

Finanzielle Zusammenarbeit

»» Beauftragung von Consultants



August 2016

Richtlinien für die Beauftragung von
Consultants in der Finanziellen
Zusammenarbeit mit Partnerländern

Herausgeber:

KfW Bankengruppe
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main
Telefon +49 (69) 7431-0
Telefax +49 (69) 7431-2944
www.kfw.de

Redaktion:

Geschäftsbereich KfW Entwicklungsbank,
Förderinstrumente und Verfahren

Fragen im Zusammenhang mit diesen**Richtlinien:**

LGb5 – Prozesse und Qualitätssicherung
Telefon +49 (69) 7431-2371
Telefax +49 (69) 7431-3363

Version: August 2016

ÄNDERUNGEN ZUR VORVERSION

Änderungsdatum	Kapitel	Inhalte
01.08.2016	Diverse	Korrektur Schreibfehler
	1.17c)	Präzisierung zu staatlichen Unternehmen als Bieter
	1.17e)-f)	Ergänzung zu Subunternehmer
	2.04/2.05	Änderung Artikelnummer
	2.06	Präzisierung zur Öffnung von Dokumenten
	2.09/2.22	Ergänzung zu Klärungen und Kommunikation mit Bietern
	Anlage 4	Selbstverpflichtungserklärung: Kernarbeitsnormen, Umweltschutz und Arbeitsschutz. Präzisierung zu Umwelt- und Sozialstandards

Inhalt

EINLEITUNG	6
1 GRUNDSÄTZE	7
1.1 Gültigkeit der Richtlinien.....	7
1.2 Verantwortung für die Beauftragung von Consultants	8
1.3 Rolle der KfW	8
1.4 Öffentliche, faire und transparente Ausschreibung	9
1.5 Vertraulichkeit	10
1.6 Teilnahmeberechtigte Bieter	10
1.7 Unabhängigkeit des Consultants	11
1.8 Zusammenarbeit zwischen Bietern	11
1.9 Vertragsgestaltung.....	12
2 VERFAHREN BEI INTERNATIONALER ÖFFENTLICHER AUSSCHREIBUNG.....	13
2.1 Grundprinzip, Veröffentlichung und Fristen	13
2.2 Präqualifikation	14
2.3 Angebotsphase	15
2.4 Auswertung der Angebote	16
2.5 Zurückweisung von Angeboten.....	17
2.6 Aufhebung der Ausschreibung	18
2.7 Vertragsverhandlung	19
2.8 Information der Bieter und Beschwerden	19
3 ANDERE FORMEN DER BESCHAFFUNG	20
3.1 Abweichungen vom Prinzip der internationalen öffentlichen Ausschreibung.....	20
3.2 Nationale Ausschreibungen.....	20
3.3 Angebotseinholung.....	20
3.4 Freihändige Vergabe.....	21
4 VORHABEN ÜBER FINANZINTERMEDIÄRE UND VORHABEN DER PRIVATWIRTSCHAFT.....	22
4.1 Vorhaben über Finanzintermediäre.....	22

Anlagen

Einsatzbereiche für Consultingleistungen	Anlage 1
Informations- und Zustimmungsrechte der KfW	Anlage 2
Wesentliche Bestandteile der Präqualifikationsnotiz	Anlage 3
Selbstverpflichtungserklärung	Anlage 4
Hinweise zur Präqualifikation	Anlage 5
Wesentliche Bestandteile der Aufforderung zur Angebotsabgabe	Anlage 6
Hinweise zur Angebotsauswertung	Anlage 7
Allgemeine Vertragsbedingungen / Wesentliche Bestandteile des Consultingvertrages	Anlage 8
Hinweise zu Pauschalverträgen	Anlage 9
Abkürzungsverzeichnis und Glossarium	Anlage 10

Einleitung

Art und Umfang der von der KfW unterstützten Vorhaben bedingen in der Regel, dass sich der Projektträger zu deren Vorbereitung, Durchführung und ggf. auch Betrieb der Unterstützung durch lokale oder internationale Consultants bedient (Einzelheiten der Einsatzbereiche in Anlage 1). Consultants können auch unabhängig von laufenden Vorhaben, z. B. zur Projektidentifikation oder Evaluierung von Vorhaben oder für Aus- und Fortbildungsmaßnahmen eingesetzt werden.

Diese Richtlinien informieren über die Mindestanforderungen an die Beauftragung von Consultants¹ in Vorhaben, die vom Geschäftsbereich Entwicklungsbank der KfW mit Mitteln der deutschen Finanziellen Zusammenarbeit (FZ), anderen deutschen Haushaltsmitteln, Eigenmitteln der KfW oder Mitteln anderer Geber („Mandatsmittel“) unterstützt werden („Vorhaben“). Die Richtlinien orientieren sich an international üblichen Verfahren und Usancen.

Die KfW trägt eine gesamtgesellschaftliche Verantwortung und erachtet Nachhaltigkeit in den von ihr geförderten Vorhaben als übergeordnetes Ziel ihres Auftrages. Bei der Konzeption und Umsetzung sowie im späteren Betrieb der vom Länderbereich der KfW geförderten Vorhaben sollen neben der Wirtschaftlichkeit auch ökologische und soziale Aspekte angemessen berücksichtigt werden. Diese Aspekte können in unterschiedlicher Form im Rahmen der Möglichkeiten der Partnersysteme in die Projektkonzeption, in die Auswahl der Firmen und/oder in die Bewertung der Angebote einfließen.

Bei vorhabenbegleitenden Leistungen werden die Rahmenbedingungen der zu erbringenden Leistungen und zur Auswahl der Consultants im Darlehens- oder Finanzierungsvertrag oder sonstigen Vereinbarungen zwischen dem Projektträger und der KfW festgelegt. Die Einzelheiten des Ausschreibungsverfahrens werden dann in der jeweiligen Aufforderung zur Angebotsabgabe bzw. zur Präqualifikation festgelegt. Damit ist eine ausreichende Flexibilität gegeben, um den jeweiligen Projektgegebenheiten im Einzelfall Rechnung zu tragen. Die Rechte und Pflichten des Projektträgers und des Consultants werden in dem zwischen Projektträger und Consultant abzuschließenden Consultingvertrag geregelt. Die KfW stellt dazu einen Mustervertrag zur Verfügung, der auf international üblichen Vertragsmustern basiert.

Die Vergabe von Consultingleistungen erfolgt in der Regel durch die für die Projektdurchführung zuständige Institution („Auftraggeber“/„Projektträger“)².

¹ Der Begriff „Consultant“ (= Einzel-Consultants oder Consulting-Firmen) wird in diesen Richtlinien anstelle und gleichbedeutend mit dem Begriff „Berater“ und „Beratende Ingenieure“ verwendet.

² Der Projektträger ist i. d. R. auch Auftraggeber. Die Begriffe werden hier gleichbedeutend verwendet.

Finanzielle Zusammenarbeit - was ist das?

