



## Musterzuschlagsmatrix der Brandenburgischen Architektenkammer

für Verhandlungsverfahren nach dem Planungswettbewerb, Stand: 03.03.2021

### - Anleitung -

An die Vertreter der Städte und Kommunen in Brandenburg.

Um Sie bei der Vergabe von Planungsaufträgen zu unterstützen, stellt Ihnen die Brandenburgische Architektenkammer (BA) eine Musterzuschlagsmatrix in zwei Ausführungen zur Verfügung. Diese wurde erarbeitet, um Ihnen eine Basis für die Bewertung der Planungsbüros in Verhandlungsverfahren nach einem Planungswettbewerb zu bieten und somit eine Erleichterung Ihrer Arbeit zu ermöglichen.

### Wann und wofür brauchen Sie eine Zuschlagsmatrix?

Im ersten Schritt ist festzulegen, ob Sie nach Abschluss des Wettbewerbs

- mit allen Preisträgern des Wettbewerbs über den Auftrag verhandeln wollen,
- oder nur mit dem Wettbewerbssieger.

Bei der ersten Variante brauchen Sie objektive Kriterien, nach denen Sie über die Angebote entscheiden. Das Wettbewerbsergebnis spielt dabei natürlich eine Rolle, aber ist nicht allein entscheidend.

Wenn Sie nur mit dem Wettbewerbssieger verhandeln, brauchen Sie im Prinzip keine Zuschlagsmatrix. Es kann aber vorkommen, dass diese Verhandlungen scheitern. Dann müssen Sie die Verhandlungen mit allen Preisträgern aufnehmen. Auch für diesen Fall muss eine Zuschlagsmatrix vorhanden sein, damit klar ist, nach welchen Kriterien Sie über die Angebote der Preisträger entscheiden werden.

Die Vorlagen geben eine Struktur vor, die Sie spezifisch an Ihre Bauvorhaben anpassen können. Die BA hat Richtwerte eingetragen, die sich in der Praxis bewährt haben und die der Vergabeverordnung entsprechen. Im Vorfeld bieten wir Ihnen gern Beratungsgespräche zur Klärung zur Verfahrensart an. Wie sinnvoll welche Verfahrensart ist, stellt sich oft in einem klärenden Gespräch über Ihre jeweiligen Wünsche und Voraussetzungen heraus.

### Welche Kriterien sind bei der Vergabe von Planungsleistungen zu berücksichtigen?

Wenn Sie einen Planungswettbewerb durchführen, gibt es vier unterschiedliche Kriterien, die Sie vorab durchdenken müssen und zu denen Sie in der Auslobung etwas sagen müssen:

- Eignung des Bewerbers für die Teilnahme am Planungswettbewerb

In der Vorbereitung des Wettbewerbs können Sie, bei Bedarf mit Unterstützung der BA, festlegen, welche fachlichen Anforderungen die teilnehmenden Büros erfüllen müssen, um am Planungswettbewerb teilnehmen zu dürfen. Man spricht dabei von **Eignungskriterien**. Gem. RPW 2013 ist mindestens die Bauvorlageberechtigung erforderlich. Eignungskriterien sollten vor allem die fachlichen Erfahrungen (Referenzen) sein, können z.B. aber auch abhängig vom Gegenstand des Planungswettbewerbs sein: Anforderungen an die Bürogröße, an die Mitarbeiterzahl, Jahresumsätze.

Grundsätzlich sollte aber der Zugang zur Wettbewerbsteilnahme niedrigschwellig sein (!), um ein großes Teilnehmerfeld zu ermöglichen. Denn es ist ja nach dem Wettbewerb noch eine sog. Eignungslleihe möglich, d.h. das Aufstellen eines Projektteams mit externen erfahrenen Planern.



Eignungskriterien dürfen gemäß § 122 Abs. 2 GWB (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen) ausschließlich die **Befähigung und Erlaubnis zur Berufsausübung** (§ 122 Abs. 2 S. 2 Nr. 1 GWB), die **wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit** (§ 122 Abs. 2 S. 2 Nr. 2 GWB) sowie die **technische und berufliche Leistungsfähigkeit** (§ 122 Abs. 2 S. 2 Nr. 3 GWB) betreffen. Gemäß § 122 Abs. 4 GWB müssen die Eignungskriterien mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung und zu diesem in einem angemessenen Verhältnis stehen. Die in §§ 122 bis 126 GWB getroffenen Regelungen werden durch die Vorschriften der **§§ 42 bis 51 VgV** ergänzt.

