



## Musterzuschlagsmatrix der Brandenburgischen Architektenkammer

für Verhandlungsverfahren ohne Planungswettbewerb, Stand: 20.08.2021

### - 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 zu bieten und somit eine Erleichterung Ihrer Arbeit zu ermöglichen.

### Wann und wofür brauchen Sie eine Zuschlagsmatrix?

Bei jeder öffentlichen Vergabe muss man den Bietern vorab mitteilen, nach welchen Kriterien man das Angebot bewerten wird (sog. Zuschlagskriterien). Bei freiberuflichen Leistungen hat es keinen Sinn, allein nach dem Preis zu entscheiden, deshalb muss man sich je nach Projekt überlegen, welche inhaltlichen (qualitativen) Kriterien für den Auftraggeber wichtig sind. Diese fließen dann in die Zuschlagsmatrix ein.

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.

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

Bei einem Vergabeverfahren muss man zwei Arten von Kriterien strikt unterscheiden: Die Kriterien für die Eignung des Bieters (= Person, also unternehmensbezogene Kriterien), und die Kriterien für den Zuschlag (= Angebot, leistungsbezogene Kriterien). Die Vermischung dieser Ebenen ist einer der häufigsten Vergabefehler; dies kann zu Fördermittelkürzungen führen. Deshalb muss man diese Unterscheidung konsequent durchhalten.

- Eignung des Bieters für den Auftrag

Eignungskriterien können gemäß § 122 GWB (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen) sein

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

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.

Innerhalb dieses Rahmens bestehen große Spielräume für öffentliche Auftraggeber bei der Festlegung, welche Eignungsanforderungen die Büros erfüllen müssen. Klassischerweise sollte man sich bei der Vorbereitung einer Ausschreibung für die Planung fragen



- welche Berufsqualifikationen unerlässlich sind,
- wie viele Mitarbeiter das Büro haben muss, um den Auftrag sinnvoll abwickeln zu können,
- welchen durchschnittlichen Jahresumsatz man erwarten darf, damit das Büro finanziell in der Lage ist, die Aufgabe zu bewältigen
- und vor allem: welche fachlichen Referenzen das Büro vorlegen muss.

Diese Auflistung ist nicht abschließend; die §§ 122 GWB und §§ 42ff. VgV enthalten weitere mögliche Kriterien. Jede Vergabestelle ist vor Beginn des Verfahrens aufgerufen, diese Kriterien so konkret wie möglich nach dem jeweiligen Projekt zu definieren. Dabei sollte auf sprachliche Präzision geachtet werden, denn die Kriterien müssen bekannt gegeben werden und können bei ungenauer Beschreibung falsch verstanden werden.

All dies hat mit der hier von der Architektenkammer zur Verfügung gestellten Zuschlagsmatrix noch nichts tun, sondern ist vielmehr sogar strikt von der Zuschlagsmatrix zu trennen. Eignungsanforderungen, insbesondere Referenzen, haben in einer Zuschlagsmatrix nichts zu suchen.

Die einmal definierten Eignungsanforderungen können die Bewerber später in unterschiedlicher Form nachweisen, sei es, dass der jeweilige Bewerber die Anforderungen allein erfüllt, sei es, dass er Dritte einbindet, die bestimmte Eignungsanforderungen quasi für ihn erfüllen, sog. Eignungsleihe.

- **Zuschlagskriterien für den späteren Auftrag**

Mit den **Zuschlagskriterien** beurteilen Sie nicht die allgemeinen Eigenschaften des Planungsbüros, sondern das eingereichte Angebot. Diese Kriterien betreffen also die künftige Qualität der Leistung und das künftige Honorar, aber nicht die Eigenschaften des Büros als solchem.

Bei der Ausgestaltung von Zuschlagskriterien muss naturgemäß das Honorar eine Rolle spielen, aber es gibt keine Vorschrift, welchen Anteil das Honorar an der Gesamtwertung haben muss. Bei freiberuflichen Leistungen empfehlen alle Kammern, den Anteil des Honorars jedenfalls deutlich unter 50% zu gewichten, weil sich die Honorare häufig nicht sehr stark unterscheiden, vor allem aber, weil für das Gelingen eines u.U. jahrelangen Planungsprozesses andere Faktoren viel wichtiger sind als das Honorar.