Finanzielle Zusammenarbeit (FZ) ist ein Bestandteil der deutschen Entwicklungszusammenarbeit. Aufgabe der FZ ist es, mit günstigen Krediten und Zuschüssen, die aus dem Bundeshaushalt stammen und ggf. durch Eigenmittel der KfW ergänzt werden, wirtschaftliche und soziale Infrastruktur, Armutsbekämpfung und Umwelt- und Ressourcenschutz in den Partnerländern zu finanzieren und die Partner durch flankierende Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen zum eigenständigen und nachhaltigen Betrieb der Anlagen zu befähigen (Capacity Development). Die FZ wird von der KfW im Auftrag der Bundesregierung und deren Ressorts, insbesondere des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) durchgeführt. Mit den Mitteln der FZ werden zum Beispiel die Wasser- und Stromversorgung ausgebaut, Gesundheits- und Bildungssysteme verbessert, das Transportwesen erweitert und die landwirtschaftliche Produktion gefördert. Zudem werden Kreditprogramme für Klein- und Mittelbetriebe finanziert, wirtschaftliche Reformen unterstützt oder Klima- und Energieeffizienzprogramme gefördert.

1 Grundsätze

1.1 Gültigkeit der Richtlinien

1.01 Diese Richtlinien gelten für die Beschaffung von allen Beratungs- oder Consultingleistungen, die vollständig oder anteilig vom Geschäftsbereich Entwicklungsbank der KfW aus Mitteln der deutschen Finanziellen Zusammenarbeit (FZ), anderen deutschen Haushaltsmitteln oder eigenen Mitteln der KfW finanziert werden. Sie finden auch bei der Übernahme von Mandaten Anwendung, sofern mit dem Mandatgeber keine hiervon abweichende Vereinbarung getroffen wurde. Die Richtlinien finden auch Anwendung in Fällen, in denen die KfW im eigenen Namen³ Aufträge vergibt, soweit das deutsche Recht nichts anderes vorgibt.

1.02 Sofern nicht im Einzelfall anders geregelt, liegen der Vergabe von Consultingleistungen im Rahmen der Finanziellen Zusammenarbeit diese Richtlinien zugrunde. Sollte das Recht des Auftraggebers der Anwendung dieser Richtlinien ganz oder in Teilen entgegenstehen, können Auftraggeber und KfW im Einzelfall Ausnahmen vereinbaren. Eine Finanzierung durch die KfW ist grundsätzlich nur möglich, wenn das der Vergabe zu Grunde liegende Verfahren und Recht nicht gegen die in diesen Richtlinien dargestellten Grundsätze von Fairness, Transparenz, Wirtschaftlichkeit und Chancengleichheit verstößt. Der Auftraggeber hat solche Vereinbarungen mit der KfW rechtzeitig herbeizuführen.

1.03 Die KfW unterstützt die Harmonisierung der im Rahmen der internationalen Entwicklungszusammenarbeit geltenden Grundsätze und Verfahren. Deshalb können im Interesse der Vereinheitlichung im Einzelfall die Verfahren anderer kompetenter bilateraler und multilateraler Entwicklungsorganisationen zur Anwendung kommen, wenn der Auftraggeber mit der Anwendung dieser Verfahren vertraut ist und die KfW vorher zugestimmt hat.

³ Darunter fallen auch Vergaben, in denen die KfW als Teil eines Konsortiums handelt.

1.2 Verantwortung für die Beauftragung von Consultants

1.04 Verantwortlich für Vorbereitung, Durchführung und Betrieb aller von der KfW finanzierten Vorhaben ist – sofern die KfW nicht in eigenem Namen den Auftrag vergibt - im Regelfall der jeweilige Projektträger im Partnerland. Der Projektträger führt in der Regel als Auftraggeber sowohl das gesamte Vergabeverfahren, den Vertragsabschluss als auch die Überwachung der Vertragserfüllung durch den Consultant eigenständig durch. Die Verantwortung verbleibt beim Auftraggeber auch in den Fällen, in denen die KfW ausnahmsweise im Wege der Geschäftsbesorgung das Auswahlverfahren im Namen und im Auftrag des Auftraggebers durchführt (siehe Tz. 1.10).

1.05 Der Auftraggeber kann, mit Zustimmung der KfW, bei der Durchführung des Vergabeverfahrens durch einen Vergabeagenten (Tender Agent) unterstützt werden und Teile des Verfahrens (Ausarbeitung der Ausschreibungsunterlagen, Veröffentlichung, Auswertung der Angebote, Vertragsverhandlung) oder den gesamten Prozess an diesen delegieren. Der Vergabeagent ist zur Vertraulichkeit verpflichtet. Die Verantwortung des Auftraggebers gemäß Tz. 1.04 und die Zustimmungspflicht der KfW gemäß Tz. 1.08 sind davon unberührt.

1.3 Rolle der KfW

1.06 Die KfW wirkt an der Vorbereitung und Durchführung der von ihr finanzierten Vorhaben mit. Ihre Sorgfaltspflicht erfordert eine dem Einzelfall angepasste Einflussnahme auf die Steuerung der Vorhaben zur Vermeidung von Fehlentwicklungen, die in der Planungs-, Durchführungs- oder Betriebsphase auftreten können. Diese Steuerung erfolgt in der Form eines partnerschaftlichen Dialogs mit dem Auftraggeber.

1.07 Die KfW achtet darauf, dass die bereitgestellten Mittel so wirtschaftlich wie möglich verwendet werden. Sie achtet darauf, dass die Auftragsvergabe auf der Grundlage eines transparenten, fairen und die Chancengleichheit aller teilnehmenden Bieter währenden Wettbewerbs erfolgt. Dieser hat zum Ziel, den nach Leistung und Preis geeignetsten und qualifiziertesten Bieter zu ermitteln. Ferner überprüft die KfW die ihr im Rahmen des Vergabeverfahrens vorzulegenden Wettbewerbsunterlagen, Auswertungsberichte, Vergabevorschläge und Vertragsentwürfe darauf, ob diese den mit dem Projektträger getroffenen Vereinbarungen entsprechen, ob sie die international üblichen Usancen, insbesondere hinsichtlich Leistungsbeschreibung, Zahlungsbedingungen, Haftung und Gewährleistungen, berücksichtigen und ob die Entwürfe frei von gravierenden Mängeln und Widersprüchen sind. Schließlich prüft die KfW in der Durchführungsphase die durch den Auftraggeber zu erbringende Überwachung der Vertragserfüllung des Auftragnehmers.

1.08 Alle für die Veröffentlichung vorgesehenen Dokumente zur Interessenbekundung oder zur Angebotsaufforderung⁴, die Auswahl des Consultants sowie der Entwurf des

⁴ Sind mehrere gleichartige Ausschreibungen geplant, und werden dabei einheitliche Unterlagen verwendet, die vorab mit der KfW vereinbart werden, kann die individuelle Dokumentenprüfung durch die einmalige Prüfung der Standardunterlagen ersetzt werden.