- Beurteilungskriterien für die Konzepte im Planungswettbewerb

Die **Beurteilungskriterien** (oder auch Bewertungskriterien) beziehen sich nicht auf die Büros und ihre Eigenschaften, sondern auf die Qualität der im Wettbewerb eingereichten Konzepte. Mit diesen Kriterien geben Sie dem Preisgericht einen Rahmen vor, nach welchen Kriterien es die Konzepte bewerten soll. Auch bei der Erarbeitung solcher Kriterien unterstützt Sie die Architektenkammer auf Wunsch.

- Eignung des Bieters für den späteren Auftrag

Nicht jedes Büro, das für die Teilnahme am Planungswettbewerb geeignet ist, ist auch fachlich und/oder personell in der Lage, einen ggf. komplexen und jahrelangen Planungsauftrag erfolgreich abzuwickeln. Deshalb müssen Sie vor Beginn des Wettbewerbs für sich beurteilen, ob Sie für die spätere Auftragsabwicklung weitere fachliche Anforderungen stellen, z.B. zusätzliches Personal, oder weitergehende berufliche Erfahrung. Auch diese Kriterien müssen in der Wettbewerbsauslobung bereits benannt werden.

Es ist möglich, aber nicht zwingend, dass diese Kriterien deckungsgleich mit den Eignungskriterien für den Wettbewerb festgelegt werden. Wenn Sie die Eignungskriterien für den Wettbewerb und für den Auftrag unterschiedlich ausgestalten, müssen Sie schon in der Auslobung auch die Eignungskriterien für den Auftrag mitteilen.

- Zuschlagskriterien für den späteren Auftrag

Mit den **Zuschlagskriterien** beurteilen Sie nicht die allgemeinen Eigenschaften des Planungsbüros, sondern das eingereichte Angebot. Hier spielt die Preisgerichtsentscheidung eine weichenstellende Rolle; aber es gibt noch weitere Kriterien, die für die Zuschlagsentscheidung relevant sein können z.B. das Honorarangebot und qualitative Kriterien.

Nach dem Planungswettbewerb sind von den Bietern vor der Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes Nachweise (Eignungskriterien) in Bezug auf die Mindestanforderungen, Ausschlussgründe und Eignung vorzulegen.

Können die Nachweise nicht erbracht werden, wird der Preisträger/der potentielle Bieter vom weiteren Verfahren ausgeschlossen.

Nach dieser Eignungsprüfung kommt es zum Verhandlungsverfahren über den Auftrag. Wenn Sie nur mit dem Wettbewerbssieger verhandeln, brauchen Sie vorerst keine Zuschlagsmatrix (siehe oben). Nur wenn die Verhandlungen scheitern, oder wenn Sie von vornherein mit allen Preisträgern verhandeln, bekommt die Zuschlagsmatrix eine praktische Relevanz.



## Zu den beiden Mustern für Zuschlagskriterien

Der einzige Unterschied zwischen den beiden Versionen liegt in der Methodik der Bewertung der Honorarangebote, dem Kriterium D, siehe unten. Ansonsten sind beide Modelle identisch.

### Kriterium A - Wettbewerbsergebnis

Nach § 8 Absatz 2 RPW soll nach einem Planungswettbewerb in der Regel der Wettbewerbssieger den Zuschlag erhalten. Dies wirkt sich nach der Rechtsprechung auf die Ausgestaltung der Zuschlagsmatrix aus:

- Die Zuschlagsmatrix muss einen spürbaren Vorsprung für den Wettbewerbssieger enthalten. Die Matrix muss so ausgestaltet werden, dass der erste Preisträger durch den Punktevorsprung den Zuschlag bekommen muss, es sei denn, er erreicht bei den übrigen Zuschlagskriterien (B-E) eine signifikant schlechtere Punktzahl als die Mitbewerber.
- Alle Preisträger müssen aber noch die Möglichkeit haben, über die Kriterien B - E aufzuholen und den Zuschlag zu erhalten.
- Der Punkteabstand sollte zwischen 1. und 2. Preisträger in der Gesamtsumme aller Punkte mindestens 15 % betragen, um dem Gedanken von § 8 Absatz 2 RPW Rechnung zu tragen.
- Gibt es mehrere 1. Preisträger, werden alle mit derselben Punktzahl bewertet. Die Gesamtsumme der Punkte muss dann ggf. angepasst werden.

