bund Deutscher Innenarchitekten BDIA

Till Rehwaldt  
Präsident Bund Deutscher Landschaftsarchitekten bdla

Christian Baumgart  
Präsident Verband Deutscher Architekten- und Ingenieurvereine DAI

Johannes Dragomir  
Vorsitzender Vereinigung für Stadt-, Regional- und Landesplanung SRL

Matthias Irmischer  
Präsident Vereinigung freischaffender Architekten VfA

Dr. Erich Rippert  
Vorsitzender Ausschuss der Verbände und Kammern der Ingenieure und Architekten für die Honorarordnung AHO

Berufsverband freischaffender Architekten und Bauingenieure bab  
Präsident Marc Boschmann

## 1. Aufbau des Leitfadens

Der Leitfaden beschreibt entsprechend der Vergabeverordnung (VgV) die Vergabe von Architektenleistungen oberhalb des Schwellenwerts (dieser beträgt für Planungsleistungen derzeit 209.000 Euro netto, bei Aufträgen von obersten und oberen Bundesbehörden 135.000 Euro netto) durch den öffentlichen Auftraggeber. „Architektenleistungen“ umfassen auch Leistungen der Innen- und Landschaftsarchitekten sowie der Stadtplaner.

Der Betrachtungsschwerpunkt des Leitfadens liegt auf den verfahrenstechnischen Vergabeabläufen, wie sie vom öffentlichen Auftraggeber in der Praxis durchgeführt werden. Der Leitfaden ist jedoch keine juristische Kommentierung der Vergabeverordnung. Bei rechtlichen Zweifelsfragen und Unklarheiten im Einzelfall sollte daher fachkundiger Rat eingeholt werden.

**Kapitel 2** stellt zentrale Erfolgsfaktoren für Planungs- und Bauprojekte vor. In den weiteren Kapiteln wird fallweise erläutert, wie diese systematisch in die Vergabeverfahren einbezogen werden können.

**Kapitel 3** beschreibt die Grundsätze für die Vergabeverfahren, wie sie im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen definiert und bei der Ausgestaltung der Vergabeverfahren bindend sind.

**Kapitel 4** enthält Hinweise zur Schätzung des Auftragswerts.

**Kapitel 5** stellt die zwei gleichberechtigten Verfahrensarten vor, die in der Vergabeverordnung für die Vergabe von Architektenleistungen in der Regel vorgesehen sind: das Verhandlungsverfahren und der wettbewerbliche Dialog.

Das Verhandlungsverfahren kann auch mit einem vorgelagerten Planungswettbewerb durchgeführt werden. Da sich der wettbewerbliche Dialog aufgrund der komplexen und zeitintensiven Abläufe nur bedingt für die Vergabe von Architektenleistungen eignet, werden zu diesem Verfahren nur die Grundprinzipien erläutert.

**Kapitel 6** enthält Empfehlungen für die einfache und unbürokratische Ausgestaltung von Verhandlungsverfahren und erläutert, wie insbesondere auch kleine Büroorganisationen und Berufsanfänger an den Verhandlungsverfahren beteiligt werden können.

**Kapitel 7** erklärt das Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb. Zunächst werden verschiedene Arten von Planungswettbewerben dargestellt, anschließend der Verfahrensablauf von Planungswettbewerb und Verhandlungsverfahren.

**Kapitel 8** schildert das Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb.

**Kapitel 9** beschreibt detailliert die generellen Bausteine von Verhandlungsverfahren und Planungswettbewerb. Dieses Kapitel ergänzt die Verfahrensabläufe in den Kapiteln 7 und 8 um weiterführende inhaltliche Angaben.

## 2. Voraussetzungen für den Erfolg von Planungs- und Bauprojekten

### **Grundlagen und Ziele des Bauvorhabens solide ermitteln**

Eine sorgfältige, umfassende und mit allen Beteiligten gut abgestimmte Projektvorbereitung ist die Grundvoraussetzung für das Gelingen eines Bauprojekts. Werden die Vorgaben des Bauherrn im Vorfeld der Planung nicht genau ermittelt, sind Fehlplanungen vorprogrammiert, die später nur unter Aufwendung hoher Planungs- und Baukosten revidiert werden können. Eine sorgfältige Projektvorbereitung mit dem entsprechenden Einsatz an Kompetenzen, Finanzen und Zeit sichert also Qualität und Wirtschaftlichkeit der Planung, der Investition und auch der späteren Nutzung.

Entsprechend hat sich bewährt, die Bauaufgabe vor Vergabe der Planungsleistungen nicht nur detailliert abzuklären, sondern auch präzise zu formulieren. Zentral ist in dieser Phase (auch als „Phase Null“ bezeichnet) das Festlegen der Ziele und Anforderungen, die das Projekt erfüllen muss (Bedarfsanalyse). Weiterhin sind der Bestand und die Anforderungen des Standortes zu erfassen.

Mit einer städtebaulichen Machbarkeitsstudie bzw. Baumas- senstudie lässt sich überprüfen, ob das Vorhaben am vorge- sehenen Ort technisch, funktional, städtebaulich, wirtschaft- lich und rechtlich realisierbar ist.

Auf Basis dieser Ergebnisse kann fachübergreifend und möglichst unter Einbeziehung aller Beteiligten (künftige Nut- zer, Bürger, Politik und Verwaltung) die konkrete Aufgaben- stellung für das Vergabeverfahren formuliert werden. Ziel ist, ein inhaltlich belastbares Konzept für das Bauvorhaben zu entwickeln. Je präziser die Aufgabenstellung beschrieben ist, desto zielgenauer können Architekten in einem konkur- rierenden Vergabeverfahren entsprechende Lösungen erar- beiten.

### **Qualifizierter Planungs- prozess**

Ein planerisches Gesamtkonzept muss unterschiedliche fachliche, konstruktive und technische Aspekte integrieren sowie rechtlichen Anforderungen und Standards entspre- chen, Raum für erforderliche Anpassungen lassen, die Inter- essen aller Beteiligten berücksichtigen und die Bauaufga- ben unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Kriterien in einer hohen städtebaulich-architektonischen Qualität lösen. Für den Erfolg eines Bauvorhabens ist somit entscheidend, dass die beste Planung und nicht die erstbeste Planung beauf- tragt wird. Vergabeverfahren, die nach der besten Lösung und dem am besten geeigneten Partner für die anstehende Bauaufgabe suchen, schaffen die Voraussetzung für erfolg- reiche Planungs- und Bauprojekte.

### **Bauherrenaufgabe: Pro- jekt- und Verfahrens-**

Auftraggeber sind verpflichtet, im Vergabeverfahren Ent- scheidungen selbst zu treffen. Besitzt der Auftraggeber nicht



**vorbereitung**

die erforderlichen Kenntnisse von den notwendigen Leistungen zur Projekt- und Verfahrensvorbereitung, können Verfahrensbetreuer mit unterstützenden Teilleistungen beauftragt werden.

Sofern Planungswettbewerbe durchgeführt werden, wirken die Länderarchitektenkammern hier beratend mit (§ 2 Abs. 4 RPW 2013).

<b>Leistung</b>	<b>erforderlich</b>	<b>bei Bedarf erforderlich</b>
<b>0 Start</b>		
Klären erforderlicher externer Beratungsleistungen	x	
Beauftragung externer Beratungsleistungen		x
<b>A Bedarf / Nutzung</b>		
Anforderungen an Nutzung und Funktion	x	
Bestandsanalyse		x
Bedarfserhebung -> Bedarfsfeststellung	x	
Standortanalyse	x	
Raum- und Funktionsprogramm	x	
Energiekonzepte		x
<b>B Rahmenbedingungen, nach Erfordernis Untersuchung von Varianten</b>		x
Planungsrechtliche Rahmenbedingungen	x	
Maß und Art der baulichen Nutzung	x	
Nachbarschaftsrechtliche Belange		x
Landschaftsrechtliche Rahmenbedingungen		x
Baugrundbeurteilung	x	
Verkehrerschließung		x
Technische Infrastruktur		x
Freimachungsaufwand		x
Städtebauliche Machbarkeitsstudie / Baumas- senstudie		x
<b>C Ermittlung Kostenrahmen</b>		
Grunderwerb	x	
Bau + Erschließung + Planung / Betreuung	x	
Betrieb + Unterhalt	x	
Planung der Finanzierung	x	
Möglichkeiten der Förderung		x
<b>D Start Vergabeverfahren</b>		
Entscheidung über Erfordernis externer Verfah- rensbetreuung	x	
Auswahl und Beauftragung der Verfahrensbet- reuung		x
Festlegung der zu vergebenden Planungs- und Beratungsleistungen	x	
Schätzung der Auftragswerte der Planungslei- stungen	x	
Auswahl des Vergabeverfahrens (Entschei-	x	

dung über Durchführung eines Planungswettbewerbs und Dokumentation; hierfür Beratung durch die Länderarchitektenkammern)		
Einleitung Vergabeverfahren	x	

Abbildung 1: Maßgebliche Punkte für den Projektstart

### 3. Grundsätze der Verfahren

Die allgemeinen Grundsätze des Vergaberechts prägen die konkrete Ausgestaltung der Vergabeverfahren. Aus diesen Vorgaben resultieren unter anderem Anforderungen an die Art der Leistungsbeschreibung, an die Auswahl der Teilnehmer sowie an die Eignungs- und Zuschlagskriterien.

- Wettbewerbsprinzip** Die wettbewerbliche Vergabe ist das tragende Prinzip und das zentrale Element der öffentlichen Auftragsvergabe. Vergabeverfahren sind so zu gestalten, dass Angebote von möglichst vielen verschiedenen Bewerbern miteinander konkurrieren können; grundsätzlich müssen mindestens drei Bewerber beteiligt werden (§ 51 Abs. 2 und 3). Der Wettbewerb darf nicht durch rechts- oder sachwidrige Anforderungen eingeschränkt werden (§ 97 Abs. 1 GWB).
- Wirtschaftlichkeitsgebot** Der Zuschlag wird nach Maßgabe von § 127 GWB auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt (§ 58 Abs. 1). Neben dem Preis oder den Kosten können qualitative sowie soziale und umweltbezogene Zuschlagskriterien bei der Vergabeentscheidung (Zuschlag) berücksichtigt werden (§ 58 Abs. 2). Architektenleistungen werden im Leistungswettbewerb vergeben (§ 76 Abs. 1). Ein reiner Preiswettbewerb ist danach ausgeschlossen. Der Preis kann mit geringer Wertung in die Vergabeentscheidung einfließen, muss dies aber nicht.
- Verhältnismäßigkeit** Der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit verlangt, dass die gewählten Anforderungen und Kriterien im Vergabeverfahren sowohl angemessen als auch erforderlich sind (§ 97 Abs. 1 GWB). Für die Vergabe von Architektenleistungen nach der VgV bedeutet dies konkret, dass die Eignungskriterien zur Prüfung der Leistungsfähigkeit von Bewerbern mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung und zu diesem in einem angemessenen Verhältnis stehen müssen (§ 122 Abs. 4 GWB, § 75 Abs. 4). Unzulässig ist somit, überzogene Eignungskriterien zu fordern.
- Transparenzgebot** Vergabeverfahren sind transparent durchzuführen (§ 97 Abs. 1 GWB). Für die Auftraggeber resultiert daraus die Pflicht zu einer umfassenden Information der Bieter, zum Beispiel über die zu erbringenden Eignungsnachweise, die Zuschlagskriterien und deren Gewichtung sowie über die Vertragsbedin-

gungen.

Aus dem Transparenzgebot folgt die verpflichtende Führung eines Vergabevermerks, der die Schritte des Vergabeverfahrens nachvollziehbar dokumentiert (§ 8). Des Weiteren ist damit die Pflicht verbunden, nicht erfolgreiche Bewerber und Bieter mit einer aussagekräftigen und anhand der angegebenen Kriterien nachvollziehbaren Mitteilung über die Gründe der Nichtberücksichtigung zu unterrichten (§ 62, § 134 GWB).

**Diskriminierungsverbot**

Die Teilnehmer eines Vergabeverfahrens sind gleich zu behandeln; die Bevorzugung bestimmter Bieter ist unzulässig (§ 97 Abs. 2 GWB). Das bedeutet unter anderem, dass die Entscheidungswege allen Teilnehmern bekannt sein müssen und alle Teilnehmer in gleicher Art und Weise zu behandeln sind.

**Berücksichtigung mittelständischer Interessen**

Auftraggeber sind verpflichtet, mittelständische Interessen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge vornehmlich zu berücksichtigen. Daher sind Leistungen in der Menge aufgeteilt und nach Art- oder Fachgebiet getrennt zu vergeben, sofern nicht wirtschaftliche oder technische Gründe eine zusammenhängende Vergabe erfordern (§ 97 Abs. 4 GWB). Bauaufgaben, die Leistungen der Stadt- und Freiraumplanung oder der Innenarchitektur umfassen, können in eigenen Verfahren vergeben werden.

Aus der Pflicht zur Berücksichtigung mittelständischer Interessen folgt insbesondere auch, bei geeigneten Aufgabenstellungen die Eignungskriterien so zu wählen, dass sich kleinere Büroorganisationen und Berufsanfänger am Vergabeverfahren beteiligen können (§ 75 Abs. 4).

#### 4. Schätzung des Auftragswerts: Vergabe über oder unter dem Schwellenwert

##### Allgemein

Um Vergabeverfahren korrekt durchführen zu können, muss im Vorfeld der Wert des zu vergebenden Auftrags ermittelt werden. Anhand des geschätzten Auftragswerts entscheidet sich, ob ein europaweites Vergabeverfahren durchzuführen ist oder nicht. Erreicht bzw. überschreitet der Auftragswert den Schwellenwert, ist die VgV anzuwenden und der Auftrag europaweit auszuschreiben.

Der Schwellenwert für Planungsleistungen beträgt derzeit 209.000 Euro (netto), bei Aufträgen von obersten und oberen Bundesbehörden 135.000 Euro (netto).