Consultingvertrages bedürfen stets der vorherigen Zustimmung der KfW⁵. Ebenso sind der KfW Vertragsänderungen und die Abnahme der Consultingleistungen durch den Auftraggeber zur vorherigen Zustimmung vorzulegen. Eine Auflistung der Verfahrensschritte und der Dokumente, die der KfW vorzulegen sind enthält Anlage 2.

1.09 Die KfW kann die Finanzierung von Consultingleistungen und ggf. des gesamten Vorhabens verweigern, wenn ein Consultant nicht in Übereinstimmung mit dem vereinbarten Verfahren ausgewählt wurde, die Qualifikation des Consultants nicht den Ausschreibungsbedingungen entspricht, die Bestimmungen des Consultingvertrages nicht den Mindestanforderungen der KfW entsprechen, das Auswahlverfahren durch rechtswidrige Zahlungen, durch Gewährung oder Zusagen sonstiger Vorteile beeinflusst wurde oder die Umstände eine solche Beeinflussung nahe legen.

1.10 Auf Wunsch des Auftraggebers kann die KfW in Einzelfällen die Auswahl und Beauftragung des Consultants teilweise oder vollständig im Auftrag und Namen des Auftraggebers durchführen. Die KfW schließt hierzu mit dem Auftraggeber einen Geschäftsbesorgungsvertrag ab, der Umfang und Einzelheiten der Leistungen der KfW festlegt. Die im Rahmen eines Geschäftsbesorgungsvertrages durch die KfW erbrachten Leistungen sind unentgeltlich. Sie enden in der Regel mit dem Abschluss des Consultingvertrages durch die KfW im Auftrag und Namen des Auftraggebers. Auch in solchen Fällen gelten diese Richtlinien analog.

1.11 Darüber hinaus kann die KfW in geeigneten Fällen die Vergabe von Consultingleistungen auch im eigenen Namen vornehmen. In diesen Fällen gelten diese Richtlinien, sofern nicht deutsche vergaberechtliche Regelungen dem entgegenstehen.

1.4 Öffentliche, faire und transparente Ausschreibung

1.12 Consultingleistungen werden vom Auftraggeber in der Regel öffentlich und international ausgeschrieben. Hierbei gibt es – sofern nicht im Einzelfall begründete Einschränkungen bestehen oder sofern keiner der unter Abschnitt 1.6 und 1.7 genannten Ausschlussgründe vorliegt - keine Einschränkung in Bezug auf das Herkunftsland des Bieters.

1.13 Einschränkungen des Grundsatzes der in Abschnitt 2.1 beschriebenen internationalen öffentlichen Ausschreibung sind nur nach vorheriger Zustimmung der KfW in begründeten Fällen, bzw. in den in den Abschnitten 3 und 4 behandelten Beschaffungsformen möglich.

1.14 Alle Beteiligten an Ausschreibungen der von der KfW ganz oder teilweise finanzierten Leistungen sind gehalten, einen fairen und transparenten Wettbewerb sicherzustellen, sowie zumindest diejenigen ILO-Kernarbeitsnormen einzuhalten, die vom Partnerland ratifiziert wurden. Dies ist durch eine entsprechende Selbstverpflichtungserklärung (Anlage 4) aller

⁵ Sind viele kleinteilige Vergaben vorgesehen, kann auf die vorherige Zustimmung verzichtet werden, wenn die zugrunde liegenden Vergaberegularien, Dokumentationspflichten und ggf. nachträgliche Überprüfung durch KfW oder einen Vertreter vorab mit der KfW vereinbart wurden (z. B. bei Dispositionsfonds und lokalen Ausschreibungen).

Teilnehmer am Wettbewerb zu dokumentieren. Die Selbstverpflichtungserklärung ist von ausreichend bevollmächtigten Vertretern des Bieters, im Falle von Angebotsgemeinschaften von allen Partnern, rechtsverbindlich zu unterzeichnen. Die Nichtvorlage dieser Erklärung bzw. Nichteinhaltung der darin enthaltenen Anforderungen führt zum Ausschluss vom Wettbewerb.

1.5 Vertraulichkeit

1.15 Das Auswahlverfahren ist vertraulich. Auftraggeber und KfW erteilen daher während des laufenden Verfahrens keine Auskünfte über die Auswertung von Angeboten und Empfehlungen zur Auftragsvergabe an die Bieter oder an andere Personen, die nicht offiziell an dem Vergabeverfahren beteiligt sind. Im Falle der Verletzung der Vertraulichkeit kann die KfW die Aufhebung der Ausschreibung verlangen.

1.16 Zwischen Veröffentlichung der Ausschreibung und Erteilung des Zuschlags sind Gespräche mit den Bietern über das Angebot nicht zulässig. Ausgenommen hiervon sind Informationsbesuche vor Ort, die Teilnahme an einer Zusammenkunft der vorausgewählten Bieter oder die Einsicht in die verfügbaren Unterlagen. Diese Kontakte sind ausschließlich dazu bestimmt, dass sich die Bieter mit den örtlichen Gegebenheiten und den verfügbaren Arbeitsunterlagen vertraut machen. Erlaubt sind darüber hinaus lediglich schriftliche Rückfragen klärenden Inhalts. Die Beantwortung erfolgt schriftlich durch den Auftraggeber mit Kopie an alle Bieter. Alle anderen Anfragen oder Interventionen können als unzulässige Einmischung gewertet werden und zum Ausschluss vom Vergabeverfahren führen (Information der Bieter nach Abschluss des Verfahrens siehe Abschnitt 2.8).

1.6 Teilnahmeberechtigte Bieter

1.17 Angebote von Bietern werden zum Verfahren zugelassen, sofern keiner der nachfolgenden Ausschlussgründe oder Interessenskonflikte vorliegt:

- a) der Teilnahme eines Bieters stehen Sanktionen oder Embargos des Sicherheitsrats der Vereinten Nationen, der EU oder der deutschen Bundesregierung entgegen,
- b) der Bieter ist im Land des Auftraggebers auf Grund von strafbaren Handlungen, insbesondere Betrug, Korruption oder sonstigen wirtschaftskriminellen Handlungen vom Bietungsverfahren rechtswirksam ausgeschlossen,
- c) der Bieter ist ein staatliches Unternehmen im Partnerland das keine rechtliche und finanzielle Autonomie besitzt oder das nicht dem kommerziellen Handelsrecht unterliegt oder das eine vom Auftraggeber oder vom Projektträger oder vom Empfänger des Darlehens-/Finanzierungsbeitrags abhängige Behörde ist,
- d) der Bieter oder einzelne Mitarbeiter des Bieters oder ein Subunternehmer ist mit Personal des Auftraggebers, das mit der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen, der Auftragsvergabe oder der Überwachung der Auftragsdurchführung beauftragt ist, wirtschaftlich oder familiär verbunden, sofern dieser Interessenkonflikt nicht vorher zur Zufriedenheit der KfW für die Vergabe- und Durchführungsphase gelöst werden konnte,