⇒ **50% der Gesamtpunkte**

⇒ **Abstand zwischen den Preisträgern mindestens 15 % der Gesamtsumme**

### Kriterium B - Arbeitsweise intern

B 1. Berufliche Qualifikation und Erfahrung der Projektleiter

- Die Berufliche Qualifikation kann auch über die Eignungskriterien vor den Verhandlungen abgefragt werden, aber empfohlen wird die Abfrage in der Matrix als Zuschlagskriterium. Wenn Sie die berufliche Qualifikation bereits als Eignungskriterium verwendet haben, darf man diese aber nicht erneut als Zuschlagskriterium verwenden.

B2. Umgang mit Schnittstellenproblemen bei einem Projekt mit vielen Abschnitten, unterschiedlichen Leistungsbildern und Teilobjekten oder: Beschreibung der internen Arbeitsweise (Arbeitsabläufe, Teamstrukturen, Arbeitsinstrumente)

- Die Hauptfrage, die hier gestellt werden sollte, ist: Wie arbeitet das Team?

⇒ **15% der Gesamtpunkte**

### Kriterium C - Arbeitsweise gegenüber Auftraggebern und Dritten

C 1. Entscheidungsfindungen mit dem Auftraggeber (Einbindung, Vorbereitung, Unterstützung bei der Entscheidungsfindung)

- Bsp.: Erarbeitung max. der Grundleistungen vs. Erarbeitung zusätzlich von Darstellungen zur optimalen Kommunikation zw. AG+AN (3D-Modelle etc.)



C 2. Umgang mit terminlichen Anforderungen, Terminmanagement, Arbeitsweise bei terminlichen Störungen

- Abfrage des Umgangs mit der Terminalschiene, aber auch mit Problemen
- Hier kann z.B. bei Gartenschauen der Umgang mit festen Eröffnungsterminen abgefragt werden.

C 3. Umgang mit Kostenanforderungen, Kostenmanagement, Arbeitsweise bei ungewollten Kostensteigerungen

- s.o.

⇒ Kriterium C wird mit **20% in der Gesamtwertung** etwas höher eingeschätzt als B mit 15%. Termine, Kosten und die Einbindung des AG sind wesentliche Aspekte, die eher objektiv beurteilt werden können. Diese Aspekte sollten auch bei z.B. einem Wechsel der Projektbearbeiter gewährleistet werden können.

### Kriterium D - Honorarangebot

Es wurden zwei Varianten entwickelt:

Matrix 1 ist für einfachere Bauvorhaben wie z.B. Kitas und Schulen vorgesehen. Die Honorare werden mittels einer separaten Tabelle rechnerisch miteinander verglichen. Das niedrigste Angebot bekommt die höchste Punktzahl.

Matrix 2 ist für komplexere Bauvorhaben wie z.B. Verwaltungsgebäude und Ministerien, hat aber den grundlegenden Vorteil, dass die Honorarangebote umfangreicher beurteilt werden.

Honorarkalkulationen können sehr verschieden aufgebaut sein, erst recht nach dem EuGH-Urteil im Jahr 2019 zur HOAI (z.B. Pauschalangebote, Bestandsermittlung nach Zeithonorar, Eventualitäten wie z.B. mitzuverarbeitende Bausubstanz), die sich durch entwurfsabhängige Entscheidungen ergeben. Hierin liegt der Wert der Variante 2, die diese Aspekte mit berücksichtigt. Hier wird das Honorarangebot nach seiner Struktur und nicht nur nach seiner Höhe bewertet. Daher empfehlen wir die Anwendung der Matrix 2. Die Beurteilung muss allerdings dann textlich gut begründet werden.

Unterkriterien von Matrix 2:

- D 1. Honorar Objektplanung Grundleistungen
- D 2. Honorar Objektplanung Besondere Leistungen
- D 3. Nebenkosten und Stundensätze

(Weitere Leistungsbilder können als weitere Unterkriterien ergänzt werden.)