##### Beinhaltete Kosten

Der Auftragswert umfasst folgende Kosten (ohne Mehrwertsteuer) (§ 3 Abs. 1):

- voraussichtliches Honorar
- Nebenkosten gemäß herrschender Meinung<sup>1</sup>, die in § 14 HOAI näher definiert sind (zum Beispiel Versandkosten, bestimmte Fahrtkosten)
- etwaige Optionen oder Vertragsverlängerungen
- Prämien oder Zahlungen an die Bewerber

##### HOAI als Berechnungsgrundlage

Da Planungsleistungen für Architekten und Ingenieure in der Bundesrepublik Deutschland nach der HOAI zu honorieren sind, ist auch der Auftragswert nach der HOAI zu ermitteln. Honorarbestandteile, die nicht dem Preisrecht der HOAI unterliegen (besondere Leistungen, Nebenkosten etc.), sind auf Grundlage von Erfahrungswerten zu schätzen.

##### Getrennte Ermittlung ungleichartiger Tätigkeitsbereiche

In der VgV ist klargestellt, dass nur gleichartige Planungsbereiche zusammenzurechnen sind (§ 3 Abs. 7 Satz 2).<sup>2</sup> Das heißt, Einzelaufträge einer Objektplanung (zum Beispiel die getrennte Vergabe der Leistungsphasen 1 bis 5 und der Leistungsphasen 6 bis 9) sind zu addieren, nicht jedoch die verschiedenen Fachplanungen (Tragwerksplanung, technische Ausrüstung) zu einem Bauprojekt.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Siehe zum Beispiel OLG Brandenburg, 08.05.2006 – Verg W 2/06; Voppel/Osenbrück/Bubert, Vergabeordnung für freiberufliche Leistungen, Kommentar, 3. Aufl., München, 2012, § 1 Rn. 92 m.w.N.; anderer Auffassung: OLG Schleswig, 30.03.2004 – 6 Verg 1/03

<sup>2</sup> Stemmer, Vergaberecht 2016 – Was ist neu?, 2016, Stuttgart, S. 47f.; Stolz, Die Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen nach der Vergaberechtsreform 2016, VergabeR 2016, 351 (353, 354)

<sup>3</sup> Allerdings hat die EU-Kommission im Dezember 2015 ein Vertragsverletzungsverfahren zur Vergabe der Planungsleistungen im Zusammenhang mit dem Freibad Elze eingeleitet. Die Stadt Elze vergab in den Jahren 2013 und 2014 für die Sanierung ihres Freibads in zwei Bauabschnitten verschiedene Planungsleistungen – im Einzelnen Objektplanung Gebäude, Tragwerksplanung, Planung technische Ausrüstung – im Gesamtwert von 457.222,70 Euro (laut EU-Kommission) ohne europaweite Ausschreibung an verschiedene Planungsbüros. Aus Sicht der EU-Kommission stellt dies einen Verstoß gegen die VergabeRL 2004 dar. Die Bundesregierung hat dem Vernehmen nach dieser Rechtsauffassung widersprochen. Ob die Kommission Klage vor dem Europäischen Gerichtshof erheben wird, ist offen. Siehe dazu Stolz, a.a.O.: „Sollte es zu diesem Verfahren kommen und der Europäische Gerichtshof die Auf-

Sofern Leistungen verschiedener Planungsbereiche innerhalb eines Projekts an einen einzigen Auftragnehmer vergeben werden sollen, sind die Honorare zu addieren (§ 3 Abs. 1).

**Dokumentationspflicht**

Ein Verstoß gegen die Regelung zur Schätzung des Auftragswerts kann zur Überprüfung der Vergabe im Wege des vergaberechtlichen Rechtsschutzes und bei geförderten Maßnahmen zur (teilweisen) Rückforderung von Zuwendungen führen. Daher muss der Auftraggeber den Auftragswert gewissenhaft und sachgerecht ermitteln. Die Schätzung ist objektiv nachvollziehbar und anhand der maßgeblichen Vorschriften vorzunehmen.

**Formale Anforderung**

Maßgeblicher Zeitpunkt zur Schätzung des Auftragswerts ist der Tag, an dem die Bekanntmachung der beabsichtigten Auftragsvergabe abgesendet oder das Vergabeverfahren auf andere Weise eingeleitet wird (§ 3 Abs. 3).

---

fassung der Europäischen Kommission bestätigen, wären die einzelnen Fachplanungsaufträge zu einem Bauprojekt [...] zusammenzurechnen. In diesem Fall wäre § 3 Abs. 7 Satz 2 VgV europarechtswidrig und damit unbeachtlich.“

## 5. Verfahrensarten

In der VgV ist die Vergabe von Architektenleistungen im gesonderten Abschnitt 6 geregelt, der deren Besonderheiten Rechnung trägt und ergänzend zu den allgemeinen Vorschriften zur Anwendung kommt. Im Zusammenhang mit den Verfahrensarten zeigt sich dies daran, dass Architektenleistungen in der Regel im Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb oder im wettbewerblichen Dialog vergeben werden (§ 74).

Beide Verfahrensarten sind so zu gestalten, dass Architektenleistungen im Leistungswettbewerb vergeben werden (§ 76 Abs. 1). Das bedeutet, dass wesentliches Zuschlagskriterium für diese Dienstleistung ihre Qualität sein soll.<sup>4</sup> Im Anwendungsbereich der HOAI bestimmt sich der Preis (Honorar) nach dem dort vorgeschriebenen Rahmen (§ 76 Abs. 1 Satz 2). Deswegen ist das wichtigste Wesensmerkmal dieser Vergabeverfahren die Aufstellung und Beurteilung von Qualitätskriterien.<sup>5</sup>

### 5.1. Verhandlungsverfahren

#### Allgemein

In der Praxis hat sich das Verhandlungsverfahren für die Vergabe von Architektenleistungen bewährt.

Verhandlungsverfahren sind Verfahren, bei denen der Auftraggeber nach öffentlicher Aufforderung zur Teilnahme sowie nach Prüfung der Eignung und Leistungsfähigkeit der Bewerber (Teilnahmewettbewerb) mit einem oder mehreren Bietern über die Auftragsbedingungen verhandelt.

Verhandlungsverfahren können *mit* (§ 17 Abs. 1) oder *ohne* Teilnahmewettbewerb (§ 17 Abs. 5) durchgeführt werden.

Daraus ergeben sich für die Vergabe von Architektenleistungen zwei mögliche Formen von Verhandlungsverfahren:

**Verhandlungsverfahren *mit* vorgelagertem Planungswettbewerb** finden *ohne* Teilnahmewettbewerb statt.

**Verhandlungsverfahren *ohne* vorgelagerten Planungswettbewerb** finden *mit* Teilnahmewettbewerb statt.

Bei Aufgabenstellungen im Hoch-, Städte- und Brückenbau sowie der Landschafts- und Freiraumplanung prüft der Auftraggeber, ob für diese ein Planungswettbewerb durchgeführt werden soll und dokumentiert seine Entscheidung (§ 78 Abs. 2).

#### Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Pla-

Das Verhandlungsverfahren und der vorgelagerte Planungswettbewerb sind zwei getrennte, nacheinander durch-

---

<sup>4</sup> Siehe Begründung zu § 76 Abs. 1

<sup>5</sup> Ebd.

## **Planungswettbewerb**

zuführende Verfahren.

Der vorgelagerte offene Planungswettbewerb tritt an die Stelle des Teilnahmewettbewerbs und ermittelt die geeigneten Bieter (Gewinner und Preisträger des Planungswettbewerbs) anhand prämierter Lösungsvorschläge. Diese werden zur Teilnahme an den Verhandlungen aufgefordert (§ 14 Abs. 4 Nr. 8).

Der Planungswettbewerb dient zur Generierung von Lösungen und damit zur Auswahl der geeigneten Bieter, führt jedoch nicht unmittelbar zur Beauftragung der Architektenleistung. Diese erfolgt erst durch das anschließende Verhandlungsverfahren. Im vorliegenden Leitfaden werden die beiden Verfahren aus verfahrenstechnischer und damit praxisrelevanter Sicht im Zusammenhang beschrieben.

Planungswettbewerbe gewährleisten die Wahl der besten Lösung der Planungsaufgabe und sind gleichzeitig ein geeignetes Instrument zur Sicherstellung der Planungsqualität und der Förderung der Baukultur (§ 78 Abs. 1).

## **Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb**

Bei diesem Verfahren handelt es sich um das Verhandlungsverfahren *mit* Teilnahmewettbewerb.

Eine zuvor definierte Anzahl von Bewerbern wird anhand ihrer Eignung und Leistungsfähigkeit im Teilnahmewettbewerb vom Auftraggeber ausgewählt. Hierfür werden in der Bekanntmachung angemessene Eignungskriterien definiert.

Die eigentlichen Verhandlungen zur Beauftragung werden in der Auftragsverhandlung geführt und der Bieter ausgewählt, der den Zuschlag erhält.

Anders als beim Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb beruht hier die Vergabeentscheidung auf den von den Bietern in der Vergangenheit erbrachten Leistungen sowie projektbezogenen Aussagen. Dem Auftraggeber werden hier keine konkreten Lösungsvorschläge für die anstehende Bauaufgabe erarbeitet und vorgelegt.

Ergänzend können im Verhandlungsverfahren mehrere Architekten gegen ein angemessenes Honorar mit der Erstellung von Lösungsvorschlägen beauftragt werden (§ 76 Abs. 2, § 77 Abs. 2). Maßstab für die Angemessenheit des Honorars ist die HOAI.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> BGH-Urteil vom 19.04.2016 (Az.: X ZR 77/14), siehe dazu Deutsches Architektenblatt, Heft 7/2016, S. 45ff.; vgl. auch § 77 Abs. 3



## 5.2. Wettbewerblicher Dialog

### Allgemein

Der wettbewerbliche Dialog als Vergabeverfahren (§ 18) ist für Aufgabenstellungen geeignet, bei denen der Auftraggeber seinen Bedarf und seine Anforderungen an die zu erbringende Leistung beschreiben, jedoch noch nicht beurteilen kann, welche technischen, finanziellen oder rechtlichen Lösungen der Markt bietet (Begründung zu § 74).

Diese Situation kann zum Beispiel bei innovativen Projekten, bei der Realisierung großer, integrierter Verkehrsinfrastrukturprojekte oder bei Projekten mit einer komplexen, strukturierten Finanzierung eintreten (Erwägungsgrund 42 der RL 2014/24/EU).

Beim wettbewerblichen Dialog wird in stufenweisen Verhandlungen über die von den künftigen Vertragspartnern erarbeiteten Lösungen befunden. Der mehrphasige Dialog ist abgeschlossen, wenn der Auftraggeber die Lösungen ermittelt hat, mit denen die Bedürfnisse und Anforderungen an die zu beschaffende Leistung befriedigt werden können (§ 18 Abs. 7) – das heißt, wenn der Auftraggeber Erkenntnis darüber gewonnen hat, welche Leistungen insgesamt zu vergeben sind. Ein Merkmal dieses Verfahrens ist die gemeinsame Erarbeitung von Fragestellungen und deren Lösung.

## 5.3. Bewertung der Vergabeverfahren

Vor dem Hintergrund der in Kapitel 2 benannten Erfolgsfaktoren für Planungs- und Bauprojekte werden nachfolgend die verschiedenen Vergabeverfahren dahingehend bewertet, wie sie die Auswahl und Beauftragung einer qualifizierten Planung und eines qualifizierten Architekten unterstützen.

### Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb

Im vorgelagerten Planungswettbewerb entwickeln Architekten im fachlichen Leistungsvergleich alternative Lösungen. Aus einem größtmöglichen Spektrum an Vorschlägen ermittelt ein qualifiziertes Preisgericht anhand objektiver fachlicher Kriterien – etwa wirtschaftliche, funktionale, technische, ökologische und gestalterische Aspekte – das beste Lösungskonzept. Dieses Verfahren führt zur Beauftragung eines qualifizierten Partners, sein prämiertes Lösungskonzept umzusetzen.

Aufgrund des zeitlichen Vorlaufs des Planungswettbewerbs vor dem Verhandlungsverfahren bietet sich für den Auftraggeber die Möglichkeit, parallel zum Planungswettbewerb die Vergabeunterlagen zu erstellen und die Erkenntnisse aus dem Wettbewerbsverfahren zu berücksichtigen. Da nur die Preisträger

am Vergabeverfahren zu beteiligen sind, reduziert sich der Aufwand zur Prüfung der Eignungskriterien als auch der Vergabeaufwand.

Planungswettbewerbe erreichen eine hohe Legitimation der Vergabeentscheidung, da anhand transparenter, planerisch prüfbarer und objektiver Kriterien – auch bezüglich des Preis-Leistungsverhältnisses – die beste Planung beauftragt werden kann.

Zudem binden Planungswettbewerbe Politik und Verwaltung in das Verfahren mit ein und können durch deren Beteiligung im Preisgericht die Akzeptanz und die Umsetzung des Bauvorhabens fördern. Die Bürger werden durch die Ausstellung der Wettbewerbsbeiträge umfassend über das Bauvorhaben informiert.

Das Argument, Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb führten im Vergleich zu Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb zu höheren Kosten und längeren Planungszeiten, ist hinsichtlich der Erfolgsfaktoren von Bauprojekten differenziert zu bewerten: Ein Forschungsprojekt des Bundesbauministeriums zeigt, dass die vergleichsweise höheren Verfahrenskosten durch die höhere Qualitätssicherheit, den transparenteren Vergabeprozess und die bessere Einbeziehung der Öffentlichkeit mehr als gerechtfertigt erscheinen. Da bei Planungswettbewerben mit dem Vergabeergebnis bereits ein Lösungskonzept vorliegt, amortisiert sich der Zeitaufwand der Verfahrensabläufe in der Regel im Ablauf der nachfolgenden Planungsschritte.<sup>7</sup>

Des Weiteren können Planungswettbewerbe zur Rechtssicherheit beitragen, da Preisgerichtsentscheidungen inhaltlich nicht angreifbar sind. Zudem werden die Auslobungen für Planungswettbewerbe vorab von den Architektenkammern auf Konformität mit den jeweils einschlägigen Wettbewerbsrichtlinien – in der Regel den Richtlinien für Planungswettbewerbe (RPW 2013) – geprüft.

**Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Pla-**

Beim Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb werden im Regelfall keine Lösungsvorschläge für die anstehende Bauaufgabe

---

<sup>7</sup> BMUB (Hg.): Aufwendungen bei der Vergabe von Planungsleistungen. Evaluierung der zeitlichen Abläufe und monetären Aufwendungen bei Vergabeverfahren von Planungsleistungen im Hochbau, Berlin 2014, S. 74

## **Planungswettbewerb**

vorgelegt; die künftig zu erbringenden Planungsleistungen können anhand von in der Vergangenheit erbrachten Leistungen (Referenzen) und projektbezogenen Aussagen abgeschätzt werden. Über die Qualität der Planung wird somit auf Basis von Prognosen diskutiert und entschieden.

Auch im Rahmen des Verhandlungsverfahrens ohne vorgelagerten Planungswettbewerb besteht die Möglichkeit, Lösungsvorschläge ausarbeiten zu lassen. Die Qualität der einzelnen Beiträge ist in einem nachvollziehbaren, an sachlichen Kriterien orientierten Entscheidungsprozess zu bewerten. Ein unabhängiges Gremium zur Beurteilung der Lösungsvorschläge ist nicht vorgesehen, aber zu empfehlen.

Da die VgV grundsätzlich mindestens drei Bieter zur Ausarbeitung von Lösungsvorschlägen vorschreibt (§ 51 Abs. 2 und 3), können daraus Honoraransprüche resultieren, die möglicherweise das gesamte Preisgeld eines Planungswettbewerbs übersteigen können. Maßstab für die Angemessenheit des Honorars ist die HOAI. Auch bei diesem Verfahren fallen Kosten für die Vorbereitung, die Formulierung der Aufgabenstellung, die Vorprüfung und gegebenenfalls für die fachlich kompetente Bewertung der Lösungsvorschläge an.

## **Wettbewerblicher Dialog**

Bei der Vergabe von Architektenleistungen kann der Auftraggeber in der Regel beurteilen, welche technischen Lösungen der Markt bietet. Somit trifft diese hinter dem wettbewerblichen Dialog stehende Ausgangssituation bei der Vergabe von Architektenleistungen nur sehr selten zu.

Daher wird der wettbewerbliche Dialog als weiteres Vergabeverfahren in diesem Leitfaden nicht näher behandelt.

## 6. Hinweise zur Ausgestaltung von Verhandlungsverfahren

### 6.1. Einfache Verfahren

Für eine möglichst geringe bürokratische Belastung der Auftraggeber und der Architekten können folgende Empfehlungen zu möglichst einfachen Vergabeverfahren beitragen:

#### **Grundsatz „Weniger ist mehr“**

Das Prinzip der Verhältnismäßigkeit verlangt angemessene und mit dem Auftrag in Verbindung stehende Eignungskriterien. Diese sind bei geeigneten Aufgabenstellungen so zu wählen, dass kleinere Büroorganisationen und Berufsanfänger sich beteiligen können (§ 75 Abs. 4).

Generell empfiehlt sich, die Auswahl bzw. die Eignung der Bewerber anhand relativ einfacher, objektiv feststellbarer Kriterien – die auch von einer großen Zahl der Bewerber erfüllt werden können – zu treffen bzw. zu prüfen. Dies mindert das Risiko von Rüge- und Nachprüfungsverfahren.

Unter den Bewerbern, die gleichermaßen die Auswahl- bzw. die Eignungskriterien erfüllen, kann im Losverfahren die Anzahl der Bieter auf die in der Verfahrensbekanntmachung angegebene Höchstzahl reduziert werden (§ 75 Abs. 6).

#### **Reduzierter Nachweis- und Prüfaufwand bei Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb**

Bei Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb sind Nachweis und Prüfung der Eignungskriterien erst nach Abschluss des Planungswettbewerbs, jedoch vor der Auftragsverhandlung erforderlich (§ 80 Abs. 1), und zwar beschränkt auf die für das Verhandlungsverfahren qualifizierten Bieter (der Gewinner oder alle Preisträger).

Für Auftraggeber entfällt dadurch eine gesonderte Eignungsprüfung aller Teilnehmer, wie sie bei Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb erforderlich ist.

#### **Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE)**

Bei der EEE handelt es sich um einen vorläufigen Eignungsnachweis. Dieser soll im Vergabeverfahren weitere Nachweise überflüssig machen. Nur der Bieter, der im Vergabeverfahren den Zuschlag erhält, ist dann in der Pflicht, sämtliche Bescheinigungen und Nachweise vorzulegen.

Das neue Standardformular dient dem Nachweis, dass seitens des Bieters keine Ausschlussgründe zur Teilnahme am Vergabeverfahren vorliegen und sämtliche Eignungskriterien für die Auswahl der Bewerber erfüllt sind. Inhalt und Form der EEE ergeben sich aus ANHANG 2 der einheitlichen Europäischen Durchführungsverordnung vom 06.01.2016.

<https://webgate.acceptance.ec.europa.eu/espd/filter?lang=de>

Nach Art. 59 Abs. 2 UAbs. 2 der RL 2014/24/EU wird die EEE ausschließlich in elektronischer Form ausgestellt. Allerdings können die Mitgliedstaaten die Einrichtung des elektronischen EEE-Dienstes bis zum 18.04.2018 aufschieben (Art. 90 Abs. 3 der RL 2014/24/EU).

Unabhängig davon bleibt die EEE für den Bieter ein freiwilliges Instrument, soweit der öffentliche Auftraggeber sie nicht vorschreibt. Umgekehrt sind auch öffentliche Auftraggeber nicht zur Verwendung einer EEE verpflichtet und können auch „einfache“ Eigenerklärungen als Nachweis ausreichen lassen (§ 48 Abs. 1) Wird von einem Bieter aber eine EEE vorgelegt, ist sie bei inhaltlicher Vollständigkeit von der Vergabestelle zu akzeptieren (§ 48 Abs. 3).

## 6.2. Angemessene Eignungskriterien

### Allgemein

Eignungskriterien müssen mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung und zu diesem in einem angemessenen Verhältnis stehen (§ 122 Abs. 4 GWB). Sie sind bei geeigneten Aufgabenstellungen so zu wählen, dass kleinere Büroorganisationen und Berufsanfänger sich beteiligen können (§ 75 Abs. 4).

Mit diesen Regelungen reagiert der Ordnungsgeber auf häufig praktizierte überzogene Eignungsanforderungen, die gegen die Angemessenheit der Anforderungen verstoßen und damit den Wettbewerb ohne sachlichen Grund einschränken (Begründung zu § 75 Abs. 4).

### Referenzen – Inhalt und Zeitraum

Zu beachten ist insbesondere, dass es für die Vergleichbarkeit von Referenzprojekten nicht zwangsläufig erforderlich ist, dass das Referenzprojekt die gleiche Nutzungsart wie das zu planende Projekt aufweist. Maßgeblich sind vielmehr vergleichbare Anforderungen (vgl. § 75 Abs. 5). So ist es beispielsweise bei der Planung eines Kindergartens in der Regel unerheblich, dass das Referenzprojekt ebenfalls ein Kindergarten ist. Sofern ausnahmsweise für Referenzobjekte die Anforderung der gleichen Nutzungsart aufgestellt wird, bedarf dies zur Rechtfertigung daher immer besonderer Umstände, die vom Auftraggeber darzulegen und zu dokumentieren sind. Im Übrigen kann der Auftraggeber Anforderungen an Referenzen bestimmen, die mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung und zu diesem in einem angemessenen Verhältnis stehen.

Ein weiterer, besonders wichtiger Punkt betrifft den Referenzzeitraum. Die VgV sieht als Grundsatz einen Referenzzeitraum von drei Jahren vor, lässt aber einen Zeitraum von mehr als drei Jahren zu, um einen ausreichenden Wettbe-

werb sicherzustellen (§ 46 Abs. 3 Nr. 1). Für den Bereich der Architektenleistungen hat der Ordnungsgeber in der Begründung zu § 46 Folgendes ausgeführt: „Im Bereich der Planungsleistungen von Architekten und Ingenieuren ist die Retrospektive auf drei Jahre häufig zu kurz für aussagekräftige Referenzen. Bei der Vergabe solcher Leistungen bietet sich die Einräumung eines längeren Zeitraums, aus dem die Referenzprojekte regelmäßig stammen dürfen, an. Bauprojekte und ihre Planung haben eine längere Laufzeit, was dazu führt, dass mögliche Referenzprojekte in den letzten drei Jahren noch nicht abgeschlossen sind. Es kann sowohl für den Auftraggeber als auch für die anbietenden Unternehmen daher von Vorteil sein und der Sicherstellung des Wettbewerbs dienen, wenn die Unternehmen interessante Projekte aus einer längeren Periode in die Wertung geben dürfen.“

### **6.3. Beteiligung kleinerer Büroorganisationen und Berufsanfänger**

- Vorgaben durch die VgV** Der Ordnungsgeber betont den Grundsatz der Angemessenheit von Eignungskriterien gerade mit Blick auf kleinere Büroorganisationen und Berufsanfänger. Daher sind Eignungskriterien bei geeigneten Aufgabenstellungen so zu wählen, dass sich kleinere Büroorganisationen und Berufsanfänger beteiligen können (§ 75 Abs. 4).
- Damit schafft der Ordnungsgeber die Voraussetzung, um die Innovationskraft und die Ideenvielfalt auch junger Architekten und kleiner Büros bei den Vergabeverfahren zu nutzen.
- Eignungsleihe** Mit der Eignungsleihe können Bewerber und Bieter im Hinblick auf die erforderliche wirtschaftliche und finanzielle sowie die technische und berufliche Leistungsfähigkeit die Kapazitäten anderer Architekturbüros in Anspruch nehmen (§ 47 Abs. 1).
- Die Erfahrung zeigt, dass Architekturbüros leistungsfähige und belastbare Kooperationen für die Bewerbung um Planungsleistungen sowie zur Umsetzung der Planungs- und Bauaufgabe eingehen.
- Bewerber- und Bietergemeinschaften** Architekten haben auch die Möglichkeit, sich zu Bewerber- oder Bietergemeinschaften zusammenzuschließen, die wie Einzelbewerber und -bieter zu behandeln sind (§ 43 Abs. 2).

## **7. Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb**

### **7.1. Verfahrensarten für Planungswettbewerbe**

#### **Allgemein**

Beim Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb handelt es sich um zwei getrennte, nacheinander durchzuführende Verfahren.

Planungswettbewerbe werden in der Regel auf Grundlage der Richtlinie für Planungswettbewerbe RPW 2013 durchgeführt. Dementsprechend basieren Planungswettbewerbe auf folgenden Prinzipien der RPW 2013:

- klare und eindeutige Aufgabenstellung
- angemessene Preisgelder
- kompetentes Preisgericht
- Auftragsversprechen
- Anonymität der Wettbewerbsbeiträge

Der vorgelagerte Planungswettbewerb kann als offener oder nichtoffener Planungswettbewerb durchgeführt werden.

#### **7.1.1. Offener Planungswettbewerb**

Bei offenen Planungswettbewerben gibt es keine Begrenzung der Teilnehmerzahl. Auf diese Weise nutzt der offene Planungswettbewerb das kreative Potenzial vieler Architekten.

#### **7.1.2. Nichtoffener Planungswettbewerb**

In einem vorgeschalteten Bewerbungsverfahren (Teilnahmewettbewerb) werden die Teilnehmer des Planungswettbewerbs anhand eindeutiger und nichtdiskriminierender Auswahlkriterien ausgewählt (§ 71 Abs. 3).

Da eine begrenzte Teilnehmerzahl die mögliche Vielfalt an Lösungen einschränkt, sollte die zu bestimmende Teilnehmerzahl groß genug sein, um aus einem breiteren Spektrum an Entwürfen qualifizierte Lösungen auswählen zu können.

#### **7.1.3. Zweiphasiger Planungswettbewerb**

Der zweiphasige Planungswettbewerb (§ 3 Abs. 4 RPW 2013) nutzt das kreative Potenzial vieler Architekten im Sinne eines offenen Wettbewerbs und reduziert den Aufwand für Auftraggeber und Architekten in der ersten Phase.

In der ersten Phase werden nur grundsätzliche Ansätze zur Lösung der Bauaufgabe bewertet und die zu erbringende Wettbewerbsleistung auf das notwendige Maß beschränkt.

In der zweiten Phase konkurriert eine durch die Preisgerichtsentscheidung der ersten Phase reduzierte Anzahl von Teilnehmern miteinander. Ihre Anonymität bleibt während des gesamten Verfahrens gewahrt. Die Besetzung des Preisgerichts und die Aufgabenstellung bleiben unverändert.

Der zweiphasige Planungswettbewerb kann als offener oder nichtoffener Planungswettbewerb durchgeführt werden.

## **7.2. Verfahrensablauf: Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem – offenem und nichtoffenem – Planungswettbewerb**

Die Verfahrensabläufe des nichtoffenen und des offenen Planungswettbewerbs sind weitestgehend identisch. Wesentlich unterscheidet sich der offene Planungswettbewerb zum nichtoffenen dadurch, dass kein Teilnahmewettbewerb und keine Auswahl erforderlich sind (Punkte 3 und 4). Die Wettbewerbsbekanntmachung muss also auch keine Auswahlkriterien benennen (Punkt 1).

