

**Ingenieurbüro**  
**Straße, Nummer**  
**PLZ, Stadt**

vorab per Fax: ...../.....

**Generalsanierung der Grund-, Mittel- und Offenen Ganztagschule in Goldbach**  
**VgV Verhandlungsverfahren – Fachplanung Technische Ausrüstung**  
**LOS 1 HLS und / oder LOS 2 Elt**  
**TED NR...**

**Einladung zur Verhandlung mit Aufforderung zur Präsentation am Wochentag, Datum**

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns Ihnen mitteilen zu dürfen, dass Ihr Büro zu den Bewerbern zählt, die im Ergebnis des Teilnahmewettbewerbs für die Vergabeverhandlungen (für Los 1 / Los 2 oder Beide) ausgewählt wurden.

Der Markt Goldbach möchte Ihnen deshalb die Gelegenheit bieten, sich und Ihr Büro am:

....., **den** ....., **um** ..... **Uhr**

im Rathaus des Marktes Goldbach, ....., im Rahmen eines persönlichen Gespräches vorzustellen.

Wir bitten Sie, sich im Sekretariat in Zi. .... bei Frau ..... anzumelden.

## 1. Verhandlungsgespräch

Für das Verhandlungsgespräch sind insgesamt 60 Minuten (1 Los ) oder 75 Minuten (beide Lose) eingeplant. Diese gliedern sich wie folgt:

- |  |                   |
|--|-------------------|
| - kurze Bürovorstellung  | 5 Min.            |
| - Bewältigung der geforderten Aufgabenstellung je Los 30 min                   | 45 Min. / 60 Min. |
| - Rückfragen / ergänzende Erläuterungen, allg. Diskussion / Honorarverhandlung | 10 Min.           |

Im Rahmen der Verhandlung sind Sie aufgefordert, die Bewältigung der geforderten Leistungen anhand Ihrer Angebotspräsentation unter Berücksichtigung der unter Pkt. 2. aufgeführten Bewertungskriterien zu präsentieren.

Es wird erwartet, dass die von Ihnen benannten Projektverantwortlichen für die Planungs- und Ausführungsphase / Objektüberwachung anwesend sind und dass diese für die Fragen des Auswahlremiums zur Verfügung stehen (Projektverantwortliche je Los oder für Beide Lose).

Weiterhin setzen wir voraus, dass die Projektverantwortlichen die gleichen Personen sind, welche Sie in Ihrer Bewerbung vorgestellt haben.

Für Ihre Präsentation steht ein PC / Notebook (ausgestattet mit der gängigen MS Office Software inkl. PowerPoint – Dateien können per USB- Stick oder CD eingelesen werden) und ein Beamer sowie eine passende Projektionsfläche zur Verfügung.

Wir bitten Sie, Ihre Präsentation bzw. Ihre kompletten Angebotsunterlagen als Tischvorlage in 2-facher Ausfertigung in Papierform sowie 1-fach in digitaler Form (USB / CD) zur Verhandlung mitzubringen.

Die Unterlagen verbleiben bei der Vergabestelle und werden nicht zurückgegeben.

Kosten für das Verfahren werden nicht erstattet.

**2. Zuschlagskriterien für LOS 1 HLS und LOS 2 Elt (Ermittlung je Los getrennt)**

Der Zuschlag erfolgt auf das wirtschaftlichste Angebot mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Dabei werden folgende Kriterien getrennt nach HLS und ELT maßgebend sein:

<u>Kriterien:</u>	Punkte	Faktor	max Summe
<b>0. Bürovorstellung</b>	-	-	-
<b>1. Fachkunde und Qualifikation</b>			<b>55</b>
- Der Bewerber soll darlegen, wie die eigenen Erfahrungen und Kenntnisse <u>bezogen auf die gestellte Bauaufgabe</u> umgesetzt werden können.			
- Dargestellt werden soll die zu erwartende fachliche Leistung mit vergleichbaren Anforderungen der Bauaufgabe - aufbauend auf den Kenntnissen und Erfahrungen vergleichbarer Projekte - welche eine wirtschaftliche, funktionale, zweckmäßige und nachhaltige TGA Fachplanung erkennen lässt.	0-5	5	25
- Der Bewerber wird insbesondere gebeten, aus seiner Sicht bekannte Besonderheiten oder erwartete Schwierigkeiten bei vergleichbaren Objekten aufzuzeigen sowie eigene Lösungsansätze für Planung und Bauausführung zu benennen.			
o Sanierung und Umbau im Bestand vergleichbar Anforderung Grund- Mittel- und offene Ganztagschule	0-5	2	10
o Ausführung Umbau / Sanierung im laufenden Betrieb	0-5	2	10
o Planung von „Lernlandschaften“ (planerische Umsetzung des pädagogischen Konzepts)	0-5	2	10
<b>2. Projektabwicklung / Organisation / Qualitätssicherung / Dokumentation</b>			<b>20</b>
- Dargestellt werden soll aufgabenbezogen die grundsätzliche Herangehensweise und vorgesehene Aktivitäten sowie eingesetzte Hilfsmittel während Planungs- und Ausführungsphase,	0-5	1	5
- sowie die Zusammenarbeit mit Auftraggeber (Nutzer) und allen Projektbeteiligten.	0-5	1	5
- Dargestellt werden sollen aufgabenbezogen die Methoden und eingesetzten Hilfsmittel die über alle Leistungsphasen angewandt werden zur internen und externen Qualitätssicherung sowie die Art und Weise der Dokumentation der einzelnen Planungsabschnitte	0-5	1	5
- Im Besonderen ist die Durchführung und Abwicklung der Bauüberwachung darzustellen unter Bezug auf z.B. Leistungsstörungen oder Umgang mit Baubehinderungen, Verzug, sowie Nachtragsmanagement zur Erreichung einer wirtschaftlichen Bauabwicklung.	0-5	1	5
<b>3. Methoden der Kosten- und Terminsteuerung</b>			<b>20</b>
- Dargestellt werden soll aufgabenbezogen die grundsätzliche Herangehensweise bzw. eingesetzte Hilfsmittel oder Kontrollinstrumente zur Ermittlung, Überwachung und Einflussnahme der Kosten über alle Leistungsphasen.	0-5	1	5
- Gewünscht ist weiterhin eine Aussage zu der Grobkostenannahme des Bauherrn gemäß Auftragsbekanntmachung.	0-5	1	5
- Dargestellt werden sollen Erläuterungen zur Einflussnahme und Überwachung des Bereiches Termine unter Darstellung eingesetzter Hilfsmittel oder Kontrollinstrumente. Es sind Erläuterungen wichtig, wie Planungs- und Baudtermine aufgestellt und überwacht werden und wie bei Abweichungen vom Soll reagiert wird.	0-5	1	5

Muster-Einladung Verhandlungsgespräche mit Zuschlagskriterien (Stufe 2)

-	Eine Aussage zu den genannten Terminvorgaben gemäß Auftragsbekanntmachung wird erbeten.	0-5	1	5	
<b>4.</b>	<b>Verfügbarkeit / Kapazitäten / Präsenz</b>				<b>20</b>
-	Es wird eine Aussage erwartet über die kurzfristige Verfügbarkeit des vorgestellten Projektteams für einen umgehenden Planungsbeginn (Kapazitäten).	0-5	2	10	
-	Es wird weiterhin eine Aussage zur grundsätzlichen Verfügbarkeit während der Planungs- und Ausführungsphase sowie speziell zur Präsenz vor Ort während der gesamten Bauphase erwartet.	0-5	2	10	
<b>5.</b>	<b>Gesamteindruck der Präsentation / Eindruck der verantwortlichen Personen</b>				<b>30</b>
-	Qualitativer Gesamteindruck der Präsentation (z.B. Inhalt, Struktur, Herangehensweise) um Rückschlüsse auf eine spätere Projektarbeit zu ziehen.	0-5	3	15	
	Aufgabenbezogen, persönlicher Eindruck der anwesenden Personen:				
-	Projektleiter/in	0-5	2	10	
-	Stellvertreter/in	0-5	1	5	
<b>6.</b>	<b>Honorar im Rahmen der HOAI</b>				<b>30</b>
	Honorarangebot ( <i>Vergleich nach Vorprüfung / Bewertung nach Verhandlung</i> )				
<hr/>					
	<b>Summe max.</b>				<b>175</b>

Dargestellt werden soll jeweils die zu erwartende fachliche Leistung und Arbeitsweise (je Los 1 HLS und Los 2 Elt) - aufbauend auf der eigenen Fachkunde, Kenntnissen und Erfahrungen – welche die Qualität der eigenen Leistung bezogen auf die anstehende Bauaufgabe erkennen lässt.

Die Bewältigung der Aufgabenstellung kann zusätzlich durch Präsentation von Leistungen bei vergleichbaren Referenzprojekten dargestellt werden.  
 Es werden keine Details oder ausgearbeitete Lösungsvorschläge gefordert.

Es wird bewertet ob mit der jeweils dargestellten Methodik der Herangehensweise und den geplanten Aktivitäten die wirtschaftliche Umsetzung und Lösung der gestellten Bauaufgabe unter Einhaltung der Projektziele über alle Projektphasen sicher erreichbar scheint.