- e) der Bieter oder einzelne Mitarbeiter des Bieters oder ein Subunternehmer waren direkt an der Erstellung der Aufgabenstellung und/oder weiterer Informationen für die Angebotsphase beteiligt. Dies gilt nicht für Consultants, die für das Vorhaben projektvorbereitende Studien erstellt haben oder in einer vorangegangenen Phase tätig waren, sofern die von ihnen erstellten diesbezüglichen Informationen, insbesondere Feasibilitystudien, allen Bietern zugänglich gemacht werden und die Erstellung der Aufgabenstellung der Ausschreibung nicht Bestandteil der Tätigkeit war,
- f) der Bieter oder einzelne Mitarbeiter des Bieters oder ein Subunternehmer ist bzw. war innerhalb der letzten 12 Monate vor Veröffentlichung der Ausschreibung in unmittelbarem oder mittelbarem Zusammenhang mit dem in Rede stehenden Vorhaben als Mitarbeiter oder Berater beim Auftraggeber tätig und kann oder konnte in diesem Zusammenhang Einfluss auf die Vergabe der Leistung ausüben oder der Bieter kann oder konnte anderweitig auf die Vergabe der Leistung Einfluss ausüben.

Mit der Selbstverpflichtungserklärung (siehe Anlage 4) bestätigt der Bieter, dass keiner dieser Ausschlussgründe oder Interessenkonflikte vorliegt. Im Zweifelsfall hat der betroffene Bieter bei einer Bewerbung zur Zufriedenheit des Auftraggebers und der KfW den Nachweis zu führen, dass die vorgenannten Gründe nicht zutreffen.

1.7 Unabhängigkeit des Consultants

1.18 Der Consultant muss grundsätzlich neutral und unabhängig gegenüber potentiellen Lieferanten für das betreffende Vorhaben sein. Mitglieder verbundener Unternehmen können in einem Vorhaben nur wahlweise als Consultant oder als Hersteller/Lieferanten/Bauunternehmen teilnehmen. Consultants haben bei ihrer Bewerbung ihre Verbindungen zu anderen Unternehmen offenzulegen und verbindlich zu bestätigen, dass im Falle des Vertragsabschlusses die mit ihnen verbundenen Unternehmen nicht beabsichtigen, sich in anderer Form an dem Vorhaben zu beteiligen. In einer Arbeitsgemeinschaft gilt dies auch für beteiligte Fachkräfte und weitere Consultingunternehmen. Diese Bestimmungen gelten nicht für Vorhaben mit Build-Operate-Transfer (BOT)-Charakter oder bei Betreibermodellen.

1.19 Consultingunternehmen, die demselben Konzern oder Unternehmensverbund angehören oder auf andere Weise finanziell, organisatorisch oder personell miteinander verbunden sind, können einzeln nur dann am Wettbewerb teilnehmen, wenn kein anderes der mit ihnen verbundenen Unternehmen hieran teilnimmt.

1.8 Zusammenarbeit zwischen Bietern

1.20 Consultants können als Unternehmen gleich welcher Rechtsform auch im Zusammenschluss mit anderen Consultants am Vergabeverfahren teilnehmen. Nach Abschluss des Präqualifikationsverfahrens ist eine Zusammenarbeit zwischen den präqualifizierten Consultants nur mit Zustimmung des Auftraggebers und der KfW zulässig und wenn weiterhin ein hinreichender Wettbewerb gewährleistet wird.

1.21 Der Zusammenarbeit von Experten oder Firmen mit lokalem Erfahrungshintergrund und solchen mit internationalen Erfahrungen kommt in von der KfW finanzierten Vorhaben eine hohe Bedeutung zu. Eine solche Zusammenarbeit kann in der Präqualifikationsnotiz oder in der Aufforderung zur Angebotsabgabe verbindlich vorgegeben werden. Die Zusammenstellung und Auswahl der jeweiligen lokalen Fachkräfte und Consultingunternehmen ist einzig und allein Sache des Bieters. Der Auftraggeber kann eine Zusammenarbeit mit bestimmten lokalen Fachkräften, Firmen oder Firmengruppen nicht vorschreiben.

1.22 Im Falle einer Zusammenarbeit müssen die bei der Präqualifikation eingereichten Unterlagen die geforderten Informationen für alle beabsichtigten Partner enthalten und insbesondere deren Zuständigkeiten/Tätigkeitsfelder und die Form der Zusammenarbeit verbindlich beschreiben. Den Unterlagen ist eine von allen Partnern unterzeichnete Absichtserklärung beizufügen, aus der das federführende Consultingunternehmen hervorgeht. Die Partner verpflichten sich, im Falle der Zuschlagserteilung alle Maßnahmen zu ergreifen, die für die Erbringung der beschriebenen Leistungen in der angegebenen Zusammensetzung und bei der angegebenen Form der Zusammenarbeit erforderlich sind. Von Anbietergruppierungen⁶ wird im Regelfall der Abschluss einer Vereinbarung mit gesamtschuldnerischer Haftung verlangt. In besonderen Fällen (z. B. bei Großvorhaben) kann in der Aufforderung zur Angebotsabgabe die Vorlage einer detaillierten und verbindlichen Übereinkunft der Partner von Zusammenschlüssen gefordert werden (z. B. in Form eines Vorvertrags).

1.9 Vertragsgestaltung

1.23 Die KfW stellt ein Vertragsmuster⁷ bereit, das die inhaltlichen und formalen Anforderungen an Consultingverträge standardisiert und wo immer möglich, angewandt werden soll. Soweit die Vertragsparteien hiervon abweichen, ist der jeweilige Consultingvertrag auf der Grundlage international anerkannter Usancen zu erstellen. Er soll mindestens die in Anlage 8 beschriebenen Regelungen enthalten. Sofern den Ausschreibungsunterlagen kein Vertragsentwurf beigelegt wird, sind die wesentlichen kostenrelevanten vertraglichen Vereinbarungen separat im Ausschreibungstext aufzuführen.

1.24 Der Auftraggeber hat in Abstimmung mit der KfW die Möglichkeit, mit dem Consultant entweder eine aufwandsbezogene oder eine pauschale Vergütung zu vereinbaren. Eine aufwandsbezogene Vergütung empfiehlt sich, wenn der vom Consultant zu erbringende Aufwand bei den Vertragsverhandlungen nicht endgültig feststeht, z. B. bei Bauleitungsaufgaben. Eine Pauschalvergütung soll dann vorgesehen werden, wenn die zu erbringenden Leistungen inhaltlich und zeitlich klar umrissen sind. Bei Studien, Detailplanungen und ähnlichen klar definierbaren Leistungen wird der pauschalen Vergütung der Vorzug gegeben. In Pauschalverträgen genügt es, nur das Schlüsselpersonal vertraglich zu vereinbaren (Details zu Pauschalverträgen enthält Anlage 9).

