GStB
Gemeinde- und Städtebund
Rheinland-Pfalz

Planungsangebote und Bewertung

„Die täglichen Probleme aus Sicht der Auftraggeber“

Sicht der kommunalen Auftraggeber

- ***EuGH-Urteil***
- ***- zu den Mindest- und Höchstsätzen der Honorartabellen***

- **<u>Was hat sich geändert ????</u>**

  - „ ….. Honorarangebote die unter den ehemaligen **Mindestsätzen**, oder über den ehemaligen **Höchstsätzen** liegen, dürfen nicht mehr ausgeschlossen werden …“

Sicht der kommunalen Auftraggeber

- **<u>Grundsätzlich gelten die Grundsätze des Vergaberechtes</u>**

  - hier:
  - Beauftragung des wirtschaftlichsten Angebotes

  - Bei Planungsleistungen handelt sich vergaberechtlich um einen Qualitäts/Leistungswettbewerb
  - Nicht um einen Preiswettbewerb (also nur das Honorar)

Sicht der kommunalen Auftraggeber

- **Kommunales Haushaltsrecht**
- Verpflichtet zur wirtschaftlichen Verwendung der Mittel

- **Also spielt der Preis nach wie vor eine gewisse Rolle**
- Es werden Vergabekriterien gebildet

Sicht der kommunalen Auftraggeber

- **A. Qualität der Leistung**
- Qualität des Angebotes (Konzeption, Lösung etc.)
- Qualität der Präsentation (Inhalte, Gesamteindruck etc.)

- **B. Honorar**
- Vorgabe:
- Unwirtschaftliche, oder nicht auskömmliche Angebote dürfen nicht beauftragt werden.

Sicht der kommunalen Auftraggeber

- **<u>Das VGV-Verfahren</u>**
- **<u>Also oberhalb der EU-Schwelle</u>** (derzeit 214.000 €)
  - eher unproblematisch
  - Durch vorzugebende Eignungskriterien
  - Durch vorzugebende Vergabekriterien
    - Leistung 70 – 80%
    - Honorar 10 - 30%

Probleme

- **„wettbewerbliches Verfahren“ (§ 50 UVgO)**
- Also unterhalb der EU-Schwelle
  - In der Praxis eher nicht unproblematisch
  - Eignung wird bei der Bieterauswahl bestätigt
    - Leistung wird bei der Auswahl unterstellt
    - Honorar ????

Sicht der kommunalen Auftraggeber

- Beispiel: Elektroplanung Kita-Anbau
- Honorar 12.000€

- Eignung wird bei der Bieterauswahl bestätigt
  - drei bekannte Elektroplaner
  - welche Qualitätskriterien sollten hier greifen???

- letztlich doch ein Preiswettbewerb ???

Sicht der kommunalen Auftraggeber

- **<u>Unwirtschaftlich</u>**
- Das heißt: zu teuer – nicht finanzierbar
- **<u>Nicht auskömmlich</u>**
- Das heißt: zu billig – reicht nicht Deckung der Kosten, Risikoaufschlag, Gewinn etc.

Sicht der kommunalen Auftraggeber

- **<u>Für beide gilt:</u>**
- **Abweichung** von den „Orientierungssätzen“ ?
- **Was macht der Auftraggeber ?**
- **Vergleich** der Angebotslage im Verfahren

  - liegen Angebote ähnlich hoch, oder niedrig
- **Und / oder das Aufklärungsgespräch**

Sicht der kommunalen Auftraggeber

ohne weitere Erläuterungen

- **Aktuelle Probleme:**

	HOAI	Angebot
Lph.1	2%	1%
Lph.2	9%	9%
Lph.3	17%	12%
Lph.4	2%	2%
Lph.5	22%	20%
Lph.6	7%	7%
Lph.7	5%	5%
Lph.8	35%	30%
Lph.9	1%	1%
	100%	77%

Sicht der kommunalen Auftraggeber

- **<u>Lösung ??</u>**

	HOAI
Lph.1	2%
Lph.2	9%
Lph.3	17%
Lph.4	2%
Lph.5	22%
Lph.6	7%
Lph.7	5%
Lph.8	35%
Lph.9	1%
	100%

Hierauf geben wir einen Zu-/Abschlag von ……%

Sicht der kommunalen Auftraggeber

- **<u>Alle Bieter haben einen Anspruch auf Einhaltung des Vergaberechtes</u>**
- **Der „Billige“**
- **Der „Teure“**
- **Schutz vor willkürlicher Entscheidung des AG**

- Das ist aber schon immer so ……..

Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit.

Kontakt:
Klaus Faßnacht
Referent
kfassnacht@gstbrp.de

Gemeinde- und Städtebund
Rheinland-Pfalz
Deutschhausplatz 1
55116 Mainz

GStB