

ANGEBOTSBEWERTUNG IM VERGABEVERFAHREN

MIT KONZEPTEN ÜBERZEUGEN

Die Angebotsbewertung ist das Herzstück des Vergabeverfahrens. Sie entscheidet darüber, welches Unternehmen den Zuschlag erhält. Bei der Festlegung der Wertungskriterien haben Auftraggeber zwar einen weiten Spielraum, müssen aber dennoch einige Vorgaben beachten – auch bei der Bewertung von Konzepten.

Die Angebotsbewertung im Rahmen des Vergabeverfahrens kann nach zahlreichen Kriterien erfolgen. Einige von ihnen sind in § 58 der Vergabeverordnung (VgV) genannt, darunter der Preis, aber auch qualitätsorientierte Kriterien wie Umweltgesichtspunkte oder der Kundendienst. Zudem können auch die Organisation, Qualifikation und Erfahrung des Personals bewertet werden. Das bietet sich insbesondere für Schlüsselpositionen wie die Objektleitung an.

Wichtig ist, dass die Kriterien einen Bezug zum Auftrag haben und so bestimmt sind, dass der Zuschlag nicht willkürlich erteilt und die Wertungsentscheidung im Nachhinein wirksam überprüft werden kann (§ 127 im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen; GWB). Zudem müssen die Kriterien den Bietern mit samt ihrer relativen Gewichtung vorab transparent bekanntgemacht werden.

Auch eine Wertung allein nach dem günstigsten Preis ist zwar zulässig. Auftraggebern sollte aber bewusst

sein, welches Signal sie mit solchen Bewertungsformeln an die Bieter senden: Wenn nämlich eine Leistung nur einen Euro mehr kostet als die des Mitbewerbers, kann das Angebot hiernach keinen Zuschlag erhalten – mag die angebotene Qualität noch so hoch sein. Die Bieter werden sich in solchen Verfahren also vornehmlich auf die Kosten konzentrieren. Wenig überraschend bleibt dann auch die Qualität in der Ausführungsphase auf der Strecke. Häufig anzutreffen sind auch Wertungen, die einerseits die Höhe des Stundenverrechnungssatzes und andererseits die Anzahl der vorgesehenen Produktivstunden bewerten, zu denen oftmals noch Vorgaben zu zulässigen Leistungswerten gemacht werden (Quadratmeter pro Stunde nach Raumgruppen). Praktisch läuft auch dies auf eine rein preisliche Bewertung hinaus.

DÜRFEN AUSFÜHRUNGSKONZEPTE VERLANGT WERDEN?

Zunehmend bewerten Auftraggeber daher auch in Vergabeverfahren über Gebäudereinigungsleistungen die Angebote nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Dabei bietet sich eine konzeptbasierte Wertung an. Der Auftraggeber formuliert hier relativ abstrakte Ziele und Vorgaben. Wie diese erreicht werden sollen, bleibt den Bietern überlassen, die in ihren Konzepten überzeugende Lösungen entwickeln müssen. Bewertet wird dann nach einer vorgegebenen Skala, etwa null bis zehn Punkten oder nach den klassischen Schulnoten.

Der Clou bei dieser Vorgehensweise: Der Auftraggeber muss die Leistung auch im offenen Verfahren nicht bis ins letzte Detail festschreiben. Zugleich kann er vom Know-how der Bieter profitieren und auf Grundlage der Angebotskonzepte eine sachgerechte Auswahl treffen. Wichtig dabei: In den Vergabeunterlagen sollte klargestellt werden, dass Zusagen aus Konzepten im Zuschlagsfall auch Vertragsbestandteil werden.

WAS BEI DER ANGEBOTSBEWERTUNG ZU BEACHTEN IST

Zunächst gelten auch hinsichtlich der konzeptbasierten Bewertung – wie überall im Vergaberecht – die

Über die Konzeptbewertung können Reinigungsleistungen beschafft werden, die wirtschaftlich sind und zugleich eine hohe Qualität versprechen.

Dr. Daniel Soudry



Dr. Daniel Soudry, LL.M.,

ist Fachanwalt für Vergaberecht und Partner der Sozietät Soudry & Soudry Rechtsanwälte (Berlin). Er berät Unternehmen und öffentliche Auftraggeber bei Ausschreibungen und in vergaberechtlichen Nachprüfungsverfahren.

Grundsätze des Wettbewerbs, der Transparenz und der Gleichbehandlung. Danach dürfen Angebote nur an den bekannt gegebenen Kriterien und der festgelegten Gewichtung gemessen werden. Dabei gelten für alle Angebote dieselben Maßstäbe.

Bei der Bewertung von Angebotskonzepten wird Auftraggebern allerdings ein weiter Spielraum zugestanden. Insbesondere ist anerkannt, dass die Wertung der Angebote letztlich immer ein subjektives Element enthält und nicht restlos auf „richtig“ oder „falsch“ überprüfbar ist. Gerade weil bei der Wertung von Konzepten ein weiter Spielraum besteht, muss die Wertungsentscheidung eingehend dokumentiert werden. Sonst ist ihre Überprüfung im Nachhinein nicht mehr möglich.

Kommt es zum Streit, weil ein Bieter die Wertungsentscheidung gerichtlich überprüfen lassen will, achten die Nachprüfungsinstanzen auf die Einhaltung einiger grundsätzlicher Regeln: Hat der Auftraggeber ein Angebot vollständig gewürdigt? Hat er anerkannte Bewertungsmaßstäbe eingehalten? Und hat er die Angebote, auch im Vergleich zueinander, fair bewertet? Was in einem Angebot gut bewertet wird, kann in einem anderen Angebot kein Mangel sein.

Und schließlich: Lässt sich aus der Dokumentation der Wertungsentscheidung zurückverfolgen, wie der Auftraggeber vorging und warum er zu den jeweiligen Ergebnissen kam?

Auftraggeber müssen hier keine seitenlangen Vermerke schreiben. Prägnante kurze Formulierungen können genügen. Entscheidend ist, dass nachvollziehbar wird, wo die Schwächen und Stärken eines Angebots gesehen werden. Die bloße Vergabe von Punkten oder Noten ohne nähere Begründung oder mit nicht selbsterklärenden Schlagworten reicht nicht aus.

Beachten Auftraggeber diese Vorgaben, gibt ihnen die Konzeptwertung einige Vorteile an die Hand: Sie können herausfinden, welche Bieter sich wirklich mit dem Auftrag befasst haben, und profitieren, anders als bei starren Preiswertungen, von Spielräumen bei der Wertung. So können Reinigungsleistungen beschafft werden, die wirtschaftlich sind und zugleich eine hohe Qualität versprechen. ■

Dr. Daniel Soudry

guenter.herkommer@holzmann-medien.de

Unterstützung für mehr Nachhaltigkeit.

Egal ob Neuling oder Profi.



NACHHALTIGKEIT VERSTEHEN.

ingreen Nachhaltigkeitscampus



NACHHALTIGER EINKAUFEN.

ingreen Nachhaltiger Warenkorb



NACHHALTIGKEIT STEUERN.

ingreen Report und Dashboard



◀ **JETZT UNTERSTÜTZUNG
PER E-MAIL ANFRAGEN**

Mehr Infos unter www.igefa.de/Nachhaltigkeit

