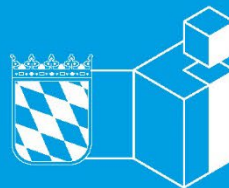


Das Fair-Price-Modell für Vergabeverfahren nach VgV



Bayerische
Ingenieurekammer-Bau

Körperschaft des öffentlichen Rechts

Zukunft gemeinsam gestalten.

Das Fair-Price-Modell für Vergabeverfahren nach VgV

Positionspapier der Bayerischen Ingenieurekammer-Bau
zur Bewertung des Zuschlagskriteriums „Honorar“

Mit dem Ziel, Vergabeverfahren partnerschaftlicher zu gestalten, hat die Bayerische Ingenieurekammer-Bau einen neuen Ansatz entwickelt: das Fair-Price-Modell. Kernpunkt ist die Ermittlung des „optimalen Preises“ als arithmetisches Mittel der Honorarschätzung des Auftraggebers und des Durchschnittswerts der Bieterangebote. Angebote bis zu diesem optimalen Preis erhalten die beste Bewertung. Je mehr ein Angebot darüber hinausreicht, desto weniger Punkte erhält es.

© Stand: August 2024
Bayerische Ingenieurekammer-Bau
Körperschaft des öffentlichen Rechts
Schloßschmidstraße 3
80639 München

Erarbeitet vom Ausschuss Vergabe
und Ausschuss Honorarfragen
der Bayerischen Ingenieurekammer-Bau

© Titelfoto: Konstruktionsgruppe Bauen AG, Kempten

Ausgangslage

Nach formeller Abschaffung der Mindest- und Höchstsätze der HOAI unterliegen Anbieter der Versuchung, in Vergabeverfahren Honorarangebote einzureichen, die weit jenseits der bisherigen Preisgrenzen liegen. Auftraggeber tun sich oftmals schwer, solche Angebote auszusondern, auch wenn ihnen das Risiko bewusst ist, insbesondere bei sehr niedrigen Honorarangeboten nur minderwertige Leistungen einzukaufen.

Diese Gefahr kann durch qualitätsbezogene Zuschlagskriterien nicht sicher abgewendet werden, weil auch leistungsorientierte Anbieter gehalten sind, die mit dem angebotenen Honorar abgedeckten Ressourcen wie insbesondere den Zeitaufwand ökonomisch zu begrenzen, wenn nicht dauerhaft rote Zahlen erwirtschaftet werden sollen.

Die vergaberechtliche Möglichkeit des Auftraggebers, ungewöhnlich niedrige Angebote auszuschließen, setzt eine vorherige Aufklärung (§ 60 Abs. 1 VgV) sowie eine sorgsame Dokumentation der Ausschlussbegründung voraus, wenn der Auftraggeber die geringe Höhe des Preises nicht zufriedenstellend aufklären kann. Daraus resultierende Unsicherheiten können zu Vergabeentscheidungen führen, die nicht das nach § 127 Abs. 1 Satz 3 GWB vorausgesetzte beste Preis-Leistungs-Verhältnis hervorbringen.

Die Bayerische Ingenieurekammer-Bau empfiehlt deshalb eine alternative Vorgehensweise zur Bewertung angebotener Ingenieurhonorare, die nicht allein dem billigsten Bieter die volle Punktzahl zuspricht, sondern jene Angebote gleich bewertet, die den nach einer festen und vorab bekanntzugebenden Formel ermittelten Optimalpreis nicht überschreiten.

Die als „Fair-Price-Modell“ bezeichnete Formel besteht aus zwei Elementen, zum einen aus dem durch den Auftraggeber selbst vorab berechneten Honorar und zum anderen aus dem arithmetischen Mittel der für die Formel wertbaren Angebote. Das damit ermittelbare optimale Honorar ist die Messgröße für die vom Auftraggeber festzusetzende Höchstpunktzahl des Honorarkriteriums. Im Unterschied zu herkömmlichen Bewertungsmethoden ergeben sich Punktabzüge nicht schon oberhalb des niedrigsten Angebotes, sondern erst oberhalb des Optimalpreises.