### **Hinweise für einfache Verfahren bei Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem, nichtoffenem Planungswettbewerb**

- Auswahlkriterien im Teilnahmewettbewerb reduzieren; möglichst auf die Berufszulassung begrenzen
- Können oder sollen nur wenige Teilnehmer zum Planungswettbewerb zugelassen werden, sind nur qualitative Auswahlkriterien anzuwenden; für deren Beurteilung sollten unabhängige Fachleute beratend hinzugezogen werden (§ 3 Abs. 3 RPW 2013)
- Losverfahren zur Auswahl der Bewerber, wenn die Anzahl gleichermaßen qualifizierter Bewerber die in der Auslobung angegebene Höchstzahl überschreitet (entsprechend § 75 Abs. 6)
- Der Nachweis der Eignung durch den Bieter ist erst zur Auftragsverhandlung erforderlich; der Prüfaufwand wird somit auf die Eignungsnachweise des Gewinners oder der Preisträger reduziert (§ 80 Abs. 1)



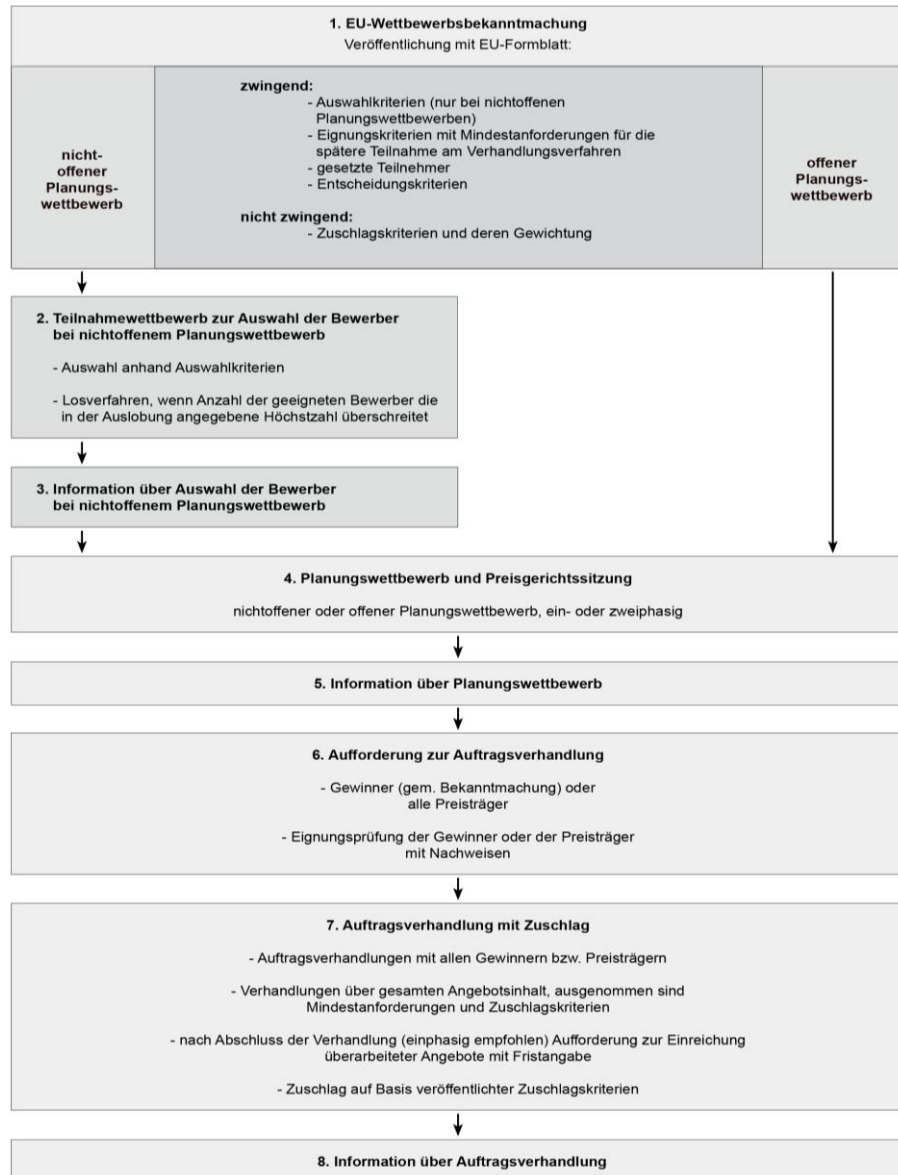


Abbildung 2: Verfahrensablauf bei Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb.

Die Nummerierung der Verfahrensschritte entspricht dem im Folgenden beschriebenen Verfahrensablauf.

## Verfahrensschritte

### 1. EU-Wettbewerbsbekanntmachung

Für die Bekanntmachung des **nichtoffenen Planungswettbewerbs** sind unter anderem folgende Angaben im EU-Formblatt „Wettbewerbsbekanntmachung“ zu veröffentlichen (EU Durchführungsverordnung der Kommission (EU) Nr. 2015/1986 ANHANG IX):

#### zwingend:

- Auswahlkriterien (§ 71 Abs. 3)  
EU-Formblatt: Punkt III.1.10
- Eignungskriterien mit Mindestanforderungen für die spätere Teilnahme am Verhandlungsverfahren (§ 70 Abs. 2)  
EU-Formblatt: Punkt VI.3
- sollten bereits Teilnehmer für den Planungswettbewerb ausgewählt sein, sind deren Namen anzugeben (sogenannte gesetzte Teilnehmer)  
EU-Formblatt: Punkt IV.1.7
- Entscheidungskriterien für eingereichte Wettbewerbsarbeiten (§ 72 Abs. 2)  
EU-Formblatt: Punkt IV.1.9

#### nicht zwingend:

- Zuschlagskriterien und deren Gewichtung (§ 29 Abs. 1 Nr. 2)  
EU-Formblatt: Punkt VI. 3

Für die Bekanntmachung des **offenen Planungswettbewerbs** sind die oben aufgeführten Angaben – allerdings ohne die Auswahlkriterien – im EU-Formblatt „Wettbewerbsbekanntmachung“ zu veröffentlichen.

### 2. Teilnahmewettbewerb zur Auswahl der Teilnehmer bei nichtoffenem Planungswettbewerb

Für ein vielfältiges und kreatives Wettbewerbsergebnis empfiehlt sich, die Auswahl der Teilnehmer (Teilnahmewettbewerb) anhand niedrighschwelliger Anforderungen – den Auswahlkriterien – zu treffen. Junge und kleine Architekturbüros erhalten so ebenfalls die Möglichkeit, an dem Wettbewerb teilzunehmen.

Für die dem Planungswettbewerb folgende Auftragsverhandlung sind die Eignungskriterien zu bestimmen.

Eignungskriterien sind vom Gewinner oder von allen Preisträgern erst für die Teilnahme am Verhandlungsverfahren nachzuweisen (§ 80 Abs. 1).

Einzelne Teilnehmer können „gesetzt“ werden, wenn sie mindestens die Auswahlkriterien erfüllen.

### **3. Information über Auswahl der Bewerber bei nichtoffenem Planungswettbewerb**

Auf Verlangen ist jeder Bewerber über die Gründe seiner Ablehnung innerhalb von 15 Tagen nach Eingang des schriftlichen Antrags zu unterrichten (§ 62 Abs. 2).

### **4. Planungswettbewerb und Preisgerichtssitzung**

Planungswettbewerbe sind auf der Grundlage veröffentlichter einheitlicher Richtlinien durchzuführen (§ 78 Abs. 2). In der Regel ist dies die RPW 2013.

Das in seinen Entscheidungen unabhängige Preisgericht bewertet die anonymisierten Wettbewerbsbeiträge anhand der in der Wettbewerbsbekanntmachung benannten Entscheidungskriterien (§ 72 Abs. 2).

Das Preisgericht hat in seinen Entscheidungen die in der Wettbewerbsbekanntmachung als bindend bezeichneten Vorgaben des Auftraggebers zu beachten. Nicht zugelassene oder über das geforderte Maß hinausgehende Teilleistungen sind von der Wertung auszuschließen (§ 79 Abs. 4).

Das Preisgericht hat einen von den Preisrichtern zu unterzeichnenden Bericht über die Rangfolge und hierin eine Beurteilung der von ihm ausgewählten Wettbewerbsarbeiten zu erstellen (§ 79 Abs. 5).

### **5. Information über Planungswettbewerb**

Der Auftraggeber informiert die Teilnehmer des Planungswettbewerbs unverzüglich über das Ergebnis durch Versand des Protokolls der Preisgerichtssitzung (§ 79 Abs. 5).

Zudem sind die Ergebnisse des Planungswettbewerbs innerhalb von 30 Tagen an das Amt für Veröffentlichung der Europäischen Union zu übermitteln (§ 70 Abs. 3).

Der Auftraggeber soll spätestens einen Monat nach der Entscheidung des Preisgerichts alle eingereichten Wettbewerbsarbeiten mit Namensangaben der Verfasser unter Auslegung des Protokolls öffentlich aus-

stellen (§ 79 Abs. 5).

## **6. Aufforderung zur Verhandlung**

Zur Auftragsverhandlung wird eingeladen, soweit und sobald das Ergebnis des Planungswettbewerbs realisiert werden soll (§ 80 Abs. 1).

Der Auftraggeber kann den Auftrag an den Gewinner oder an einen der Preisträger vergeben; im letzteren Fall sind alle Preisträger zur Teilnahme an Verhandlungen aufzufordern (§ 14 Abs. 4 Nr. 8).

Verhandlungen sind allerdings dann nicht erforderlich, wenn sich der Auftraggeber in der Auftragsbekanntmachung oder in der Aufforderung zur Interessenbestätigung die Möglichkeit vorbehalten hat, den Auftrag auf Grundlage der Erstangebote zu vergeben (§ 17 Abs. 11).

Wird zu Verhandlungen aufgefordert, sind dafür die zum Nachweis der Eignung erforderlichen Unterlagen zu verlangen (§ 80 Abs. 1).

Mit der Einladung zur Auftragsverhandlung ergeht die Aufforderung zur Abgabe des Erstangebots. Die Vertragsunterlagen, die die Leistungsbeschreibung und die Vertragsbedingungen beinhalten (§ 29 Abs. 1), sind den Bietern gleichzeitig zu übersenden.

Der Auftraggeber kann den Bietern eine Frist von mindestens 30 Kalendertagen für den Eingang der Erstangebote setzen, gerechnet ab dem Tag nach Absendung der Aufforderung zur Angebotsabgabe (§ 17 Abs. 6).

Mit Ausnahme oberster Bundesbehörden kann der Auftraggeber die Angebotsfrist mit den Bewerbern, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden, im gegenseitigen Einvernehmen festlegen, sofern allen Bewerbern dieselbe Frist zur Einreichung der Angebote gewährt wird. Erfolgt keine einvernehmliche Festlegung der Angebotsfrist, beträgt diese mindestens zehn Tage, gerechnet ab dem Tag nach Absendung der Aufforderung zur Angebotsabgabe (§ 17 Abs. 7). Die Zehntagesfrist kommt somit nur dann in Betracht, wenn zuvor der Versuch einer einvernehmlichen Festlegung vergeblich unternommen wurden.

## **7. Auftragsverhandlung mit Zuschlag**

Architektenleistungen werden im Leistungswettbewerb vergeben (§ 76 Abs. 1). Wesentliches Zuschlagskriterium ist daher die Qualität der Planung. Der Zuschlag erfolgt anhand der in der Wettbewerbsbekanntma-

chung oder in der Aufforderung zur Angebotsabgabe benannten Zuschlagskriterien (§§ 58, 76).

Für die Umsetzung des Projekts ist einer der Preisträger – in der Regel der Gewinner – unter Berücksichtigung der Empfehlungen des Preisgerichts mit den weiteren Planungsleistungen zu beauftragen, sofern der Beauftragung kein wichtiger Grund entgegensteht (§ 8 Abs. 2 RPW 2013). Dementsprechend ist das Zuschlagskriterium „Platzierung im Planungswettbewerb“ für die Auftragsverhandlung maßgeblich zu gewichten.

Sind die Verhandlungen abgeschlossen, informiert der Auftraggeber alle verbliebenen Bieter hierüber und fordert sie zu einem überarbeiteten und endgültigen Angebot auf (§ 17 Abs. 14). Der Auftraggeber legt eine einheitliche Frist zur Einreichung fest. Der Zuschlag erfolgt auf Basis der benannten Zuschlagskriterien.

### **8. Information über Auftragsverhandlung**

Die Bieter sind nach Abschluss des Verhandlungsverfahrens unverzüglich mit nachfolgenden Informationen in Textform entsprechend § 126 b BGB von dessen Ergebnis zu unterrichten (§ 134 Abs. 1 GWB):

- Name des Bieters, dessen Angebot angenommen werden soll
- Gründe der vorgesehenen Nichtberücksichtigung ihres Angebots
- frühester Zeitpunkt des Vertragsschlusses

Auf Verlangen sind die Bieter innerhalb von 15 Tagen nach Eingang des schriftlichen Antrags mit nachfolgenden Informationen zu unterrichten (§ 62 Abs. 2):

- Gründe der Ablehnung des Angebots
- Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebots sowie Name des erfolgreichen Bieters

### **Honorierung und Urheberrechtsschutz**

Für die besten Arbeiten sind Preise und gegebenenfalls Anerkennungen auszuloben, deren Höhe sich nach der Bedeutung und der Schwierigkeit der Bauaufgabe sowie dem Leistungsumfang entsprechend der HOAI richtet (§ 79 Abs. 1).

Die insgesamt ausgelobte Wettbewerbssumme entspricht, unabhängig von der Zahl der Wettbewerbsteilnehmer, mindestens dem Honorar der Vorplanung – nach der jeweils geltenden Honorarordnung – für alle in den Wettbewerb einbezogenen Fachdisziplinen. Für weitere Hinweise siehe §

## 7 RPW.

Die zum Teilnahmewettbewerb abgegebenen Bewerbungsunterlagen und die zur Auftragsverhandlung abgegebenen Angebotsunterlagen werden nicht vergütet (§ 77 Abs. 1). Mit diesen Unterlagen können nur Informationen zur Vorstellung der Bewerber bzw. Bieter – beispielsweise in Bezug auf Referenzprojekte – gefordert werden. Werden weitergehende Planungsleistungen (zum Beispiel zur Überarbeitung der Wettbewerbsbeiträge) verlangt, sind diese angemessen zu vergüten.

Die im Planungswettbewerb erarbeiteten Lösungen unterliegen grundsätzlich dem Urheberrechtsschutz, der unberührt bleibt (§ 77 Abs. 3). Dies bedeutet, dass der Urheberrechtsschutz zu beachten ist.

## **8. Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb**

### **Verfahrensablauf**

Der Verfahrensablauf ohne vorgelagerten Planungswettbewerb ist dadurch gekennzeichnet, dass in einem Teilnahmewettbewerb geeignete Bieter ausgewählt und zu einem Erstangebot aufgefordert werden. Sie können gegebenenfalls zusätzlich zur Erarbeitung von Lösungsvorschlägen aufgefordert werden.