⁶ Konsortien, Joint-Ventures, Arbeitsgemeinschaften

⁷ Das Muster ist im Downloadcenter auf der Webseite der KfW verfügbar (www.kfw.de)

2 Verfahren bei internationaler öffentlicher Ausschreibung

2.1 Grundprinzip, Veröffentlichung und Fristen

2.01 Das Vergabeverfahren für Consultingleistungen erfolgt in der Regel als international öffentliche und unbeschränkte Ausschreibung in einem zweistufigen Verfahren mit Präqualifikation und Angebotsphase gemäß den Abschnitten 2.2 und 2.3. Im ersten Verfahrensschritt wird die generelle Eignung der Bieter⁸ überprüft, im zweiten Schritt wird im Wettbewerb aus den präqualifizierten Bietern derjenige ausgewählt, der hinsichtlich der Qualität des Leistungsangebotes und des Preises für die Leistungen das beste Angebot abgegeben hat.

2.02 Eine Abweichung vom zweistufigen Verfahren ist nur mit Zustimmung der KfW möglich, insbesondere in den in Tz. 2.13 genannten Fällen. Auf eine internationale Veröffentlichung der Ausschreibung kann in den im Abschnitt 3 genannten Fälle verzichtet werden

2.03 Die Veröffentlichung einer international öffentlichen und unbeschränkten Ausschreibung erfolgt über international verbreitete Medien und im Partnerland. Sie wird durch den Auftraggeber veranlasst. Die internationale Veröffentlichung der Ausschreibung hat mindestens über Germany Trade and Invest⁹ (GTAI) zu erfolgen. Die Veröffentlichung ist kostenlos. Hierzu wird der Auftraggeber der GTAI den Text der Veröffentlichung sowie kostenlos ein Exemplar der kompletten Ausschreibungsunterlagen zusenden. Die Veröffentlichung im Partnerland erfolgt nach den dort für den Auftraggeber geltenden Vorschriften. Die Veröffentlichung im Partnerland oder an anderer Stelle darf nicht früher erfolgen als in der GTAI. Der Auftraggeber übersendet der KfW jeweils rechtzeitig vor Veröffentlichung den Text der Bekanntmachung und die Aufgabenstellung zur Zustimmung.

2.04 Die Fristen für die Erstellung der Qualifikationsunterlagen bzw. für die Ausarbeitung der Angebote müssen die besonderen Umstände des Vorhabens, dessen Größe und Komplexität berücksichtigen und einen ausreichenden und transparenten Wettbewerb sicherstellen. Grundsätzlich sind für Präqualifikationsverfahren 30 Kalendertage und bei Angeboten 45 Kalendertage nicht zu unterschreiten. Eine Verlängerung der Fristen darf nur unter besonderen Umständen erfolgen. Sie muss schriftlich allen Bietern nach vorheriger Information der KfW rechtzeitig vor Ablauf der ursprünglich festgelegten Frist mitgeteilt werden.

Stellungnahmen des Auftraggebers zu Anfragen einzelner Bieter während der Angebotsfrist werden allen Bietern schriftlich, gleichzeitig und rechtzeitig, spätestens aber 14 Kalendertage vor Ende der Angebotsfrist, mitgeteilt.

2.05 Geforderte Qualifikationsunterlagen und Angebote sind in Papierform und in elektronischer Form als PDF-Dateien auf handelsüblichen elektronischen Datenträgern

⁸ Der Begriff Bieter wird gleichbedeutend mit dem Begriff Bewerber verwendet

⁹ Vollständiger Name: Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH; Internetadresse: www.gtai.de, vollständige Adresse siehe Anlage 3

einzureichen. Die Datenträger sind in den jeweiligen Papierumschlägen einzureichen. Das Datenformat darf keine nachträgliche Bearbeitung zulassen. Eine ausschließlich elektronische Übermittlung der Unterlagen ist nach vorheriger Zustimmung der KfW dann zulässig, wenn eine Vergabeplattform zur Anwendung kommt, die die Vertraulichkeit des Verfahrens sicher stellt.

2.06 Die Öffnung der von den Bewerbern eingereichten Unterlagen soll zeitnah zum Abgabezeitpunkt erfolgen und –sofern keine umfangreicheren Vorgaben gemacht werden - in Anwesenheit von zumindest einem Zeugen erfolgen (Vier-Augen-Prinzip). Von der Öffnung ist ein Protokoll anzufertigen, das dem Auswertebereich beizufügen ist und das von allen bei der Öffnung Anwesenden zu unterzeichnen ist. Wenn die Unterlagen in getrennten Umschlägen abzugeben sind (z.B. separates technisches und finanzielles Angebot) die nacheinander ausgewertet werden, ist von jeder Öffnung ein Protokoll anzufertigen. Im jeweiligen Protokoll wird festgehalten, ob das Dokument bei der Öffnung ordnungsgemäß verschlossen war, ob die Abgabe fristgemäß erfolgte, sowie der ungeprüfte Angebotspreis.

2.2 Präqualifikation

2.07 In der Präqualifikation wird anhand der in knapper und übersichtlicher Form einzureichenden und aussagefähigen Qualifikationsunterlagen geprüft, ob die Bieter in der Lage sind, die geforderten Leistungen ordnungsgemäß zu erbringen. Geprüft werden im Wesentlichen folgende Kriterien:

- a) Nichtvorliegen von Ausschlusskriterien gemäß Abschnitt 1.6 und 1.7,
- b) Erfahrungen mit der Durchführung vergleichbarer Projekte im entsprechenden Sektor, i. d. R. bezogen auf nicht weniger als die letzten fünf Jahre,
- c) Erfahrungen im Partnerland oder in vergleichbaren Ländern, i. d. R. bezogen auf nicht weniger als die letzten fünf Jahre,
- d) Finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit (im Verhältnis zu dem in Rede stehenden Auftragsvolumen),
- e) Personalausstattung und -qualifikation inklusive Backstoppingkapazitäten, ggf. ergänzt durch externe Ressourcen für die zu erwartenden Tätigkeiten,
- f) Vorliegen einer rechtsverbindlich unterschriebenen Selbstverpflichtungserklärung der Bieter gemäß Anlage 4.

2.08 Die Mindestanforderungen für die Qualifikation sowie der Bewertungsschlüssel (Einzelheiten und Erläuterungen in Anlagen 3 und 5) werden in der Einladung zur Präqualifikation genannt.

2.09 Es werden nur diejenigen Bieter ausgewählt, die mindestens 70 % der zu vergebenden Punkte erreichen. Wird diese Punktzahl von mehr als fünf Bietern erreicht, dann werden die fünf Bieter ausgewählt, die die höchsten Punktzahlen aufweisen. Die Vorauswahl bedarf der Zustimmung der KfW. Zu diesem Zweck übersendet ihr der Auftraggeber rechtzeitig den Auswertungsbericht über die Vorauswahl und alle hierzu

erbetenen Unterlagen. Alle Klärungen und Kommunikation mit den Bietern sind dem Bericht beizufügen.