⇒ **10% der Gesamtpunkte**  
(entsprechend Empfehlungen der Vergabeleitfäden)

### Kriterium E - Vertrag

In einem Verhandlungsverfahren ist es ausdrücklich erlaubt, über alle Bestandteile des Angebots zu verhandeln (§ 17 VgV). Dazu gehört auch der Vertrag. Es gibt also keinen Automatismus, dass der Vertragstext von Ihnen „vorgegeben“ ist und akzeptiert werden müsse. Vielmehr befinden Sie und der Bieter sich in einer Verhandlungssituation. Deshalb empfiehlt es sich, in die Matrix einen kleineren Punkteanteil dafür zu reservieren, dass die Bieter unterschiedliche vertragliche Regelungen anbieten oder verlangen; z.B. unterschiedli-



che Ausführungsfristen, oder unterschiedliche Regelungen zu den Baukosten, zu Haftungs- oder Versicherungsthemen, oder zu Honoraranpassungen.

Der Vertrag muss, so wie alle Bestandteile des Angebots, am Ende des Verhandlungsverfahrens feststehen. Es stellt einen schweren Vergabeverstoß dar, zunächst nur den „Sieger“ eines Verhandlungsverfahrens zu ermitteln, die Verhandlungen über das Honorar mit den übrigen Bietern zu beenden, und anschließend Wochen oder gar Monate mit dem „Sieger“ über die Vertragsbedingungen zu verhandeln. Der künftige Auftragnehmer muss am Ende des Verhandlungsverfahrens wissen, zu welchen Bedingungen er arbeitet.

Die Zuschlagsmatrix ist aber, was den Vertrag angeht, dann auch ein Instrument der Verhandlungsführung für Sie: Bieter, die bestimmte von Ihnen gewünschte Vertragsbedingungen nicht akzeptieren wollen, können zwar nicht ausgeschlossen werden, aber sie verlieren Punkte. Deshalb ist es sinnvoll, einen kleinen Teil der Punkte für die Vertragsgestaltung zu reservieren.

⇒ **5% der Gesamtpunkte**

### Umgang mit den vorgeschlagenen Zuschlagskriterien

Die in den beiden Modellen enthaltenen Kriterien sind nur Vorschläge und Leitlinie für die Erstellung einer möglichst projektspezifischen Zuschlagsmatrix. Es ist selbstverständlich möglich, andere inhaltliche Kriterien zu schaffen; diese müssen allerdings einen Bezug zum Projekt und zur Leistung aufweisen.

Folgende Erarbeitungsreihenfolge hat sich insoweit bewährt:

- Schritt 1: Definition der Hauptkriterien (in den Mustern: A bis E)
- Schritt 2: Gewichtung dieser Hauptkriterien zueinander (z.B. die Prozentanteile wie oben vorgeschlagen)
- Schritt 3: Definition etwaiger Unterkriterien innerhalb eines Hauptkriteriums
- Schritt 4: Gewichtung etwaiger Unterkriterien zueinander innerhalb des Hauptkriteriums (optional; eine solche Ausdifferenzierung ist nicht unbedingt nötig)
- Schritt 5: Festlegung zur „Punktespreizung“ zwischen den einzelnen „Notenstufen“ (lineare, gleichmäßige Abstufung, oder Schaffung unterschiedlich großer Punktesprünge, um einem bestimmten Aspekt mehr Gewicht zu verleihen).

### Anwendung der Zuschlagsmatrix im Verhandlungsverfahren

Zu den einzelnen Zuschlagskriterien muss am Ende des Verhandlungsverfahrens jeweils pro Angebot nachvollziehbare Begründungstexte geben. Es genügt nicht, einfach nur Punktzahlen in die Tabelle einzutragen; vielmehr muss für den „Ernstfall“ sichergestellt sein, dass ein Dritter (Aufsichtsbehörde, Fördermittelstelle, Vergabekammer) nachvollziehen kann, warum der Auftraggeber zu der jeweiligen Punktzahl gekommen ist.

### Anlagen

- Anlage 1: Mustermatrix, Variante 01
- Anlage 2: Mustermatrix, Variante 02
- Anlage 3: Beispiel für Bewertung inkl. textliche Begründung



**Kontakt:**

Dipl.-Ing. Maria Pegelow  
Öffentlichkeitsarbeit, Wettbewerb und Vergabe

Brandenburgische Architektenkammer  
Kurfürstenstr. 52  
14467 Potsdam  
0331 - 2759 123  
pegelow@ak-brandenburg.de  
[www.ak-brandenburg.de](http://www.ak-brandenburg.de)

unterstützt durch den Ausschuss für Wettbewerb und Vergabe und  
Dr. Sebastian Schattenfroh, Justiziar der Brandenburgischen Architektenkammer