### **Hinweise für einfache Verfahren**

- niedrigschwellige Eignungskriterien für den Teilnahmewettbewerb
- Losverfahren zur Auswahl der Bewerber, wenn deren Zahl auch nach einer objektiven Auswahl entsprechend der Eignungskriterien zu hoch ist

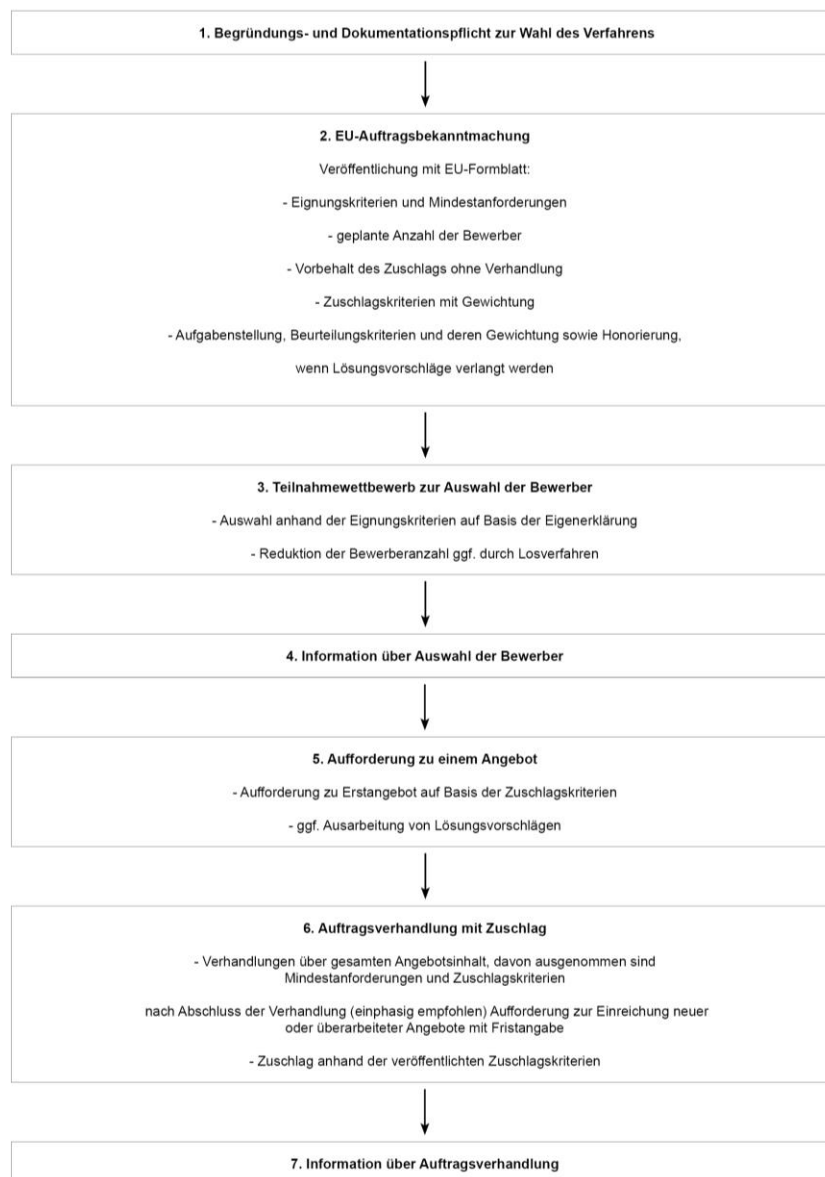


Abbildung 3: Verfahrensablauf Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb.

Die Nummerierung der Verfahrensschritte entspricht dem im Folgenden beschriebenen Verfahrensablauf.



## Verfahrensschritte

### 1. Begründungs- und Dokumentationspflicht zur Wahl des Verfahrens

Bei der Vergabe von Planungsleistungen im Hoch-, Städte- und Brückenbau sowie in der Landschafts- und Freiraumgestaltung prüft der Auftraggeber zunächst, ob ein Planungswettbewerb durchgeführt werden soll. Die Entscheidung ist zu dokumentieren (§ 78 Abs. 2 i.V.m. § 8).

Die Prüfung erfolgt im Einzelfall unter Berücksichtigung der Grundsätze von § 78 Abs. 1.

Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb können sich eignen für

- Bauaufgaben im Bestand und Sanierungen

### 2. EU-Auftragsbekanntmachung

Für die Bekanntmachung des Verhandlungsverfahrens sind unter anderem folgende Angaben im EU-Formblatt „Auftragsbekanntmachung“ zu veröffentlichen (EU Durchführungsverordnung der Kommission (EU) Nr. 2015/1986, ANHANG II):

- Eignungskriterien und Mindestanforderungen (§ 122 Abs. 4 GWB)  
EU-Formblatt: III.1
- geplante Anzahl der Bewerber (§ 51)  
EU-Formblatt: II.2.9
- Vorbehalt des Zuschlags auf der Grundlage von Erstanteilen *ohne* Verhandlung (§ 17 Abs. 11)  
EU-Formblatt: IV.1.5
- Zuschlagskriterien und deren Gewichtung (§ 127 Abs. 5 GWB, § 58 Abs. 3)<sup>8</sup>  
EU-Formblatt: II.2.5
- wird eine Ausarbeitung von Lösungsvorschlägen verlangt, sind die Beschreibung der Aufgabenstellung, die Entscheidungskriterien und deren Gewichtung sowie die Honorierung zu veröffentlichen. Es handelt sich dabei um Zuschlagskriterien
- Hinweis, wo die Vergabeunterlagen zu erhalten sind

### 3. Teilnahmewettbewerb zur Auswahl der Bewerber

---

<sup>8</sup> Die Veröffentlichung der Zuschlagskriterien mit deren Gewichtung kann auch in den Vergabeunterlagen erfolgen (§ 58 Abs. 3), die bereits zum Zeitpunkt der Auftragsbekanntmachung vollständig zur Verfügung stehen müssen (§ 41 Abs. 1).

Im Teilnahmewettbewerb prüft der Auftraggeber, ob keine Ausschlussgründe vorliegen (§§ 123, 124 GWB) sowie anhand angemessener Eignungskriterien die Eignung der Bewerber auf Basis der vorliegenden Nachweise. Dabei handelt es sich in der Regel um Eigenerklärungen.

#### **4. Information über die Auswahl der Bewerber**

Im Sinne eines geordneten Verfahrens ist zu empfehlen, alle nicht berücksichtigten Bewerber unabhängig von einem entsprechenden Antrag über die Gründe ihrer Ablehnung und die Vorteile der ausgewählten Bewerber zu unterrichten (§ 62 Abs. 2).

#### **5. Aufforderung zum Erstangebot**

Der Auftraggeber fordert die Bieter zur Abgabe eines Erstangebots auf Basis der Zuschlagskriterien auf (§ 52 Abs. 1).

Die Frist für den Eingang der Erstangebote beträgt mindestens 30 Tage, gerechnet ab dem Tag nach Absendung der Aufforderung zur Angebotsabgabe (§ 17 Abs. 6).

Mit Ausnahme oberster Bundesbehörden kann der Auftraggeber die Angebotsfrist mit den Bewerbern, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden, im gegenseitigen Einvernehmen festlegen, sofern allen Bewerbern dieselbe Frist für die Einreichung der Angebote gewährt wird. Erfolgt keine einvernehmliche Festlegung der Angebotsfrist, beträgt diese mindestens zehn Tage, gerechnet ab dem Tag nach Absendung der Aufforderung zur Angebotsabgabe (§ 17 Abs. 7). Die Zehntagesfrist kommt somit nur dann in Betracht, wenn zuvor der Versuch einer einvernehmlichen Festlegung vergeblich unternommen worden ist.

Verlangt der Auftraggeber die Ausarbeitung von Lösungsvorschlägen für die Planungsaufgabe in Form von Entwürfen, Plänen, Zeichnungen, Berechnungen oder anderen Unterlagen (§ 76 Abs. 2), sind diese angemessen zu vergüten. Maßstab für die Angemessenheit des Honorars ist die HOAI.

Zur Sicherung eines ausreichenden Wettbewerbs sind grundsätzlich mindestens drei Bieter zu Lösungsvorschlägen aufzufordern (§ 51 Abs. 2 und 3).

Nichtgeforderte Leistungen, die über den vorab definierten Leistungsumfang hinausgehen, dürfen in der Vergabeentscheidung nicht berücksichtigt werden (§ 76 Abs. 2).

#### **6. Auftragsverhandlung mit Zuschlag**

Die Bieter haben die in der Auftragsbekanntmachung aufgeführten und in der Eigenerklärung bestätigten Eignungskriterien nachzuweisen.

Architektenleistungen werden im Leistungswettbewerb ver-

geben (§ 76 Abs. 1). Wesentliches Zuschlagskriterium ist daher die Qualität. Der Zuschlag erfolgt anhand der in der Auftragsbekanntmachung benannten Zuschlagskriterien (§§ 58, 76).

Alle Bieter sind zu Verhandlungen aufzufordern, sofern nicht die Möglichkeit des Zuschlags auf die eingereichten Erstantgebote in der Auftragsbekanntmachung oder in der Aufforderung zur Interessenbestätigung vorbehalten wurde (§ 17 Abs. 11).

Werden jedoch Verhandlungen durchgeführt und sind diese aus Sicht des Auftraggebers abgeschlossen, informiert der Auftraggeber alle Bieter hiervon und fordert sie zu einem überarbeiteten und endgültigen Angebot auf. Zu diesem Zweck legt der Auftraggeber eine einheitliche Frist zur Einreichung fest. Der Zuschlag erfolgt auf Basis der in der Bekanntmachung oder in den Vergabeunterlagen benannten Zuschlagskriterien (§ 17 Abs. 14).

### **7. Informationspflicht über Auftragsverhandlung**

Die Bieter sind nach Abschluss des Verhandlungsverfahrens von dessen Ergebnis unverzüglich mit nachfolgenden Informationen in Textform entsprechend § 126 b BGB zu unterrichten (§ 134 Abs. 1 GWB):

- Name des Bieters, dessen Angebot angenommen werden soll
- Gründe der vorgesehenen Nichtberücksichtigung ihres Angebots
- frühester Zeitpunkt des Vertragsschlusses

Auf Verlangen sind die Bieter innerhalb von 15 Tagen nach Eingang des schriftlichen Antrags mit nachfolgenden Informationen zu unterrichten (§ 62 Abs. 2):

- Gründe zur Ablehnung des Angebots
- Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebots sowie Name des erfolgreichen Bieters

### **Honorierung**

Die zum Teilnahmewettbewerb abgegebenen Bewerbungsunterlagen und die zur Auftragsverhandlung abgegebenen Angebotsunterlagen werden nicht vergütet (§ 77 Abs. 1). Daher können vom Auftraggeber mit diesen Unterlagen nur Informationen zur Vorstellung der Bewerber bzw. Bieter – beispielsweise was Referenzprojekte betrifft – gefordert werden.

Die Erarbeitung von Lösungsvorschlägen ist hingegen angemessen zu vergüten (§ 77 Abs. 2). Der Maßstab für die Angemessenheit ist die HOAI<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> BGH-Urteil vom 19.04.2016 (Az.: X ZR 77/14), siehe dazu Deutsches Architektenblatt, Heft 7/2016, S. 45ff.; vgl. auch § 77 Abs. 3.

## **9. Generelle Bausteine von Verhandlungsverfahren und Planungswettbewerben**

### **9.1. Die Bekanntmachung**

#### **9.1.1. Wettbewerbsbekanntmachung**

Bei Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb sind in der Bekanntmachung die Mindestanforderungen, beim nichtoffenen Planungswettbewerb die Auswahl- und Eignungskriterien mit deren Gewichtung, und generell die Entscheidungskriterien sowie der Vorbehalt des Zuschlags bei Festlegung auf den Gewinner zwingend zu benennen.

Von der Veröffentlichung sind die Zuschlagskriterien und deren Gewichtung sowie die Vergabeunterlagen ausgenommen; diese sind vor dem Verhandlungsverfahren nur dem Gewinner oder allen Preisträgern zu benennen.

Die Vergabeunterlagen sind noch nicht bereit zu stellen.

Hinweise zur Ausgestaltung der Wettbewerbsbekanntmachung und von Teilnahmeanträgen finden sich unter [www.vgv-architekten.de](http://www.vgv-architekten.de)

#### **9.1.2. Auftragsbekanntmachung**

Für Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb sind in der Auftragsbekanntmachung (Formular Anhang II) neben allen Mindestanforderungen und Eignungskriterien (§ 122 Abs. 4 GWB) auch die Zuschlagskriterien und deren Gewichtung (§ 127 Abs. 5 GWB, § 58 Abs. 3) anzugeben.<sup>10</sup>

Hat der Auftraggeber zur Beurteilung der Eignung eine Bewertungsmatrix aufgestellt, ist diese vollständig zu veröffentlichen.

Alle Vergabeunterlagen – hierzu zählen auch die Vertragsbedingungen und die Leistungsbeschreibung (§ 29) – sind mit der Bekanntmachung zu veröffentlichen.

Hinweise zur Ausgestaltung der Auftragsbekanntmachung und von Teilnahmeanträgen unter [www.vgv-architekten.de](http://www.vgv-architekten.de)

---

<sup>10</sup> Die Veröffentlichung der Zuschlagskriterien mit deren Gewichtung kann auch in den Vergabeunterlagen erfolgen (§ 58 Abs. 3), die bereits zum Zeitpunkt der Auftragsbekanntmachung vollständig zur Verfügung stehen müssen (§ 41 Abs. 1).

## 9.2. Bewerber – Teilnehmer – Bieter

<b>Bewerber</b>	Bewerber sind Personen (natürliche oder juristische) oder Zusammenschlüsse (Bewerbergemeinschaften), die sich um die Teilnahme an einem Vergabeverfahren bewerben.
<b>Teilnehmer</b>	Teilnehmer sind Personen (natürliche oder juristische) oder Zusammenschlüsse, die Wettbewerbsarbeiten für einen Planungswettbewerb einreichen.
<b>Bieter</b>	Bieter im Sinne dieses Leitfadens sind Personen (natürliche oder juristische) oder Zusammenschlüsse (Bietergemeinschaften), die nach einem Teilnahmewettbewerb bzw. Planungswettbewerb nach Aufforderung des Auftraggebers ein Angebot abgegeben haben.