2.10 Nach Bestätigung der Vorauswahl durch die KfW informiert der Auftraggeber die Bieter über die Aufnahme oder Ablehnung ihrer Bewerbung. Der Auftraggeber kann auf Anfrage kurz die wesentlichen Gründe für die Nichtberücksichtigung einer Bewerbung mitteilen. Einzelheiten der Auswertung oder Informationen über konkurrierende Bewerbungen werden nicht weitergegeben. Ein Einspruchsrecht der Bieter, das über das in den Gesetzen des Partnerlandes vorgesehene hinausgeht, besteht nicht. Den ausgewählten Bietern werden zusätzlich die übrigen präqualifizierten Consultingunternehmen mitgeteilt.

2.3 Angebotsphase

2.11 Der Auftraggeber fordert die präqualifizierten Consultants zur Abgabe eines Angebotes auf. Hierzu übermittelt er ihnen die Aufgabenstellung sowie weitere projektbezogene Unterlagen, die die Bieter zur Erstellung eines Leistungs- und Preisangebotes benötigen, inklusive den kostenrelevanten vertraglichen Grundlagen (Einzelheiten zur Gestaltung der Aufforderung zur Angebotsabgabe enthält Anlage 6). Die Aufgabenstellung legt fest, ob die Leistungen nach Aufwand oder pauschal vergütet werden. Bei der Pauschalvergütung wird in der Aufgabenstellung definiert, welche Positionen als Schlüsselpersonal angesehen werden und im fachlichen Angebot detailliert anzubieten sind. Der Auftraggeber legt der KfW die für die Erstellung eines Angebots erforderlichen Unterlagen rechtzeitig vor Versendung zur Zustimmung vor.

2.12 Leistungsangebot und Preisangebot sind getrennt in verschlossenen Umschlägen, im Original beim Auftraggeber oder einem durch ihn benannten Vertreter und in Kopie bei der KfW bis zu dem in der Aufforderung zur Angebotsabgabe genau benannten Ort und Zeitpunkt abzugeben. Danach sind Änderungen oder Ergänzungen des Angebotes nicht mehr zulässig. Entsprechende Versuche durch einen Bieter führen zu dessen Ausschluss vom weiteren Vergabeverfahren. Die Leistungsangebote werden unmittelbar nach Ablauf der Angebotsfrist geöffnet. Die Preisangebote bleiben verschlossen. Sie werden erst nach Zustimmung durch die KfW nur bei denjenigen Bietern geöffnet, die nach Auswertung der Leistungsangebote mindestens 75 % der zu vergebenden Punkte erreichen.

2.13 Auf das zweistufige Verfahren kann mit Zustimmung der KfW verzichtet werden, insbesondere in nachfolgenden Fällen:

- a) wenn der geschätzte Auftragswert 200.000 EUR netto nicht übersteigt oder
- b) wenn aufgrund von Marktengpass nicht mehr als fünf Angebote zu erwarten sind oder
- c) aufgrund von Eilbedürftigkeit, wenn bei Anwendung des zweistufigen Verfahrens mit negativen Folgen für das Vorhaben zu rechnen ist.

Bei diesem einstufigen Verfahren werden die Unterlagen zur Qualifikation der Bieter sowie das technische und das finanzielle Angebot gleichzeitig eingereicht. Die Qualifikation der Bieter wird gemäß den in Abschnitt 2.2 genannten projektspezifisch ausgestalteten Kriterien überprüft, die technische und finanzielle Auswertung erfolgt gemäß Abschnitt 2.4. Bei geringen Auftragswerten und/oder guter Marktkenntnis ist es zweckmäßig, die

Eignungsprüfung auf wenige klar definierte Ausschlusskriterien (z. B. Minimum an Projekterfahrung/-referenzen und Mindestumsatz) zu beschränken und der Auswertung des technischen Angebotes voranzustellen. Die Öffnung und Auswertung des finanziellen Angebotes, das in einem separaten Umschlag einzureichen ist, erfolgt nach Zustimmung der KfW zur Prüfung der Eignung und des technischen Angebotes.

2.4 Auswertung der Angebote

2.14 Nach der Öffnung werden die Angebote formal geprüft, ob sie vollständig sind, den Ausschreibungsbedingungen entsprechen und die vom Bieter gestellten Sicherheiten/Garantien und Erklärungen mit den Ausschreibungsunterlagen übereinstimmen. Die Öffnung der Angebote hat zumindest im Vier-Augen-Prinzip zu erfolgen und ist in einem von den anwesenden Personen zu unterzeichnenden Protokoll zu dokumentieren.

2.15 Die Auswertung der nicht gemäß Tz 2.14 und Abschnitt 2.5 zurückgewiesenen Angebote erfolgt im Regelfall durch den Auftraggeber, ggf. unterstützt durch einen Vergabeagenten. Bei Vergaben, die die KfW in eigenem Namen ausschreibt, erfolgt die Auswertung der Angebote durch die KfW. Ziel der Auswertung ist es, das vorteilhafteste Angebot durch Bewertung der relevanten Faktoren der einzelnen Angebote und durch Vergleich mit den anderen Angeboten zu ermitteln.

2.16 Die Bewertung der Leistungsangebote erfolgt aufgrund eines vorab festgelegten Kriterienkatalogs (Einzelheiten und Erläuterungen in Anlagen 6 und 7). Der Auftraggeber übersendet der KfW zur Wahrnehmung ihres Zustimmungsrechts rechtzeitig den Auswertungsbericht zu den Leistungsangeboten und alle hierzu von ihr erbetenen Unterlagen.

2.17 Die Bewertung der Preisangebote erfolgt grundsätzlich anhand des Gesamtpreises (ohne Zölle, Steuern und Abgaben im Land des Auftraggebers) nach Korrektur von Rechenfehlern. Nebenkosten und Nebenleistungen, die entsprechend den Vorgaben der Ausschreibung auf Nachweis gesondert vergütet werden, können bei der Auswertung angepasst oder aus der Wertung herausgenommen werden, wenn nur dadurch die Vergleichbarkeit der Preisangebote erreicht werden kann. Optionale Angebote werden preislich nur dann mitbewertet, wenn gemäß den Ausschreibungsbedingungen alle Anbieter aufgefordert waren, diese abzugeben.

2.18 Sofern im Zuge der Auswertung Diskrepanzen zwischen dem technischen und dem finanziellen Teil erkennbar sind, ist eine Klärung mit dem Bieter herbeizuführen, die jedoch nicht zu einer Änderung oder Nachbesserung des Ursprungsangebotes führen darf. Kostenpositionen, die gemäß Ausschreibungstext separat anzubieten sind, aber nicht separat im Angebot ausgewiesen werden, werden mit dem Höchstwert der entsprechenden Kostenposition der anderen Bieter in der preislichen Bewertung berücksichtigt.