Maßgebend für die Entscheidung, mit wem die Vertragsverhandlungen aufgenommen werden, ist die Platzierung in der Auswertung der Juroren je Los.

Die Bewertung erfolgt für jedes Kriterium (mit Ausnahme beim Honorar) anhand eines Punkteschlüssels von 0 bis 5 Punkten, multipliziert mit dem angegebenen Wertungsfaktor.

- 0 Punkte erhält ein Bewerber, wenn er das jeweilige Kriterium nur ungenügend erfüllt
- 1 Punkt erhält ein Bewerber, wenn er das jeweilige Kriterium mangelhaft erfüllt
- 2 Punkte erhält ein Bewerber, wenn er das jeweilige Kriterium ausreichend erfüllt
- 3 Punkte erhält ein Bewerber, wenn er das jeweilige Kriterium befriedigend erfüllt
- 4 Punkte erhält ein Bewerber, wenn er das jeweilige Kriterium gut erfüllt
- 5 Punkte erhält ein Bewerber, wenn er das jeweilige Kriterium sehr gut erfüllt

Maßgebend für die Entscheidung, mit wem die Vertragsverhandlungen aufgenommen werden, ist die Platzierung in der Auswertung der Juroren, die sich aus der vom Juror ermittelten Punktzahl zzgl. der Punktzahl für das in der Verhandlung besprochene Honorarangebot ergibt.

Muster-Einladung Verhandlungsgespräche mit Zuschlagskriterien (Stufe 2)

### 3. Honorarangebot - getrennt für Los 1 HLS / Los 2 EIt

Aus Gründen der Vergleichbarkeit der Honorare gehen Sie bitte von folgenden Vorgaben aus:

- Bestimmungen der HOAI 2013, Teil 3 Technische Ausrüstung, §§ 53 ff.
- Erbringung der gesamten Leistungsbilder der LPH 1 – 9 der HOAI § 55
- Einstufung je nach Schwierigkeit und Objekt je Anlagengruppe in die maßgeblichen Honorarzonennach HOAI § 56 bzw. Anlage 15 zu § 56 Absatz 3 und hier Objektliste nach Punkt 15.2.
- Die Bauausführung erfolgt in einem Zuge mit zeitlich aufeinanderfolgende Bauabschnitten
- Vertragsabschluss erfolgt auf Basis des vorliegenden Vertragsmusters einschl. Anlagen, welches zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses aktuell ist
- stufenweise Beauftragung: vorerst nur LPH 1 und 2

**Grobkostenannahme** nach DIN 276, alle Kosten in Euro, incl.19% Mehrwertsteuer:

	Anteil Grundschule	Anteil Mittelschule	Anteil Ganztagschule
KGR 200 Herrichten/Erschließung	9.000,00 €	6.000,00 €	3.000,00 €
KGR 300 Baukonstruktionen	3.213.000,00 €	2.300.000,00 €	920.000,00 €
KGR 400 TGA	1.522.000,00 €	1.082.000,00 €	433.000,00 €
KGR 500 Freianlagen	640.500,00 €	460.000,00 €	185.000,00 €
KGR 600 Ausstattung	381.500,00 €	272.000,00 €	109.000,00 €
KGR 700 Baunebenkosten	1.234.000,00 €	880.000,00 €	350.000,00 €
<b>Gesamtsumme</b>	<b>7.000.000,00 €</b>	<b>5.000.000,00 €</b>	<b>2.000.000,00 €</b>

Zur Honorarermittlung gehen Sie bitte von folgender Wichtung der Anlagengruppen aus:

Los 1 mit	ALG 1: 15 %; ALG 2: 15 %; ALG 3: 17,5 %; ALG 8: 2,5%	= 50 %
Los 2 mit	ALG 4: 30%; ALG 5: 17,5%; ALG 6: 2,5%	= 50 %
	In Summe =	100%

Ihr Honorarvorschlag muss enthalten:

- separates Honorarangebot je Los
- nachvollziehbare Ermittlung des Angebotspreises (Rechenweg) mit Endsumme (brutto) je Los
- unter Berücksichtigung bzw. nach eigener Einschätzung / Prüfung:
  - o Honorarzone und -Satz je Anlagengruppe
  - o Höhe von Zuschlägen (Umbauzuschlag)
- Angaben zu Nebenkosten bzw. Nebenkostenpauschale, einschl. Kopierkosten (ohne LV) und einschl. Reisekosten (Kosten für ein Baustellenbüro übernimmt der AG)
- Angaben zu Ihren Stundensätzen. Dazu gehen Sie bitte von folgenden fiktiven Ansätzen aus:  
20 Stunden für den Auftragnehmer, Projektleiter  
40 Stunden für Mitarbeiter (Ingenieure),  
40 Stunden für Mitarbeiter (Zeichner, Techniker)
- Es werden Aussagen erwartet zu Honoraren für folgende Besondere Leistungen
  - o Mitwirken bei Förderverfahren und Verwendungsnachweis
  - o Bestandsaufnahme
  - o Einbeziehung der vorhandenen Gebäudeautomation (nur Los 1)
  - o Einbeziehung der vorhandenen Photovoltaikanlage (nur Los 2)
  - o Ggf. Wirtschaftlichkeitsberechnung
  - o Mängelbeseitigung innerhalb der Verjährungsfrist
- weitere besondere Leistungen nach Einschätzung des Bewerbers, wenn dies der Fall ist, bitten wir um ein Honorarangebot für diese Leistungen