## 9.3. Teilnahmewettbewerb

<b>Allgemein</b>	<p>Der Teilnahmewettbewerb dient zur Auswahl der Wettbewerbs- bzw. Verhandlungsteilnehmer durch die Überprüfung von Ausschlussgründen und anhand objektiver Auswahl- und Eignungskriterien.</p> <p>Die Auswahl erfolgt anhand</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– eindeutiger und nichtdiskriminierender Auswahlkriterien bei Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem, nichtoffenem Planungswettbewerb (§ 71 Abs. 3)</li><li>– angemessener und mit dem Auftrag in Verbindung stehender Eignungskriterien bei Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb (§ 75 Abs. 4)</li></ul>
<b>Ablauf</b>	Im Teilnahmewettbewerb prüft der Auftraggeber zunächst, ob keine Ausschlussgründe vorliegen (§§ 123, 124 GWB).

Sind diese nicht gegeben, werden die von den Bewerbern eingereichten Eigenerklärungen zur Eignung anhand der vom Auftraggeber festgelegten Eignungskriterien geprüft (§ 42 Abs. 1). Diese dürfen ausschließlich Folgendes betreffen (§ 122 Abs. 2 GWB, §§ 44, 45, 46):

- Befähigung und Erlaubnis zur Berufsausübung
- wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit
- technische und berufliche Leistungsfähigkeit

Erfüllen mehr Bewerber die Eignungsanforderungen als die Höchstzahl in der Auftragsbekanntmachung vorsieht, kann der Auftraggeber die Anzahl der prinzipiell geeigneten Bewerber durch ein Losverfahren auf die in den Auftragsunterlagen angegebene Höchstanzahl reduzieren (§ 75 Abs. 6).

Da die Eignung erst zur Auftragsverhandlung nachzuweisen ist, reduziert sich diese beim vorgelagerten Planungswettbewerb auf den Gewinner oder auf alle Preisträger (§ 80 Abs. 1).

## **9.4. Ausschlussgründe**

### **Grundlegend**

Unternehmensbezogene Ausschlussgründe sind im GWB (§§ 123, 124 GWB) geregelt und werden im Rahmen der Eignung geprüft.

Zwingende Ausschlussgründe betreffen unter anderem strafrechtliche Aspekte sowie ausstehende Zahlungen von Steuern und Abgaben (§ 123 GWB). Liegt ein zwingender Ausschlussgrund vor, ist der Bewerber zwingend auszuschließen; dem Auftraggeber steht bei dieser Entscheidung kein Ermessensspielraum zu.

Fakultative Ausschlussgründe betreffen unter anderem eine Ausschlussmöglichkeit wegen erheblicher oder fortdauernder Schlechtleistung in der Vergangenheit (§ 124 GWB Abs. 7).

### **Selbstreinigung**

Die Bewerber haben Anspruch darauf, ihren Ausschluss durch den Nachweis von Selbstreinigungsmaßnahmen zu verhindern. Gemäß § 125 GWB darf der öffentliche Auftraggeber trotz Vorliegen eines Ausschlussgrundes nach § 123 oder 124 GWB das Unternehmen nicht ausschließen, wenn dieses nachgewiesen hat, dass es kumulativ

- für jeden verursachten Schaden einen Ausgleich gezahlt oder sich zur Zahlung eines Ausgleichs verpflichtet hat
- durch eine aktive Zusammenarbeit mit den Ermitt-

lungsbehörden und dem öffentlichen Auftraggeber die Tatsachen umfassend aufgeklärt hat

- konkrete technische, organisatorische und personelle Maßnahmen getroffen hat, um weiteres Fehlverhalten zu vermeiden
- 

## 9.5. Auswahlkriterien im nichtoffenen Planungswettbewerb

### Allgemein

Auswahlkriterien dienen zur Auswahl der Teilnehmer für den Planungswettbewerb und sind vom Auftraggeber eindeutig und nichtdiskriminierend zu formulieren (§ 71 Abs. 3).

Für ein vielfältiges und kreatives Wettbewerbsergebnis empfiehlt sich, zwischen der Auswahl der Teilnehmer für den Planungswettbewerb und deren Eignung für die Auftragsverhandlung und damit für den Auftrag zu unterscheiden. Auswahlkriterien sollten somit niedrigeren und anderen Anforderungen als Eignungskriterien besitzen.

### Auswahlkriterien

Eindeutige und nichtdiskriminierende Auswahlkriterien, die einen Rahmen, aber keinen Mindestumfang bestimmen, können folgende sein:

- Wettbewerbsbeiträge oder Referenzprojekte mit vergleichbaren Planungsanforderungen
- Erfahrung in der Planung und Ausführung von Referenzprojekten mit vergleichbaren Planungsanforderungen oder andersartige Auseinandersetzung mit entsprechender Aufgabenstellung

Die Auswahlkriterien sind so zu wählen, dass sie den Anforderungen der Aufgabenstellung entsprechen und kleineren Büroorganisationen und Berufsanfängern die Möglichkeit geben, sich an Vergabeverfahren beteiligen zu können (§ 75 Abs. 4 analog).

Für eine detaillierte Darstellung siehe Abbildung 4: Beispielhafte Darstellung erforderlicher und zielführender Auswahlkriterien für unterschiedliche Maßnahmen bei Verhandlungsverfahren und Planungswettbewerben.

## 9.6. Eignungskriterien

### Allgemein

Anhand der Eignungskriterien wird festgestellt, ob der Bewerber über die für den ausgeschriebenen Auftrag erforderliche Leistungsfähigkeit und Fachkunde verfügt.



### **Grundsatz der Verhältnismäßigkeit**

Eignungskriterien müssen mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung und zu diesem in einem angemessenen Verhältnis stehen (§ 122 Abs. 4 GWB). Sie sind bei geeigneten Aufgabenstellungen so zu wählen, dass sich auch kleinere Büroorganisationen und Berufsanfänger beteiligen können (§75 Abs. 4).

Mit diesen Regelungen reagiert der Verordnungsgeber auf häufig praktizierte überzogene Eignungsanforderungen, die gegen die Angemessenheit der Anforderungen verstoßen und damit den Wettbewerb ohne sachlichen Gründe einschränken. „Zu wenige kleinere Büroorganisationen und Berufsanfänger können sich an den Vergabeverfahren beteiligen, weil sie z.B. die Anforderungen des Auftraggebers an Referenzprojekte nicht erfüllen können. Es entsteht ein Kreislauf, der den zwangsläufigen Ausschluss kleinerer Büros bedeutet: sie können kein Referenzprojekt erarbeiten und demnach in der Folge bei den nächsten Ausschreibungen kein Referenzprojekt vorweisen.“ (Begründung zu § 75 Abs. 4)

Die §§ 44 bis 46 bestimmen den Rahmen der zulässigen Eignungskriterien, aber keinen Mindestumfang. Der Auftraggeber kann je nach Art und Umfang der zu beschaffenden Leistung die im Einzelfall erforderlichen Eignungskriterien festlegen, wobei er gleichzeitig zu berücksichtigen hat, dass unnötig hohe Anforderungen eine Teilnahme potenzieller Bewerber oder Bieter am Vergabeverfahren verhindern könnte.

Aus diesem Grundsatz für die Vergleichbarkeit von Referenzen leitet sich beispielsweise ab, dass es in der Regel unerheblich ist, ob Bewerber bereits Objekte genau derselben Nutzungsart wie der zu vergebende Planungsauftrag geplant oder realisiert haben. Zur Rechtfertigung einer Abweichung davon bedarf es immer besonderer Umstände, die vom Auftraggeber darzulegen und zu dokumentieren sind. Verlangt werden können danach regelmäßig nur Projekte vergleichbarer Komplexität.

#### **9.6.1. Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit**

Der öffentliche Auftraggeber kann folgende Nachweise verlangen:

##### **Mindestjahresumsatz**

„einen bestimmten Mindestjahresumsatz, einschließlich eines bestimmten Mindestjahresumsatzes in dem Tätigkeitsbereich des Auftrags“ (§ 45 Abs. 1 Nr. 1).

##### **Empfehlung für Bewertung:**

Der verlangte Mindestjahresumsatz darf das Zweifache des geschätzten Auftragswerts nur überschreiten, wenn aufgrund der Art des Auftragsgegenstands spezielle Risiken bestehen. Eine solche Anforderung ist hinreichend zu begründen (§ 45 Abs. 2).

Generell ist der in der Vergangenheit erzielte Honorarumsatz eines Bewerbers ein rein quantitatives Kriterium und kann nicht zu einer qualitätsorientierten Vergabe führen.

Sollte dennoch in Ausnahmefällen als Mindestanforderung ein bestimmter Mindestjahresumsatz nachgewiesen werden, sollte sich dieser nicht am Auftragswert des Gesamtauftrags orientieren, sondern an der Honorarsumme, die pro Jahr aus dem Auftrag vergütet wird. Denn Planungsleistungen von Architekten erstrecken sich in der Regel über mehrere Jahre – dementsprechend verteilt sich auch der Umsatz.

**Als nachzuweisender Mindestumsatz ist damit allenfalls das Zweifache des aus dem Auftrag über die Vertragslaufzeit ermittelten jährlichen Umsatzes sachgerecht.**

**Berechnungsformel:**

**nachzuweisender Mindestumsatz pro Jahr = (Gesamthonorar/Vertragslaufzeit in Jahren) × 2**

## **Bilanzen**

„Informationen über die Bilanzen der Bewerber oder Bieter; dabei kann das in den Bilanzen angegebene Verhältnis zwischen Vermögen und Verbindlichkeiten dann berücksichtigt werden, wenn der öffentliche Auftraggeber transparente, objektive und nichtdiskriminierende Methoden und Kriterien für die Berücksichtigung anwendet und die Methoden und Kriterien in den Vergabeunterlagen angibt“ (§ 45 Abs. 1 Nr. 2).

### **Empfehlung für die Bewertung**

In der Bundesrepublik Deutschland werden Architektenleistungen überwiegend von persönlich haftenden Freiberuflern erbracht, die keine Bilanz zur Veranlagung ihrer Steuerlast erstellen.

Bilanzen sind daher für die Vergabe von Architektenleistungen kein geeignetes Eignungskriterium.

## **Berufs- oder Betriebshaftpflichtversicherung**

„eine Berufs- oder Betriebshaftpflichtversicherung in bestimmter geeigneter Höhe“ (§ 45 Abs. 1 Nr. 3)

### **Empfehlung für die Bewertung**

Mit Vorlage des Nachweises einer Berufshaftpflichtversicherungsdeckung in einer der Aufgabe angemessenen Höhe wird dem Auftraggeber bestätigt, dass der Bewerber seiner Versicherungspflicht ohne Säumnis nachkommen kann und keine Haftpflichtfälle vorliegen, die eine Weiterversicherung ausschließen. Die Bestätigung eines Versicherers, dass im Beauftragungsfall die Versicherung zugesagt wird, ist als

Nachweis ausreichend. Bescheinigungen über höhere Deckungssummen dürfen nicht als ein „Mehr an Eignung“ bezüglich wirtschaftlicher und finanzieller Leistungsfähigkeit bewertet werden.

**Empfehlung für die Bewertung der wirtschaftlichen und finanziellen Leistungsfähigkeit:**

**Zielführend bei der Feststellung der wirtschaftlichen und finanziellen Leistungsfähigkeit und der Eignung für zu vergebende Architektenleistungen sind der Nachweis einer entsprechenden Berufshaftpflichtversicherungsdeckung und gegebenenfalls der Nachweis eines Mindestumsatzes in zweifacher Höhe des aus dem Auftrag über die Vertragslaufzeit ermittelten jährlichen Umsatzes.**

**9.6.2. Technische und berufliche Leistungsfähigkeit**

Der Auftraggeber kann im Hinblick auf die technische und berufliche Leistungsfähigkeit der Bewerber oder Bieter Anforderungen stellen, die sicherstellen, dass diese über die erforderlichen personellen und technischen Mittel sowie über ausreichende Erfahrung verfügen, um den Auftrag in angemessener Qualität ausführen zu können (§ 46 Abs.1).

Auftraggeber können von Bewerbern oder Bieter keine anderen als die in § 46 Abs. 3 aufgelisteten Nachweise ihrer technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit verlangen (etwa eine Arbeitsprobe). Ebenso können Bewerber oder Bieter ihre technische und berufliche Leistungsfähigkeit nicht durch andere Nachweise belegen.

Der öffentliche Auftraggeber kann folgende Nachweise verlangen:

**Referenzen**

„geeignete Referenzen über [...] in den letzten höchstens drei Jahren erbrachte wesentliche [...] Dienstleistungen mit Angabe des Werts, des Liefer- bzw. Erbringungszeitpunkts sowie des öffentlichen oder privaten Empfängers; soweit erforderlich, um einen ausreichenden Wettbewerb sicherzustellen, kann der öffentliche Auftraggeber darauf hinweisen, dass er auch einschlägige [...] Dienstleistungen berücksichtigen wird, die mehr als drei Jahre zurückliegen“ (§ 46 Abs. 3 Nr. 1).

In der Begründung zur VgV wird ausgeführt, dass es sowohl für den Auftraggeber als auch für die Bieter von Vorteil sein kann und den Wettbewerb sicherstellt, wenn interessante Projekte aus einer längeren Periode in die Wertung gegeben werden dürfen (zum Beispiel gerade dann, wenn es sich um selten beauftragte spezielle Bauwerke handelt).

Hinzu kommt, dass Gebäude erst nach einem längeren Zeitraum ihre Nutzungstauglichkeit und Nachhaltigkeit vollständig unter Beweis stellen.