Die vorgenommenen Schritte zur Ermittlung des bereinigten Gesamtpreises werden vom Auftraggeber im Auswertungsbericht detailliert erläutert.

2.19 Die Preisangebote werden in die Gesamtbewertung in der Regel mit einem Gewicht von 30 % einbezogen. Eine abweichende Gewichtung bedarf der Zustimmung der KfW (z. B.

eine höhere Gewichtung bei Bauüberwachung oder eine niedrigere bei Bekanntgabe des verfügbaren Budgets in den Ausschreibungsunterlagen).

2.20 Das Preisangebot mit dem geringsten – ggf. bereinigten - Gesamtpreis erhält die maximal mögliche Punktzahl (in der Regel 30). Die Punktzahlen der übrigen geöffneten Preisangebote ergeben sich aus der Division des bereinigten Gesamtpreises des niedrigsten Angebots durch den bereinigten Gesamtpreis des jeweiligen anderen Angebots und anschließende Multiplikation mit der maximal möglichen Punktzahl.

2.21 Das Leistungsangebot mit der höchsten Bewertung erhält die maximal mögliche Punktzahl (in der Regel 70). Die Punktzahlen der übrigen Leistungsangebote ergeben sich aus der Division der Bewertung des jeweiligen Leistungsangebots durch die Bewertung des am höchsten bewerteten Leistungsangebots und anschließende Multiplikation mit der maximal möglichen Punktzahl. Zur Punktzahl des Leistungsangebots wird die Punktzahl des Preisangebots hinzu addiert. Die Rangfolge der Bieter wird nach der Gesamtpunktzahl ihrer Angebote bestimmt. Das Angebot mit der höchsten Gesamtpunktzahl wird als das insgesamt beste eingestuft.

2.22 Nach Abschluss der Auswertung erhält die KfW vom Auftraggeber einen ausführlichen, nachvollziehbaren Bericht über Auswertung und Vergleich der Angebote („Auswertungsbericht“) und einen begründeten, gegebenenfalls mit den zu beteiligenden staatlichen Stellen des Partnerlandes abgestimmten Vergabevorschlag. Alle Klärungen und Kommunikation mit den Bietern sind dem Bericht beizufügen. In diesem Auswertungsbericht sind zumindest für die drei erstplatzierten Bieter die für eventuelle Vertragsverhandlungen wichtigen Punkte detailliert aufzuführen. Wird der Auftraggeber durch einen Vergabeagenten unterstützt (Tz. 1.05), so ist der Auswertungsbericht von diesem mit zu unterzeichnen oder dessen gesonderte Stellungnahme beizufügen. Der Vergabevorschlag wird der KfW zur Zustimmung vorgelegt.

2.23 Sofern eine Verlängerung der Bindefrist für die Angebote erforderlich wurde, sind die Gründe im Auswertungsbericht darzulegen. Eine Verlängerung der Bindefrist darf nicht zu einer Änderung der Angebotspreise führen. Die KfW behält sich vor, bei unangemessen verzögertem Vergabeverfahren die Finanzierung abzulehnen.

2.5 Zurückweisung von Angeboten

2.24 Angebote werden zurückgewiesen, wenn:

- a) der Consultant das Auswahlverfahren durch rechtswidrige Zahlungen oder durch Gewährung oder Zusagen sonstiger Vorteile beeinflusst oder zu beeinflussen versucht hat oder die Umstände eine solche Beeinflussung nahe legen,
- b) das Angebot nach Ablauf der Angebotsfrist an dem in der Veröffentlichung genannten Ort eingegangen ist, es sei denn, der betreffende Bieter kann nachweisen, dass er den verspäteten Eingang aufgrund Höherer Gewalt nicht zu vertreten hat. Verzögerungen bei der Zustellung durch Kurierdienste sind kein Fall Höherer Gewalt,

- c) das Angebot in wesentlichen Punkten, wie etwa den vorgegebenen Vertragsbedingungen oder wesentlichen inhaltlichen Spezifikationen, den Ausschreibungsbedingungen nicht entspricht,
- d) das Angebot wesentliche Vorbehalte oder Einschränkungen enthält,
- e) die Erklärung des Bieters zu verbundenen Unternehmen nicht eindeutig erkennen lässt, dass der Consultant und die ihm verbundenen Unternehmen sich bei dem gleichen Vorhaben nicht als Hersteller, Lieferant oder Bauunternehmer bewerben werden, oder
- f) die rechtsverbindlich unterschriebene Selbstverpflichtungserklärung des Bieters gemäß Anlage 4 fehlt, sofern diese nicht bereits mit der Präqualifikation eingeholt wurde.

2.6 Aufhebung der Ausschreibung

2.25 Die Ausschreibung kann aufgehoben werden, wenn:

- a) kein ausreichender Wettbewerb gegeben war oder
- b) kein Leistungsangebot die geforderte Mindestpunktzahl erreicht oder
- c) sich die technischen oder wirtschaftlichen Grundlagen der Ausschreibung vor Zuschlagserteilung wesentlich geändert haben oder
- d) die Preisangebote offensichtlich und deutlich überhöht sind.

2.26 Ein ausreichender Wettbewerb liegt in der Regel nicht vor, wenn deutlich weniger Angebote, als aufgrund der Marktbreite zu erwarten waren, zur Auswertung gelangen oder die Preise deutlich überhöht erscheinen oder offensichtlich Absprachen stattgefunden haben. Bei deutlich überhöhten Preisangeboten besteht die Möglichkeit, nach vorheriger Aufhebung der Ausschreibung, in Preisverhandlungen mit dem Erstplatzierten Bieter zu treten.

2.27 Falls kein Leistungsangebot die geforderte Mindestpunktzahl erreicht hat, ist ein Verzicht auf ein erneutes Präqualifikationsverfahren und die Einholung von Angeboten von den ursprünglich präqualifizierten Bietern möglich. Dieses Vorgehen ist nur dann sinnvoll, wenn durch Änderung der Bedingungen oder der Aufgabenstellung erwartet werden kann, dass die ursprünglichen Bieter qualifizierte Leistungsangebote abgeben werden und die ursprünglichen Ziele der Ausschreibung aufgrund der Änderungen nicht in Frage gestellt sind.

2.28 Eine Aufhebung der Ausschreibung und das weitere Vorgehen erfordern die Zustimmung der KfW. Die Aufhebung der Ausschreibung ist vom Auftraggeber allen Bietern ohne Begründung schriftlich mitzuteilen. Im Falle einer Aufhebung der Ausschreibung wird, sofern von den in Tz. 2.26 und Tz. 2.27 erwähnten Möglichkeiten kein Gebrauch gemacht werden kann, in der Regel eine Neuausschreibung unter geänderten Bedingungen, die einen stärkeren Wettbewerb sicherstellen, z. B. durch Änderung des Gegenstands oder der Bedingungen der Ausschreibung, durchgeführt.