Bei der Ausgestaltung der Zuschlagsmatrix geht es also darum, für das Projekt herauszuarbeiten, was dem Auftraggeber bei der späteren Abwicklung des Projekts am wichtigsten ist. Diese wichtigsten Faktoren müssen die Bieter dann in ihren Angeboten ansprechen und erläutern, und nach diesen Faktoren entscheidet der Auftraggeber dann über den Zuschlag.

Hierzu stellt die Architektenkammer zwei Muster zur Verfügung, die aber beide je nach Besonderheit des Projekts noch stark geändert werden können; es handelt sich lediglich um Vorschläge, die im Regelfall gut passen sollten, die sich aber bei jedem Projekt noch verbessern können, um zu einer individuelleren und spezifischeren Zuschlagsmatrix zu kommen.

### **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 - Projektanalyse

Bei diesem wichtigen Kriterium geht es um die Herangehensweise der Bieter. Die Vergabestelle bewertet, wie der Bieter die übergebenen Vergabeunterlagen ausgewertet hat, welche projektspezifischen Aufgabenstellungen der Bieter herausgearbeitet hat und wie er vorhat, diese Anforderungen anzugehen. Je konkreter diese Erläuterungen ausfallen, umso besser wird die Projektanalyse bewertet. Denkbar ist auch, anhand von vergleichbaren Referenzprojekten aus der Vergangenheit konkret aufzuzeigen, wie der Bieter vergleichbare Anforderungen dort bearbeitet und gelöst hat. Die Vergabestelle erwartet hierfür keine ausgearbeiteten Planungsunterlagen.

⇒ **25% der Gesamtpunkte**

## 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?

⇒ **25% 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 **25% in der Gesamtwertung** genauso hoch eingeschätzt wie A und B.

⇒ 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.

Seit Inkrafttreten der HOAI 2021 gibt es keinen zwingenden Mindestsatz mehr. Alle Arten von Honorarvereinbarungen und Honorarhöhen sind im Prinzip zulässig. Allerdings regelt § 60 VgV, dass bei „ungewöhnlich niedrigen Angeboten“ eine Überprüfung stattfinden muss. Das ist aber ein Vorgang der Angebotsprüfung, der mit der Zuschlagsmatrix als solcher nichts zu tun hat. Für die Zuschlagsmatrix ist wichtig, dass das Honorarangebot Teil der Kriterien sein muss; mit welcher Gewichtung, ist aber nicht vorgeschrieben.

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.)

⇒ **20% 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. unterschiedliche 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 ohne Planungswettbewerb, Stand: 20.08.2021

- Anlage 1: Variante 01 -

						maximal erreichbar:				
<b>A</b>	<b>Projektanalyse</b>					<b>2.500</b>	<b>besonders überzeugend</b>	<b>überzeugend</b>	<b>durchschnittlich</b>	<b>mangelhaft</b>
		Die Vergabestelle bewertet, wie der Bieter die übergebenen Vergabeunterlagen ausgewertet hat, welche projektspezifischen Aufgabenstellungen der Bieter herausgearbeitet hat und wie er vorhat, diese Anforderungen anzugehen. Je konkreter diese Erläuterungen ausfallen, umso besser wird die Projektanalyse bewertet. Denkbar ist auch, anhand von vergleichbaren Referenzprojekten aus der Vergangenheit konkret aufzuzeigen, wie der Bieter vergleichbare Anforderungen dort bearbeitet und gelöst hat. Die Vergabestelle erwartet hierfür keine ausgearbeiteten Planungsunterlagen.					<u>2.500</u>	<u>1.500</u>	1.000	500
<b>B</b>	<b>Arbeitsweise intern</b>					<b>2.500</b>	<b>besonders überzeugend</b>	<b>überzeugend</b>	<b>durchschnittlich</b>	<b>mangelhaft</b>
	<b>1</b>	Berufliche Qualifikation und Erfahrung der Projektleiter					1.250	750	500	250
	<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)					1.250	750	500	250
<b>C</b>	<b>Arbeitsweise gegenüber Auftraggebern und Dritten</b>					<b>2.500</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)					700	400	200	100
	<b>2</b>	Umgang mit terminlichen Anforderungen, Terminmanagement, Arbeitsweise bei terminlichen Störungen					900	500	250	125
	<b>3</b>	Umgang mit Kostenanforderungen, Kostenmanagement, Arbeitsweise bei ungewollten Kostensteigerungen					900	500	250	125

Musterzuschlagsmatrix der Brandenburgischen Architektenkammer für Verhandlungsverfahren ohne Planungswettbewerb, Stand: 20.08.2021