Die erforderliche inhaltliche Beschaffenheit von Referenzen wird in § 75 Abs. 5 definiert:

„Verlangt der öffentliche Auftraggeber geeignete Referenzen im Sinne von § 46 Abs. 3 Nr. 1, so lässt er hierfür Referenzobjekte zu, deren Planungs- und Beratungsanforderungen mit denen der zu vergebenden Planungs- und Beratungsleistung vergleichbar sind. Für die Vergleichbarkeit der Referenzobjekte ist es in der Regel unerheblich, ob der Bewerber bereits Objekte derselben Nutzungsart geplant oder realisiert hat.“

In der Begründung zu § 75 Abs. 5 heißt es dazu: „Der Begriff „Planungsanforderungen“ weist auf die Definition in § 5 HOAI hin und gibt der Praxis insoweit eine Hilfestellung. Die Honorarstufen der Referenzprojekte müssen in Beziehung gesetzt werden zu den Planungsanforderungen der ausgeschriebenen Planungsleistung.

§ 75 Abs. 5 gibt darüber hinaus dem Auftraggeber eine Hilfestellung im Hinblick auf die oft geforderte Vergleichbarkeit in Bezug auf die Nutzungsart der Referenzprojekte. Für die Vergleichbarkeit der Referenzprojekte ist es nicht zwangsläufig erforderlich, dass das Referenzprojekt die gleiche Nutzungsart wie das zu planende Projekt aufweist. Beispielsweise ist es in den meisten Fällen unerheblich, ob die zu planende Baumaßnahme für einen öffentlichen Auftragnehmer erfolgte oder für einen privaten Bauherrn. Genauso wenig ist für die Vergabe der Planung eines Kindergartens erforderlich, dass das Referenzobjekt ebenfalls ein Kindergarten war. Jedenfalls müssten dann zusätzlich Umstände gegeben sein, die dies rechtfertigen. Mit der Regelung soll ein Signal an die Praxis erfolgen, das „gedankenlose“ Fordern der gleichen Nutzungsart zumindest zu überdenken. Im Übrigen sind die öffentlichen Auftraggeber frei in Ihrer Entscheidung, welche Anforderungen an Referenzprojekte sie als angemessen und für notwendig erachten.“ Das heißt, dass der Auftraggeber Anforderungen an Referenzen bestimmen kann, die mit dem Auftragsgegenstand jedoch in Verbindung und zu diesem in einem angemessenen Verhältnis stehen.

### **Empfehlung für die Bewertung**

Es wird empfohlen, den Referenzzeitraum für erbrachte Leistungen auf mindestens zehn Jahre auszuweiten. Ebenso sollten geplante und nicht realisierte sowie in Planung oder

Ausführung befindliche Projekte oder Wettbewerbserfolge als Nachweis der fachlichen Eignung anerkannt werden.

Maßgeblich sind vergleichbare Planungsanforderungen, so dass Referenzen in der Regel nicht auf Projekte mit der gleichen Nutzungsart wie der zu vergebenden Planungsleistung beschränkt werden dürfen.

Die Anzahl der geforderten Referenzen sollte auf ein Minimum beschränkt werden, um kleineren Büros und Berufsanfängern eine Chance zur Beteiligung zu geben. In vielen Fällen ist eine Referenz ausreichend.

Referenzen sind qualitativ zu bewerten. Es müssen objektive Entscheidungskriterien angewendet und bereits in der Veröffentlichung benannt werden. Dies können zum Beispiel Funktionserfüllung, Nutzungsanforderungen, Qualität der Gestaltung (von einer Fachjury zuerkannte Auszeichnungen und Architekturpreise) oder Planungsfaktoren wie Nutzfläche/Bruttorauminhalt als Nachweis der Wirtschaftlichkeit sein.

Vorgelegte Referenzen mit einer höheren Planungsanforderung als gefordert dürfen keine Bevorzugung gegenüber Referenzen erfahren, die den geforderten Planungsanforderungen entsprechen.

#### **technische Fachkräfte**

„Angabe der technischen Fachkräfte oder der technischen Stellen, die im Zusammenhang mit der Leistungserbringung eingesetzt werden sollen“ (§ 46 Abs. 3 Nr. 2).

#### **Empfehlung für die Bewertung**

Die Nennung der vorgesehenen technischen Fachkräfte im Rahmen des Bewerbungsverfahrens hat sich in der Praxis als wenig geeignet erwiesen, da der Bewerber so für eine Qualifikation zum Verfahren gezwungen wird, bei jedem Verfahren die bestmögliche Projektbesetzung anzubieten. Mehrfachnennungen oder nicht umsetzbare Projektbesetzungen sind die Folge.

Die Qualifikation des Projektteams sollte gegebenenfalls als Zuschlagskriterium vorgesehen werden. Bei der Bewertung der technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit entfällt dieses Eignungskriterium.

#### **technische Ausrüstung, Maßnahmen zur Qualitätssicherung**

„Beschreibung der technischen Ausrüstung, der Maßnahmen zur Qualitätssicherung und der Untersuchungs- und Forschungsmöglichkeiten des Unternehmens“ (§ 46 Abs. 3 Nr. 3)

#### **Empfehlung für die Bewertung**

Anforderungen an die technische Ausrüstung müssen der Aufgabenstellung und dem Projektumfang ebenso entsprechen wie Maßnahmen zur Qualitätssicherung. Untersu-

	<p>chungs- und Forschungsmöglichkeiten des Unternehmens spielen nur bei sehr speziellen Aufgabenstellungen eine Rolle.</p> <p>Maßnahmen zur Qualitätssicherung wie Büro- und Projektorganisation, Kosten- und Terminkontrolle oder Änderungs- und Nachtragsmanagement sollten gegebenenfalls bei Verhandlungsverfahren als Zuschlagskriterium gewertet werden. Bei der Bewertung der technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit entfällt dieses Eignungskriterium.</p>
<b>Studien- und Ausbildungsnachweise</b>	<p>„Studien- und Ausbildungsnachweise sowie Bescheinigungen über die Erlaubnis zur Berufsausübung für die Inhaberin, den Inhaber oder die Führungskräfte des Unternehmens, sofern diese Nachweise nicht als Zuschlagskriterium bewertet werden“ (§ 46 Abs. 3 Nr. 6).</p> <p><b>Empfehlung für die Bewertung</b></p> <p>Da die Eintragung in die Architektenliste reglementiert ist und entsprechende Studien- und Ausbildungsnachweise zu führen sind, betrifft dieser Punkt die generelle Befähigung und Erlaubnis zur Berufsausübung nach § 44.</p> <p>Mit einer Bestätigung der Berufszulassung durch eine Architektenkammer wird für diesen Punkt die technische und berufliche Leistungsfähigkeit nachgewiesen.</p>
<b>Beschäftigtenzahl</b>	<p>„Erklärung, aus der die durchschnittliche jährliche Beschäftigtenzahl des Unternehmens und die Zahl seiner Führungskräfte in den letzten drei Jahren ersichtlich ist“ (§ 46 Abs. 3 Nr. 8).</p> <p><b>Empfehlung für die Bewertung</b></p> <p>Der Auftraggeber sollte sorgfältig prüfen, ob für die Bauaufgabe eine bestimmte Beschäftigtenzahl als Eignungskriterium notwendig ist. Über die Mindestanforderung hinausgehende Kapazitäten dürfen nicht bewertet werden.</p>
<b>technische Ausrüstung</b>	<p>„Erklärung, aus der ersichtlich ist, über welche Ausstattung, welche Geräte und welche technische Ausrüstung das Unternehmen für die Ausführung des Auftrags verfügt“ (§ 46 Abs. 3 Nr. 9).</p> <p><b>Empfehlung für die Bewertung</b></p> <p>Der Auftraggeber sollte sorgfältig prüfen, ob für die Bauaufgabe eine spezifische technische Ausrüstung als Eignungskriterium erforderlich ist. Über die Mindestanforderung hinausgehende Ausstattungen und Ausrüstungen dürfen nicht bewertet werden.</p>
<b>Unteraufträge</b>	<p>„Angabe, welche Teile des Auftrags das Unternehmen unter Umständen als Unteraufträge zu vergeben beabsichtigt“ (§ 46 Abs. 3 Nr. 10).</p>

### **Empfehlung für die Bewertung**

Der Zusammenschluss mit Unternehmern zur Ausführung von Teilen des Auftrags darf dem Grunde nach die Bewertung der technischen und beruflichen Leistung nicht beeinflussen. Besondere Kompetenzen für Teilbereiche der zu erbringenden Leistungen können für die Bewältigung der Aufgabenstellung erhebliche Vorteile bieten. Umgekehrt kann der Auftraggeber ein Interesse daran haben, dass bestimmte Teile des Auftrags nicht durch Unterauftragnehmer, sondern durch das Unternehmen selbst erbracht werden.

Auch der Zusammenschluss mehrerer kleinerer Büroorganisationen oder von Berufsanfängern darf keine Benachteiligung gegenüber Bietern erfahren, die sämtliche Leistungen erbringen.

Die Unterbeauftragung von Teilleistungen, die vor allem bei komplexeren Aufgabenstellungen fachspezifische Kompetenzen erfordern – wie zum Beispiel die Leistungsphasen 6 bis 8 der meisten Leistungsbilder der HOAI – darf nicht zu einer unsachgerechten Benachteiligung des Bewerbers führen.

Für die Vergabe von Architektenleistungen sind Nachweise über das Lieferketten- und das Umweltmanagementsystem (§ 46 Abs. 3. Nr. 4 und Nr. 7) nicht geeignet. Eine Kontrolle der Produktionskapazität, der technischen Leistungsfähigkeit, der Untersuchungs- und Forschungsmöglichkeiten, die vom Auftraggeber durchgeführt wird (§ 46 Abs. 3. Nr. 5), kann nur in sehr geringen Fällen als Kriterium herangezogen werden. § 46 Abs. 3. Nr. 11 gilt nur bei Lieferleistungen.

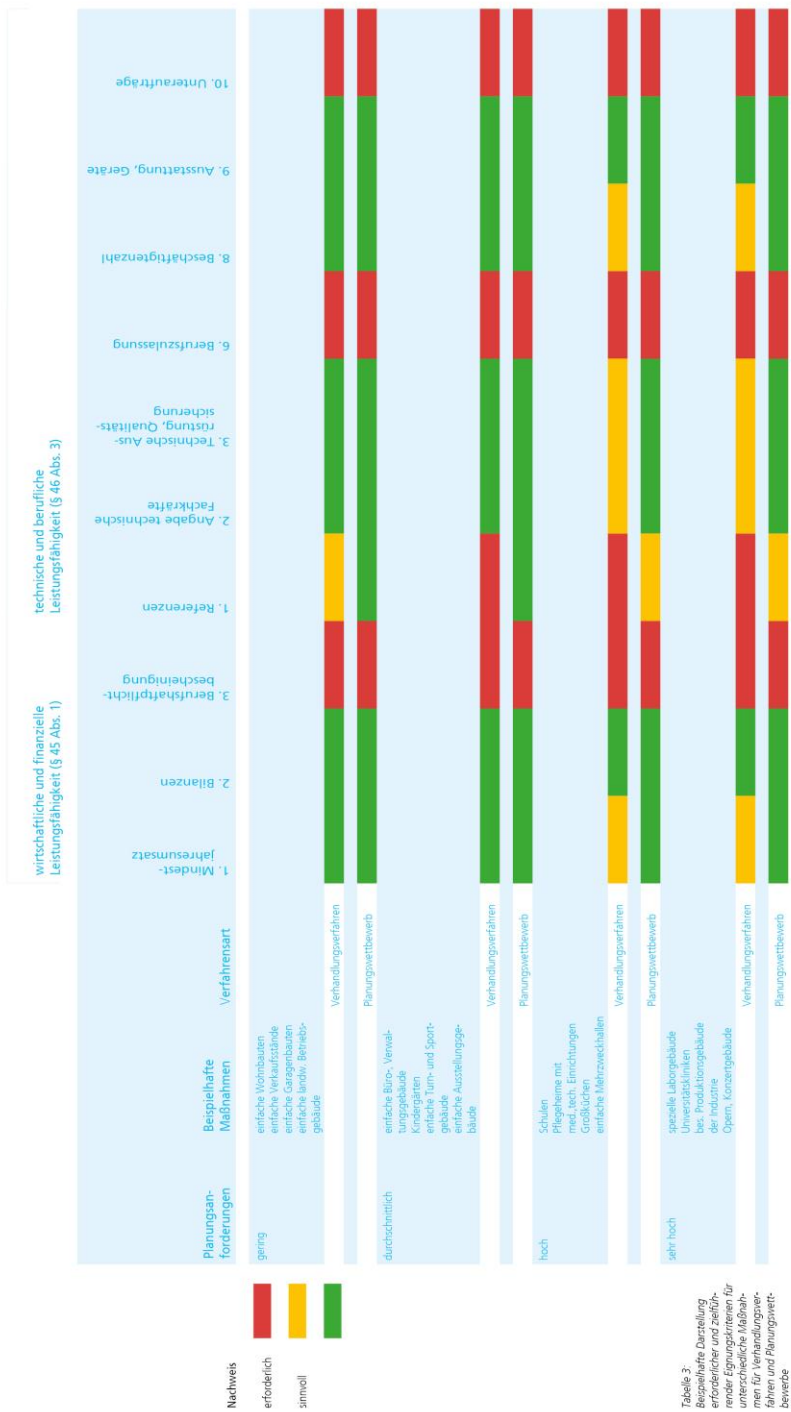


Abbildung 4: Beispielhafte Darstellung erforderlicher und zielführender Eignungskriterien für unterschiedliche Maßnahmen für Verhandlungsverfahren und Planungswettbewerbe



**Empfehlung für die Bewertung der technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit:**

**Zielführend zur Feststellung der technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit sind auf ein Minimum beschränkte Referenzen, deren Erstellungszeitraum mindestens zehn Jahre umfassen sollte und die nicht auf Projekte mit gleichen Aufgabenstellungen beschränkt werden dürfen.**

**Die Kriterien *technische Fachkräfte* und *technische Ausrüstung* sollten nicht als Eignungs-, sondern als Zuschlagskriterien zur Beurteilung der Qualität der Bieter im Vergabegespräch genutzt werden. Für die Kriterien *Beschäftigtenzahl* und *technische Ausrüstung* sollte sorgfältig geprüft werden, ob sie zur Prüfung der Eignung erforderlich sind.**

## **9.7. Eignungsleihe**

### **Allgemein**

Für den Nachweis der Eignung (wirtschaftliche und finanzielle sowie technische und berufliche Leistungsfähigkeit) können Bewerber im Teilnahmewettbewerb (Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb) und Bieter (Verhandlungsverfahren nach Planungswettbewerb) die Kapazitäten anderer Architekturbüros in Anspruch nehmen (§ 47 Abs. 1).