# Musterzuschlagsmatrix der Brandenburgischen Architektenkammer

für Verhandlungsverfahren nach dem Planungswettbewerb, Stand: 03.03.2021

- Anlage 1: Variante 01 -

					maximal erreichbar:				
<b>A</b>	<b>Wettbewerbsergebnis</b>				<b>5.000</b>				
	<b>1</b>	Gewicht der Preisgerichtsentscheidung (feststehende Punktzahlen)			5.000				
		1. Preisträger				5.000			
		2. Preisträger				3.500			
		3. Preisträger				2.500			
<b>B</b>	<b>Arbeitsweise intern</b>				<b>1.500</b>	<b>besonders überzeugend</b>	<b>überzeugend</b>	<b>durchschnittlich</b>	<b>mangelhaft</b>
	<b>1</b>	Berufliche Qualifikation und Erfahrung der Projektleiter			750	750	500	250	175
	<b>2</b>	Umgang mit Schnittstellenproblemen bei einem Projekt mit vielen Abschnitten, unterschiedlichen Leistungsbildern und Teilobjekten <u>oder:</u> Beschreibung der internen Arbeitsweise (Arbeitsabläufe, Teamstrukturen, Arbeitsinstrumente)			750	750	500	250	175
<b>C</b>	<b>Arbeitsweise gegenüber Auftraggebern und Dritten</b>				<b>2.000</b>	<b>besonders überzeugend</b>	<b>überzeugend</b>	<b>durchschnittlich</b>	<b>mangelhaft</b>
	<b>1</b>	Entscheidungsfindungen mit dem Auftraggeber (Einbindung, Vorbereitung, Unterstützung bei der Entscheidungsfindung)			500	500	375	250	125
	<b>2</b>	Umgang mit terminlichen Anforderungen, Terminmanagement, Arbeitsweise bei terminlichen Störungen			750	750	500	375	250
	<b>3</b>	Umgang mit Kostenanforderungen, Kostenmanagement, Arbeitsweise bei ungewollten Kostensteigerungen			750	750	500	375	250

# Musterzuschlagsmatrix der Brandenburgischen Architektenkammer

für Verhandlungsverfahren nach dem Planungswettbewerb, Stand: 03.03.2021

## - Anlage 1: Variante 01 -

<b>D</b>	<b>Honorarangebot</b>	<b>1.000</b>				
<p>Das günstigste Honorarangebot* wird mit 1.000 Punkten bewertet. Alle anderen, teureren Honorarangebote werden mit weniger Punkten bewertet. Für die <u>Berechnung</u> ist folgende Formel (Lineare Interpolation) anzuwenden:  <math display="block">\frac{((2 \times \text{günstigstes Angebot}) - \text{zu bewertendes Angebot})}{\text{günstigstes Angebot}} \times \text{maximal erreichbare Punktzahl} = \text{erreichte Punktzahl}</math> </p> <p><u>Bsp:</u> Günstigstes Angebot (1)= €115.000, Zweitgünstigstes Angebot= €125.000  <math display="block">\frac{((2 \times €115.000) - €125.000)}{€125.000} \times 1.000 \text{ Punkte} = 840 \text{ Punkte}</math> </p> <p>*In einer separaten Tabelle werden die Honorarangebote eingetragen und von günstigstem bis teuerstem Angebot sortiert.</p>						
<b>E</b>	<b>Vertrag</b>	<b>500</b>	<b>besonders vorteilhaft für AG</b>	<b>vorteilhaft für AG</b>	<b>neutral</b>	<b>nachteilig für AG</b>
<p>Beim Kriterium E wird bewertet, in welchem Umfang der Bieter Abweichungen vom vorgeschlagenen Vertragstext wünscht. Der Vertragstext ist als Entwurf zu verstehen und unterliegt nach § 17 VgV ebenso der Verhandlung wie alle übrigen Bestandteile des künftigen Auftrags. Je mehr Abweichungen ein Bieter zu Lasten des AG verlangt, umso schlechter wird das letztverbindliche Angebot bewertet. Die Wertung kann sich auf alle Regelungen des Vertrages beziehen. Wie gravierend die vom Bieter verlangte Abweichung ist, hängt von der jeweiligen Regelung und vom Abweichungsvorschlag ab, deshalb wurden insoweit bewusst keine Unterkriterien geschaffen.</p>			500	375	250	125