Für die Wertung wird der Angebotspreis wie folgt in eine Punkteskala von 0 bis 30 Punkten normiert:

- 30 Punkte erhält das wertbare Angebot mit dem niedrigsten Preis
- 0 Punkte erhält ein fiktives Angebot mit dem 1,5 fachen des niedrigsten Preises, oder höher

Muster-Einladung Verhandlungsgespräche mit Zuschlagskriterien (Stufe 2)

Die Punktermittlung für die wertbaren Angebote zwischen dem niedrigsten und dem 1,5 fachen Preis erfolgt über lineare Interpolation mit bis zu einer Stelle nach dem Komma.

Die Honorarangebote aller Bewerber werden vor dem Verhandlungstermin vergleichend geprüft und sollen im Rahmen der Angebotspräsentation endverhandelt werden.

Der Auftraggeber behält sich vor, im Ergebnis der vergleichenden Vorprüfung Ihres Honorarvorschlages noch vor den Verhandlungsgesprächen weitere konkretisierende Honorarfragen an alle Teilnehmer gleichermaßen zu stellen bzw. bei Bedarf die Bedingungen für alle Bewerber anzupassen um die Vergleichbarkeit herzustellen.

#### **4. Rückfragen, Besichtigung, Abgabetermin Honorarangebot**

Rückfragen zum Verfahren bzw. zur Erstellung der Honorarangebote sind grundsätzlich schriftlich bis spätestens ..... an den Markt Goldbach zu stellen.

Die Antworten auf diese Fragen werden ggf. schriftlich anonymisiert an alle Bewerber weitergegeben. Es wird kein Kolloquium oder ähnliches stattfinden.

Abgabetermin ist der **...tag, der .....2018 um 11:00 Uhr**

- Das Honorarangebot muss unterschrieben sein.
- Ausfertigung 1-fach in Papierform und 1 x digital (Format .pdf) auf Datenträger
- Die eingereichten Unterlagen werden nicht zurückgegeben.
- Der Umschlag ist deutlich mit dem Hinweis „**Angebot! Nicht öffnen!**“ und dem Einreichungstermin zu kennzeichnen.

**Die eingereichten Unterlagen werden nicht zurückgegeben.**

Kontaktstelle für Rückfragen / Abgabe Honorarangebot:

Markt Goldbach  
Sachsenhausen 19  
D-63773 Goldbach  
Fachbereich III – Planen und Bauen  
Frau Sabine Hofmann  
Tel.: 06021/5006-42  
Fax: 06021/5006-49  
eMail: sabine.hofmann@markt-goldbach.de

#### **5. Teilnahme- und Annahmestätigung**

Wir erbitten Ihre Zustimmung durch Rückgabe Ihrer ausgefüllten unterschriebenen Bestätigung.

.....  
Thomas Krimm  
1. Bürgermeister

Anlage: - Teilnahme- und Annahmestätigung

## **Teilnahme- und Annahmestätigung zum Verhandlungsverfahren**

**Generalsanierung der Grund-, Mittel- und Offenen Ganztagschule in Goldbach**  
**VgV Verhandlungsverfahren Fachplanung Technische Ausrüstung LOS 1 HLS und / oder LOS 2 Eit**  
**TED Nr. 2018/S .....**

Einladung zur Verhandlung mit Aufforderung zur Präsentation **am .....tag, den .....2018 um xx:00 Uhr,**  
im Rathaus des Marktes Goldbach

### **BESTÄTIGUNG**

bitte sofort nach Erhalt unterschrieben zurückfaxen: +49 6021-5006-49

Die Einladung zur Präsentation mit der Aufgabenbeschreibung, den Zuschlagskriterien und den Anlagen haben wir erhalten und stimmen diesen zu.

Wir werden zum genannten Termin unser Honorarangebot abgeben sowie an dem vorgeschlagenen Verhandlungstermin teilnehmen.

Datum

Büroname / Stempel / Unterschrift