### **Prinzipien**

Dafür muss der Bewerber bzw. der Bieter mit dem Einreichen der Nachweise bzw. der Eigenerklärung zu den Eignungskriterien belegen, dass ihm die für den Auftrag erforderlichen Mittel tatsächlich zur Verfügung stehen werden.

Der Nachweis kann bspw. durch eine entsprechende Verpflichtungserklärung des Architekturbüros erfolgen, das die Eignungsleihe bietet. Die Möglichkeit zur Eignungsleihe besteht unabhängig von der Rechtsnatur der zwischen dem Bewerber oder Bieter und den anderen Architekturbüros bestehenden Verbindungen. Diese müssen die entsprechenden Eignungskriterien selbst erfüllen und es dürfen keine Ausschlussgründe vorliegen (§ 47 Abs. 1). Die Eignungsleihe im Bereich der Berufsbefähigung und Erfahrung kann allerdings nur dann in Anspruch genommen werden, wenn die hinzugezogenen Unternehmen diejenigen Leistungen, für die Berufsbefähigung und Erfahrung erforderlich sind, auch selbst erbringen (§ 47 Abs.1).

Im Falle einer Eignungsleihe im Bereich der wirtschaftlichen und finanziellen Leistungsfähigkeit kann der Auftraggeber eine gemeinsame Haftung des Bewerbers oder Bieters und des anderen Unternehmens für die Auftragsausführung entsprechend dem Umfang der Eignungsleihe verlangen (§ 47 Abs. 3).

## 9.8. Bewerber- und Bietergemeinschaften

### Allgemein

Der Verordnungsgeber hat die Zusammenarbeit von Architektenbüros in Bewerber- und Bietergemeinschaften in die VgV aufgenommen. Diese sind im Vergabeverfahren wie Einzelbewerber und -bieter zu behandeln (§ 43 Abs. 2) und können ihrerseits das Instrument der Eignungsleihe nutzen (§ 47 Abs. 4).

Der Auftraggeber kann erst bei Zuschlagserteilung von den Bewerbern eine bestimmende Rechtsform verlangen, sofern dies für die ordnungsgemäße Durchführung des Auftrags erforderlich ist (§ 43 Abs. 3 i.V.m. § 43 Abs. 2 Satz 2).

## 9.9. Preisgericht

### Zusammensetzung und Berufung des Preisgerichts

Der Auftraggeber wählt die Preisrichter aus und kann somit über die inhaltliche und fachliche Ausrichtung der Juroren entscheiden. Vertreter des Auftraggebers können als Mitglied des Preisgerichts ihre Positionen in den Beratungs- und Abstimmungsprozess einbringen. Ein sorgfältig ausgewähltes und zusammengesetztes Preisgericht wird immer eine konsensuale Erörterung mit dem Bauherrn suchen.

Die Mehrheit der Preisrichter verfügt über dieselbe oder eine gleichwertige Qualifikation, wie sie von den Teilnehmern verlangt wird. Auch muss die Mehrheit der Preisrichter unabhängig vom Auftraggeber sein (§ 79 Abs. 3).

Der Auftraggeber ist immer in das Preisgericht und dessen Entscheidungen eingebunden. So entscheidet der Auftraggeber auch über Gewinner und Preisträger mit. Die Erfahrung zeigt, dass Preisgerichte sich als Beratungsgremium des Auftraggebers verstehen und verantwortungsvoll mit dessen Anforderungen umgehen.

Es empfiehlt sich, das Preisgericht über die Bewertung der Wettbewerbsarbeiten hinaus bereits bei der Formulierung der Auslobungsunterlagen und der Entscheidungskriterien zu beteiligen.

## 9.10. Entscheidungskriterien

### Allgemein

Entscheidungskriterien sind die vom Auftraggeber festgelegten Kriterien, nach denen das Preisgericht bei Planungswettbewerben seine Entscheidungen trifft (§ 72 Abs. 2).

Das Preisgericht ist bei der Auswahl des oder der Wettbewerbsgewinner unabhängig. Die Auswahl ist auf Basis der Wettbewerbsarbeiten, die anonym vorgelegt werden, und nur aufgrund der Entscheidungskriterien zu treffen.

Alle in der Auslobung genannten Entscheidungskriterien sind bindend. Eine nachträgliche Änderung der Kriterien, zum Beispiel in der Preisgerichtssitzung, ist nicht möglich. Eine Gewichtung und Differenzierung der Kriterien, wie zum Beispiel die Bildung von Unterkriterien, ist zulässig, sofern sich das Preisgericht dies in der Auslobung vorbehalten hat.

### **Mögliche Kriterien**

Folgende Kriterien können beispielsweise zur Bewertung der Wettbewerbsarbeiten dienen:

- formale Bedingungen
- architektonische Qualität
- stadträumliche Einbindung
- innere Funktion und Innenraumqualität
- Erschließung und Freiflächen
- ökologisches und energetisches Konzept
- Wirtschaftlichkeit
- 

## **9.11. Auftragsverhandlung**

### **Allgemein**

Das Wesen des Verhandlungsverfahrens besteht darin, dass Auftraggeber und Bewerber über den ausgeschriebenen Leistungsgegenstand und das hierfür abgegebene Angebot und damit konkret über künftige Auftragsinhalte, Konditionen und das Honorar verhandeln. Unzulässig ist, die Verhandlungen über Mindestanforderungen und Zuschlagskriterien zu führen (§ 17 Abs. 10).

Der Ordnungsgeber gestattet dem Auftraggeber im Rahmen des § 17 eine flexible Ausgestaltung der Verhandlungsphase zu, wenn auch die vergaberechtlichen Grundsätze wie Gleichbehandlung und Transparenz einzuhalten sind (§ 17 Abs. 13).

Empfohlen wird, die Verhandlungen nicht in mehreren Phasen durchzuführen.

Der Zuschlag erfolgt auf Basis der in der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen (§ 58 Abs. 3) veröffentlichten Zuschlagskriterien (§ 17 Abs. 14).

Beim Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb sind die Gewinner oder alle Preisträger (Bieter) zu den Auftragsverhandlungen aufzufordern, bei Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb alle aus dem Teilnahmewettbewerb ausgewählten Bieter.

## 9.12. Zuschlagskriterien

### Allgemein

In den Verhandlungsgesprächen bewertet der Auftraggeber die Angebote anhand der in der Auftragsbekanntmachung oder in den Vergabeunterlagen festgelegten Zuschlagskriterien.

### Prinzipien

Architektenleistungen werden im Leistungswettbewerb vergeben (§ 76 Abs. 1). Wesentliches Zuschlagskriterium ist die Qualität der Planung, die sich an gestalterischen, funktionalen, konstruktiven, ökologischen und ökonomischen Aspekten bemisst. Liegen keine Planungen vor, ist die Beurteilung nur retrospektiv möglich.

Als weitere Zuschlagskriterien können unter anderen folgende dienen:

- Qualifikation und Erfahrung des mit der Auftragsausführung betrauten Personals (§ 58 Abs. 2 Nr. 2)
- Maßnahmen zur Qualitätssicherung (§ 58 Abs. 2 Nr. 3)

Der Auftraggeber kann die Zuschlagskriterien entsprechend seinem Beschaffungsbedarf festlegen.

Die Zuschlagskriterien sind entsprechend ihrer Bedeutung untereinander zu gewichten. Die Umrechnung in Wertungspunkte gibt den Grad der Bedeutung an, die das Zuschlagskriterium im Rahmen der Angebotsbewertung zur Ermittlung des für den Zuschlag vorgesehenen Angebots hat.

Anhand der Gewichtung und der Spreizung der Punkte müssen Bieter erkennen können, welche Relevanz der Auftraggeber den verschiedenen Kriterien zumisst, damit sie ihr Angebot möglichst entsprechend den Bedürfnissen des Auftraggebers gestalten können.

Die Zuschlagskriterien sind in der Auftragsbekanntmachung oder in den Vergabeunterlagen zu veröffentlichen (§§ 58, 76).

### Empfehlungen für Zuschlagskriterien

Empfohlene Zuschlagskriterien mit Gewichtung im Falle eines vorgelagerten Planungswettbewerbs oder eines Verhandlungsverfahrens mit Lösungsvorschlägen sind:

- Ergebnis des Planungswettbewerbs oder der beauftragten Lösungsvorschläge:  
Gewichtung mind. 50 Prozent
- Projektumsetzung mit Unterkriterien wie Projektorganisation, Projektteam, Präsenz vor Ort während der Leistungserbringung, Kosten-, Qualitäts-, Ter-

min- und Nachtragsmanagement:

Gewichtung 40 Prozent bei Planungswettbewerb oder beauftragten Lösungsvorschlägen, 90 Prozent bei Verhandlungsverfahren ohne Planung

- Honorarparameter wie Honorarsatz, Nebenkosten, gegebenenfalls Umbauschlag, besondere Leistungen:

Gewichtung max.10 Prozent

Siehe auch die empfohlene Gewichtung in RPW 2013, Anlage II, Punkt 24.

Die Bewerber haben beim Verhandlungsgespräch folgende Fragen zu beantworten:	Gewichtungszahl	Bewerber		Begründung für die Vergabe von Punkten
		Punkte 0–5	Bewertungs-Zahl = Gewichtung Punkte	
Die Bewertung erfolgt nach den Kriterien: Projektumsetzung, Honorarparameter, Wettbewerbsergebnis/Lösungsvorschlag				
<b>1. Projektumsetzung</b>	<b>40–50</b>			
1.1 Projektorganisation	5–10			
1.2 Projektteam	5–10			
1.3 Präsenz vor Ort während der Leistungserbringung	5–15			
1.4 Kosten-, Qualitäts-, Termin- und Nachtragsmanagement	10–15			
<b>2. Honorarparameter</b>	<b>0–10</b>			
2.1 Gesamthonorarangebot inkl. Nebenkosten	0–10			
2.2 Stundensätze	0–5			
<b>3. Lösung der konkreten Aufgabenstellung</b>	<b>50</b>			
3.1 Platzierung im Planungswettbewerb	45			
3.2 Bereitschaft zur entwerfliche Weiterentwicklung nach etwaigen Empfehlungen aus dem Preisgerichtsproto-	0–5			

koll/Beurteilung				
3.3 Bereitschaft zur weiteren entwurflichen Entwicklung aufgrund geänderter Planungsvorgaben	0–5			
<b>Ergebnis der Punktbewertung</b>	<b>100</b>			

Abbildung 5: Mögliche Bewertungsmatrix bei Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Planungswettbewerb, die gegebenenfalls um aufgabenspezifische Kriterien zu ergänzen ist

Die Bewerber haben beim Verhandlungsgespräch folgende Fragen zu beantworten:  Die Bewertung erfolgt nach den Kriterien: Projektumsetzung, Honorarparameter	Gewichtungszahl	Bewerber		Begründung für die Vergabe von Punkten
		Punkte 0–5	Bewertungszahl = Gewichtung $\times$ Punkte	
<b>1. Projektumsetzung</b>	<b>90–100</b>			
1.1 Projektorganisation	10–20			
1.2 Projektteam	10–20			
1.3 Präsenz vor Ort während der Leistungserbringung	20–30			
1.4 Kosten-, Qualitäts-, Termin- und Nachtragsmanagement	20–30			
<b>2. Honorarparameter</b>	<b>0–10</b>			
2.1 Gesamthonorarangebot inkl. Nebenkosten	0–10			
2.2 Stundensätze	0–5			
<b>Ergebnis der Punktebewertung</b>	<b>100</b>			

Abbildung 6: Mögliche Bewertungsmatrix bei Verhandlungsverfahren ohne vorgelagerten Planungswettbewerb, die gegebenenfalls um aufgabenspezifische Kriterien zu ergänzen ist

Die Bewerber haben beim Verhandlungsgespräch folgende Fragen zu beantworten:  Die Bewertung erfolgt nach den Kriterien: Projektumsetzung, Honorarparameter, Wettbewerbsergebnis/Lösungsvorschlag	Gewichtungszahl	Bewerber		Begründung für die Vergabe von Punkten
		Punkte 0–5	Bewertungszahl = Gewichtung Punkte	
<b>1. Projektumsetzung</b>	<b>40–50</b>			
1.1 Projektorganisation	5–10			
1.2 Projektteam	5–10			
1.3 Präsenz vor Ort während der Leistungserbringung	5–15			
1.4 Kosten-, Qualitäts-, Termin- und Nachtragsmanagement	10–15			
<b>2. Honorarparameter</b>	<b>0–10</b>			
2.1 Gesamthonorarangebot inkl. Nebenkosten	0–10			
2.2 Stundensätze	0–5			
<b>3. Lösungsvorschläge</b>	<b>50</b>			
3.1 Beurteilung der Lösungsvorschläge	45			
3.2 Bereitschaft zur entwerfliche Weiterentwicklung der Lösungsvorschläge nach etwaigen Hinweisen des Bewertungsgremiums	0–5			
<b>Ergebnis der Punktebewertung</b>	<b>100</b>			

Abbildung 7: Mögliche Bewertungsmatrix bei Verhandlungsverfahren mit Lösungsvorschlägen, die gegebenenfalls um aufgabenspezifische Kriterien zu ergänzen ist

## Anhang 1: Zeitlicher Ablauf von Verhandlungsverfahren

Der zeitliche Ablauf von Vergabeverfahren wird durch zwingend einzuhaltende Fristen, die in der VgV geregelt sind, sowie durch spezifische Aspekte der Bauaufgabe, wie zum Beispiel Umfang des Aufgabenspektrums, bestimmt. Der zeitliche Ablauf der verschiedenen Vergabeverfahren ist daher nicht generalisierbar. Die folgende Darstellung stellt beispielhaft den Ablauf dar.