Summe (Punkte): 10.000



# Musterzuschlagsmatrix der Brandenburgischen Architektenkammer

für Verhandlungsverfahren nach dem Planungswettbewerb, Stand: 03.03.2021

- Anlage 2: Variante 02 -

						maximal erreichbar:					
<b>A</b>	<b>Wettbewerbsergebnis</b>					<b>5.000</b>					
	<b>1</b>	<b>Gewicht der Preisgerichtsentscheidung (feststehende Punktzahlen)</b>				5.000					
		1. Preisträger					5.000				
		2. Preisträger					3.500				
		3. Preisträger					2.500				
<b>B</b>	<b>Arbeitsweise intern</b>					<b>1.500</b>	<b>besonders überzeugend</b>	<b>überzeugend</b>	<b>durchschnittlich</b>	<b>mangelhaft</b>	
	<b>1</b>	Berufliche Qualifikation und Erfahrung der Projektleiter				750	750	500	250	175	
	<b>2</b>	Umgang mit Schnittstellenproblemen bei einem Projekt mit vielen Abschnitten, unterschiedlichen Leistungsbildern und Teilobjekten <u>oder:</u> Beschreibung der internen Arbeitsweise (Arbeitsabläufe, Teamstrukturen, Arbeitsinstrumente)				750	750	500	250	175	
<b>C</b>	<b>Arbeitsweise gegenüber Auftraggebern und Dritten</b>					<b>2.000</b>	<b>besonders überzeugend</b>	<b>überzeugend</b>	<b>durchschnittlich</b>	<b>mangelhaft</b>	
	<b>1</b>	Entscheidungsfindungen mit dem Auftraggeber (Einbindung, Vorbereitung, Unterstützung bei der Entscheidungsfindung)				500	500	375	250	125	
	<b>2</b>	Umgang mit terminlichen Anforderungen, Terminmanagement, Arbeitsweise bei terminlichen Störungen				750	750	500	375	250	
	<b>3</b>	Umgang mit Kostenanforderungen, Kostenmanagement, Arbeitsweise bei ungewollten Kostensteigerungen				750	750	500	375	250	

## Musterzuschlagsmatrix der Brandenburgischen Architektenkammer

für Verhandlungsverfahren nach dem Planungswettbewerb, Stand: 03.03.2021

### - Anlage 2: Variante 02 -

D	Honorarangebot (Aufteilung beispielhaft)		1.000	besonders günstig	günstig für AG	neutral	nachteilig für AG
	1	Honorar Objektplanung Grundleistungen	700	700	400	200	100
	2	Honorar Objektplanung Besondere Leistungen	250	250	150	100	50
	3	Nebenkosten und Stundensätze	50	50	30	20	10
<p>Jeweils pro Kriterium D.1 bis D.3 wird bewertet, wie vorteilhaft oder nachteilig sich das Angebot des Bieters im Ergebnis darstellt. Dabei spielt eine Rolle, wie variabel bzw. wie feststehend das Honorarangebot ausfällt; je ungewisser die Honorarentwicklung für den AG, umso eher wird das Angebot schlecht bewertet. Ebenso spielt aber auch die jeweilige Honorarhöhe im jeweiligen Kriterium eine Rolle. Dazu erfolgt jeweils pro Kriterium eine Bewertung anhand der Gesamtheit aller jeweils einschlägigen Honorarbestandteile. Das Preisblatt wird dazu im Vergabeverfahren eine Reihe von Gestaltungsmöglichkeiten für die Bieter enthalten.</p>							
E	Vertrag		500	besonders vorteilhaft für AG	vorteilhaft für AG	neutral	nachteilig für AG
<p>Beim Kriterium E wird bewertet, in welchem Umfang der Bieter Abweichungen vom vorgeschlagenen Vertragstext wünscht. Der Vertragstext ist als Entwurf zu verstehen und unterliegt nach § 17 VgV ebenso der Verhandlung wie alle übrigen Bestandteile des künftigen Auftrags. Je mehr Abweichungen ein Bieter zu Lasten des AG verlangt, umso schlechter wird das letztverbindliche Angebot bewertet. Die Wertung kann sich auf alle Regelungen des Vertrages beziehen. Wie gravierend die vom Bieter verlangte Abweichung ist, hängt von der jeweiligen Regelung und vom Abweichungsvorschlag ab, deshalb wurden insoweit bewusst keine Unterkriterien geschaffen.</p>				500	375	250	125