- Anlage 1: Variante 01 -

D	Honorarangebot	2.000				
<p>Das günstigste Honorarangebot* wird mit 2.000 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> <u>Bsp:</u> Günstigstes Angebot (1)= €115.000, Zweitgünstigstes Angebot= €125.000  <math display="block">\frac{((2 \times €115.000) - €125.000)}{€115.000} \times 2.000 \text{ Punkte} = 1.826,09 \text{ Punkte}</math> </p> <p>*In einer separaten Tabelle werden die Honorarangebote eingetragen und von günstigstem bis teuerstem Angebot sortiert.</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 ohne Planungswettbewerb, Stand: 06.07.2021  
 - Anlage 2: Variante 02 -

					maximal erreichbar:				
<b>A</b>	<b>Projektanalyse</b>				<b>2.500</b>	<b>besonders überzeugend</b>	<b>überzeugend</b>	<b>durchschnittlich</b>	<b>mangelhaft</b>
		Die Vergabestelle bewertet, wie der Bieter die übergebenen Vergabeunterlagen ausgewertet hat, welche projektspezifischen Aufgabenstellungen der Bieter herausgearbeitet hat und wie er vorhat, diese Anforderungen anzugehen. Je konkreter diese Erläuterungen ausfallen, umso besser wird die Projektanalyse bewertet. Denkbar ist auch, anhand von vergleichbaren Referenzprojekten aus der Vergangenheit konkret aufzuzeigen, wie der Bieter vergleichbare Anforderungen dort bearbeitet und gelöst hat. Die Vergabestelle erwartet hierfür keine ausgearbeiteten Planungsunterlagen.				<u>2.500</u>	<u>1.500</u>	1.000	500
<b>B</b>	<b>Arbeitsweise intern</b>				<b>2.500</b>	<b>besonders überzeugend</b>	<b>überzeugend</b>	<b>durchschnittlich</b>	<b>mangelhaft</b>
	<b>1</b>	Berufliche Qualifikation und Erfahrung der Projektleiter				1.250	750	500	250
	<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)				1.250	750	500	250
<b>C</b>	<b>Arbeitsweise gegenüber Auftraggebern und Dritten</b>				<b>2.500</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)				700	400	200	100
	<b>2</b>	Umgang mit terminlichen Anforderungen, Terminmanagement, Arbeitsweise bei terminlichen Störungen				900	500	250	125
	<b>3</b>	Umgang mit Kostenanforderungen, Kostenmanagement, Arbeitsweise bei ungewollten Kostensteigerungen				900	500	250	125

Musterzuschlagsmatrix der Brandenburgischen Architektenkammer für Verhandlungsverfahren ohne Planungswettbewerb, Stand: 06.07.2021  
 - Anlage 2: Variante 02 -

D	Honorarangebot (Aufteilung beispielhaft)		2.000	besonders günstig	günstig für AG	neutral	nachteilig für AG
	1	Honorar Objektplanung Grundleistungen	1.400	1.400	1.000	700	300
	2	Honorar Objektplanung Besondere Leistungen	500	500	300	200	100
	3	Nebenkosten und Stundensätze	100	100	70	40	20
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.							
E	Vertrag		500	besonders vorteilhaft für AG	vorteilhaft für AG	neutral	nachteilig für AG
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.				500	375	250	125

Summe (Punkte): 10.000

# Musterzuschlagsmatrix der Brandenburgischen Architektenkammer

für Verhandlungsverfahren ohne Planungswettbewerb, Stand: 20.08.2021

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

Zuschlagskriterien gemäß Matrix	Bezug Angebot	Bezug Folien	Beurteilung	Punktzahl
<b>A. Projektanalyse</b>				
1. Herangehensweise			<ul style="list-style-type: none"> <li>Der Bieter hat sich intensiv mit der Aufgabe auseinandergesetzt. Anhand von eigenen Referenzen wurde die Herangehensweise sinnvoll aufgezeigt. Potentiale und Defizite der bisherigen Überlegungen der Stadt wurden sehr gut nachvollziehbar erläutert.</li> </ul>	2.500
<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>	1.250
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>	1.250
<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>	700

## Musterzuschlagsmatrix der Brandenburgischen Architektenkammer

für Verhandlungsverfahren ohne Planungswettbewerb, Stand: 20.08.2021

### - 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>	900
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>	900
<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>	1.400
2. Besondere Leistungen			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Angebotene Beträge sind plausibel und kostengünstig</li> </ul>	500
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>	100
<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>