Ein Bieter kann deshalb nicht davon ausgehen, durch ein qualitätsgefährdendes Billigangebot größere Zuschlagschancen zu erhalten. Punktverluste riskiert nur der Bieter, der das optimale Honorar überschreitet. Dadurch bleibt einerseits der Anreiz bestehen, möglichst günstig anzubieten, andererseits wird kein Bieter motiviert, zu Lasten der Qualität ungewöhnlich niedrig anzubieten.

Die Formel

$$H_{OPT} = (H_{AG} + H_m) / 2$$

H_{OPT} = optimales Honorar

H_{AG} = Ermittlung des angemessenen Honorars durch den Auftraggeber

H_m = arithmetisches Mittel aller Honorarangebote, bereinigt um das billigste und/oder teuerste Angebot, wenn diese mindestens 20 % vom nächstplatzierten Angebot und um mindestens 20 % vom H_{AG} abweichen.

Honorarbewertung

Ein (fiktives) Angebot, das H_{OPT} entspricht, erhält volle Punktzahl. Dieselbe Bewertung erhalten auch alle weiteren unter H_{OPT} liegenden Angebote, soweit sie nicht nach § 60 VgV ausgeschlossen wurden. Null Punkte erhält das Angebot, welches H_{OPT} um 100 % oder mehr überschreitet. Dazwischen liegende Angebote erhalten linear interpolierte Punktzahlen. Es wird eine Rundung auf die erste Nachkommastelle empfohlen.

Beispiel:

$$H_1 = 246.000 \text{ €}$$

$$H_{AG} = 315.000 \text{ €}$$

$$H_2 = 295.500 \text{ €}$$

$$H_3 = 304.500 \text{ €}$$

$$H_4 = 328.500 \text{ €}$$

$$H_5 = 378.500 \text{ €}$$

$$H_m = (H_2 + H_3 + H_4 + H_5) / 4 = 326.750 \text{ €}$$

$$H_{OPT} = (315.000 + 326.750) / 2 = \underline{\underline{320.875 \text{ €}}};$$

Punktbereich + 100 %: bis 641.750 €

H_1 weicht mindestens 20 % von H_2 und H_{AG} ab und wird deshalb in H_m nicht berücksichtigt.

$$H_1 < H_2 / 1,2 \text{ und}$$

$$H_1 < H_{AG} / 1,2$$

H_5 weicht zwar mindestens 20 % von H_{AG} ab, nicht aber von H_4 , und wird deshalb in H_m berücksichtigt.

Ergebnis der Wertung nach Interpolation bei max. 5 Punkten:

$$H_1 = 246.000 \text{ €} \quad 5,0 \text{ Punkte}$$

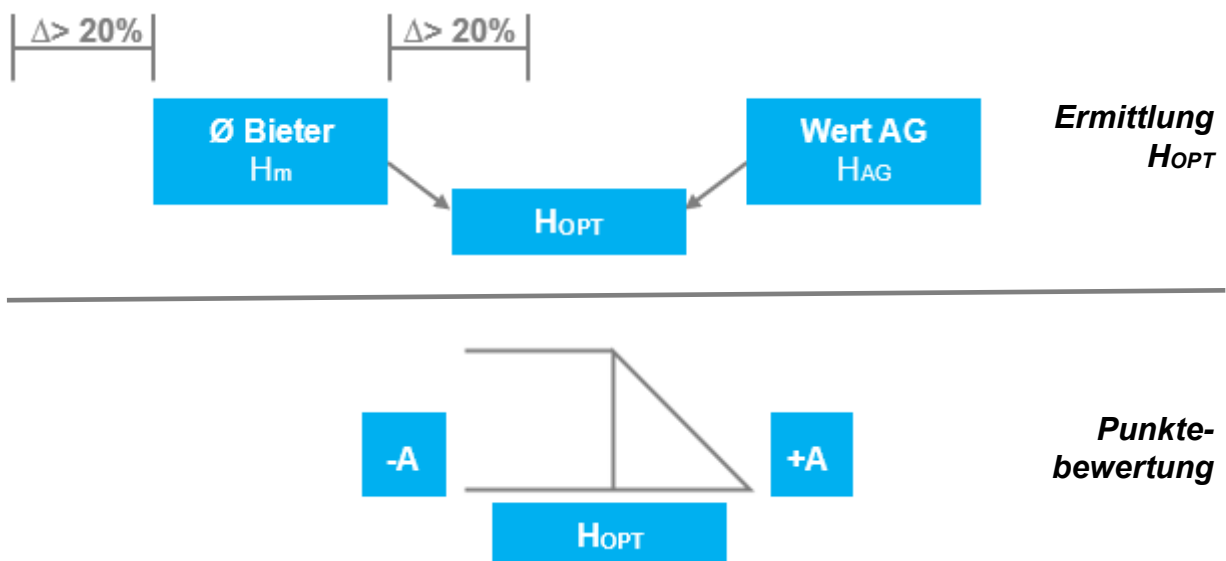
$$H_2 = 295.500 \text{ €} \quad 5,0 \text{ Punkte}$$