Summe (Punkte): 10.000

# Musterzuschlagsmatrix der Brandenburgischen Architektenkammer

für Verhandlungsverfahren nach dem Planungswettbewerb, Stand: 03.03.2021

## - Anlage 3: Beispiel für Bewertung inkl. textlicher Begründung -

Zuschlagskriterien gemäß Matrix	Bezug Angebot	Bezug Folien	Beurteilung	Punktzahl
<b>A. Wettbewerbsergebnis</b>				
1. Gewicht der Preisgerichtsentscheidung			<ul style="list-style-type: none"> <li>Der Bieter hat den ersten Preis.</li> </ul>	5.000
<b>B. Arbeitsweise intern</b>				
1. Berufliche Qualifikation und Erfahrung der Projektleiter	2ff.	1-5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Projektleitung durch Büroinhaber</li> <li>30 Jahre Berufserfahrung</li> </ul>	750
2. Beschreibung der internen Arbeitsweise (Arbeitsabläufe, Teamstrukturen, Arbeitsinstrumente)	7ff.	6-14	<ul style="list-style-type: none"> <li>Projektteam ist bereits fest definiert, klares Organigramm; Projektleitung s.o.; 4-Augen-Prinzip mit festen Vertretungsregelungen in allen Leistungsphasen.</li> <li>Konkrete Aufwandsschätzung mit Personaleinsatzplanung.</li> </ul>	750
<b>C. Arbeitsweise gegenüber Auftraggebern und Dritten</b>				
1. Entscheidungsfindungen mit dem Auftraggeber (Einbindung, Vorbereitung, Unterstützung bei der Entscheidungsfindung)	8ff.	15-20	<ul style="list-style-type: none"> <li>vertiefte Erfahrungen mit öffentlichen Auftraggebern; Bieter ist mit entsprechenden Vorlagen vertraut.</li> <li>übliche Abstimmungsprozesse / übliches Besprechungswesen</li> <li>differenzierte Aufschlüsselung, wie intensiv mit wem zu kommunizieren ist. Es wird deutlich, dass der Bieter genau weiß, mit wem er es zu tun haben wird.</li> <li>Betonung direkter und persönlicher Kommunikation.</li> <li>Konkrete Beispiele für Entscheidungsvorlagen und Prüfberichte in den übergebenen Folien.</li> </ul>	500

## Musterzuschlagsmatrix der Brandenburgischen Architektenkammer

für Verhandlungsverfahren nach dem Planungswettbewerb, Stand: 03.03.2021

### - Anlage 3: Beispiel für Bewertung inkl. textlicher Begründung -

2. Umgang mit terminlichen Anforderungen, Terminmanagement, Arbeitsweise bei terminlichen Störungen	12ff.	21-25	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Örtliche Präsenz 3 bis 4 mal pro Woche.</li> <li>• Konkrete und präzise Vorstellungen des Bieters zum Projektablauf.</li> <li>• Nachvollziehbare Erläuterungen auf Nachfrage zu problematischen Fristenlagen und zum Umgang damit.</li> </ul>	750
3. Umgang mit Kostenanforderungen, Kostenmanagement, Arbeitsweise bei ungewollten Kostensteigerungen	15ff.	26-30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nachvollziehbare Erläuterung der Arbeitsweise</li> </ul>	750
<b>D. Honorar</b>				
1. Grundleistungen			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Angebot ist offensichtlich nach Mindestsatz kalkuliert, aber auch nicht weniger. Der Mindestsatz ist Standard.</li> </ul>	700
2. Besondere Leistungen			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Angebotene Beträge sind plausibel und kostengünstig</li> </ul>	250
3. Nebenkosten und Stundensätze			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sind in der Pauschale enthalten. Im Vergleich mit den anderen Bietern muss der Bieter mit sehr niedrigen Nebenkosten kalkuliert haben.</li> </ul>	50
<b>E. Vertrag</b>				
1. Änderungswünsche Bieter			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bieter ist bereit, Honorarnachträge für Überarbeitungen der LP 3 auszuschließen. Ferner hat er die in den Folien vorgeschlagenen Werkzeuge als verbindlich zu erbringende Leistungen angeboten (Vertragsbestandteil). Das geht über die ausgeschriebenen Leistungen zugunsten des AG hinaus.</li> </ul>	500
<b>Gesamtsumme</b>				<b>10.000</b>