$$H_3 = 304.500 \text{ €} \quad 5,0 \text{ Punkte}$$

$$H_4 = 328.500 \text{ €} \quad 4,9 \text{ Punkte}$$

$$H_5 = 378.500 \text{ €} \quad 4,1 \text{ Punkte}$$

Schematische Darstellungen



Erläuterung

H_{OPT}

Das „Fair-Price-Modell“ basiert auf der Annahme, dass der Auftraggeber bei einem angemessenen Honorar eine optimierte Planung und keine geminderte Leistung erhält. Eine optimale Planungsleistung wird deshalb bei einem „optimal angemessenen Honorar“ zu erwarten sein.

Dieses optimale Honorar H_{OPT} bestimmt sich einerseits nach einem im Vorfeld durch den Auftraggeber selbst ermittelten angemessenen Honorar H_{AG} , andererseits aber auch nach dem durchschnittlichen Wert aller eingegangenen Honorarangebote H_m , soweit sie für die Bestimmung des H_{OPT} heranzuziehen sind.

Aus der Summe von H_{AG} und H_m wird wiederum das arithmetische Mittel gebildet, welches als H_{OPT} der Angebotswertung zugrunde gelegt wird.

H_{AG}

Für die Bestimmung des H_{AG} führt der Auftraggeber *vor Angebotsaufforderung* eine eigene Honorarermittlung nach HOAI durch. Für die Grundleistungen legt er dabei, je nach Planungsaufgabe, mindestens den Basissatz zugrunde. Weiterhin schätzt er das Honorar für Besondere Leistungen ab und addiert es zum Honorar für die Grundleistungen.

Sieht er sich dazu außerstande, wird er sich kompetente Unterstützung durch Experten ins Haus holen. Das H_{AG} darf zur Wahrung des Geheimwettbewerbs nicht vorab bekannt gegeben werden.

H_m

Um verzerrende Einflüsse von „Ausreißer-Angeboten“ einzudämmen, wird von den eingegangenen Angeboten dasjenige *nicht* zur Bestimmung des Wertes H_m herangezogen, das sich einerseits jenseits der allgemeinen Aufgreifschwelle für die Angebotsaufklärung i.S.v. § 60 VgV bewegt, also einen Abstand von 20 % und mehr vom Honorar des Zweitplatzierten aufweist, und das andererseits auch um mindestens 20 % vom H_{AG} abweicht.

Dasselbe gilt auch für das teuerste Angebot, das mindestens 20 % vom zweit teuersten und vom H_{AG} abweicht.

Aus den verbleibenden Angeboten ermittelt der Auftraggeber den Durchschnittswert. Sofern er nur 3 Bieter zur Angebotsabgabe auffordert und der seltene Fall eintritt, dass gleichzeitig der billigste und der teuerste Bieter für die Bestimmung von H_m ausscheiden müssten, sollten beide „Ausreißer“ zur Ermittlung von H_m beibehalten werden, um die Berechnung des arithmetischen Mittels zu ermöglichen.