2.7 Vertragsverhandlung

2.29 Nach Zustimmung der KfW zum Vergabevorschlag führt der Auftraggeber Vertragsverhandlungen mit dem erstplatzierten Bieter zügig durch. Wenn diese erfolglos bleiben, sind mit vorheriger Zustimmung der KfW Verhandlungen mit dem nächstplatzierten Bieter zu führen. Die Wiederaufnahme von Verhandlungen mit einem Bieter, mit dem Verhandlungen abgebrochen wurden, ist nicht zulässig.

2.30 Der Auftraggeber wird die Vertragsverhandlungen zügig durchführen und in der Regel auf folgende Punkte beschränken:

- a) Klärung von Aufgabenstellung und Methoden, ggf. Anpassung des Personaleinsatzplanes,
- b) Partnerschaftsleistungen des Auftraggebers und Klärung der Höhe und der vertraglichen Übernahme von Zöllen, Steuern und Abgaben im Land des Auftraggebers,
- c) vertragliche Regelung sonstiger Kostenpositionen, die nicht Gegenstand der Auswertung der Preisangebote waren.

2.31 Honorarsätze und Einheitspreise für Nebenkosten und Nebenleistungen, die gemäß Ausschreibung pauschal anzubieten waren, sind grundsätzlich nicht Gegenstand der Vertragsverhandlungen, da sie bereits bei der Preisbewertung berücksichtigt wurden.

2.32 Sofern eine pauschale Vergütung vereinbart wurde, ist entsprechend der geplanten Leistungserbringung der Zahlungsplan festzulegen. Nach Erreichen von 70 % des Auftragswertes sind die Zahlungen an ereignisgebundene Leistungsnachweise zu knüpfen.

2.33 Ein Austausch des verbindlich angebotenen Schlüsselpersonals ist ab dem Zeitpunkt der Angebotsabgabe nur mit Zustimmung des Auftraggebers und der KfW möglich. Der Personalaustausch führt zu einer Neubewertung des gesamten Angebots, wenn die Qualifikation des ersatzweise angebotenen Personals geringer ist als die des ursprünglichen Personals.

2.34 Das Ergebnis der Vertragsverhandlungen und der Entwurf des Consultingvertrages bedürfen der Zustimmung der KfW.

2.8 Information der Bieter und Beschwerden

2.35 Nach Abschluss der Vertragsverhandlungen und Zustimmung der KfW hierzu informiert der Auftraggeber alle Bieter über die Vergabeentscheidung. Der Auftraggeber kann auf Anfrage kurz die wesentlichen Schwächen des Angebotes mitteilen. Details der Vergabeentscheidung werden nicht bekannt gegeben. Die Bieter, die nicht in die Preisbewertung einbezogen wurden, erhalten ihre Preisangebote ungeöffnet zurück. Ein Einspruchsrecht der Bieter, das über das in den Gesetzen des Partnerlandes vorgesehene hinausgeht, besteht nicht.

2.36 Beschwerden einzelner Bieter zum Vergabeverfahren sind grundsätzlich schriftlich und an den Auftraggeber bzw. an die im Partnerland dafür zuständige Beschwerdestelle mit Kopie an die KfW zu richten.

3 Andere Formen der Beschaffung

3.1 Abweichungen vom Prinzip der internationalen öffentlichen Ausschreibung

3.01 Mit vorheriger Zustimmung der KfW kann vom Prinzip der international öffentlichen und unbeschränkten Ausschreibung in den nachstehend beschriebenen Fällen abgewichen werden. Die in Abschnitt 3.2 (Nationale Ausschreibungen) und Abschnitt 3.3 (Angebotseinholung) dargestellten Ausnahmen sind anwendbar bis zu einer Auftragsgröße von EUR 200.000,- netto¹⁰, sofern mit der KfW keine anderen Schwellenwerte vereinbart wurden. Eine Stückelung von Aufträgen zur Unterschreitung der Schwellenwerte ist nicht statthaft.

3.2 Nationale Ausschreibungen

3.02 Eine aufs Partnerland beschränkte Veröffentlichung der Ausschreibung ist unterhalb der oben genannten Schwelle möglich, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind:

- a) für die vorgesehenen Aufgaben sind auf dem lokalen Markt ausreichend qualifizierte Bieter für einen Wettbewerb verfügbar und
- b) für die Tätigkeit ist von Art und Umfang seitens internationaler Bieter kein Interesse zu erwarten.

Internationale Bieter dürfen bei einer nationalen Veröffentlichung der Ausschreibung nicht an der Teilnahme behindert oder von dieser ausgeschlossen werden. Die Durchführung der Ausschreibung als ein- oder zweistufiges Verfahren, richtet sich nach den Gegebenheiten des jeweiligen Vorhabens bzw. den nationalen Vorschriften. Die Ausführungen zu internationalen Ausschreibungen gelten analog.

3.3 Angebotseinholung¹¹

3.03 Sofern die Voraussetzungen für eine nationale Veröffentlichung der Ausschreibung gem. Tz. 3.02 nicht gegeben sind, kann stattdessen eine Angebotseinholung bei mindestens drei qualifizierten Bietern durchgeführt werden.

3.04 Nur qualifizierte Bieter kommen für eine Angebotsaufforderung in Frage. Hierzu legt der Auftraggeber der KfW eine Liste der zur Angebotsabgabe vorgeschlagenen Bieter und eine Aufwandschätzung vor und stellt deren generelle Eignung für die vorgesehene Tätigkeit dar (Erfahrungshintergrund, personelle Ausstattung, wirtschaftliche Leistungsfähigkeit im

¹⁰ Auftragswert ohne Umsatzsteuer, aber inklusive aller sonstigen Vertragsbestandteile und ggf. Optionen.

¹¹ Sofern die KfW Auftraggeber ist, gilt der jeweils gültige EU-Schwellenwert, Stand 2016: 200.900 EUR.

Vergleich zum Auftragswert). Bei der Auswahl der vorgeschlagenen Bieter ist Wert auf eine ausgewogene Mischung von lokalem und internationalem Erfahrungshintergrund im relevanten Tätigkeitsgebiet zu legen.

3.05 Sofern die generelle Qualifikation aller vorgeschlagenen Bieter hinreichend belegt wurde, kann auf eine detaillierte Überprüfung der Qualifikation im Zuge der Angebotseinholung verzichtet werden. Liegen keine ausreichenden Informationen vor, so sind diese mit der Angebotseinholung bei allen Bietern einzuholen. Ggf. ist die Anzahl der eingeladenen Bieter zu erhöhen, damit bei Ausschluss von Bietern aufgrund unzureichender Qualifikation noch eine ausreichende Anzahl an Angeboten zur Auswertung gelangt.

3.06 Die Auswertung der eingereichten Unterlagen und das weitere Vergabeverfahren folgt, soweit anwendbar, den in Abschnitt 2 festgelegten Regelungen mit folgenden Abweichungen:

- a) die Frist zur Angebotsabgabe kann angemessen reduziert werden, sollte in der Regel aber 20 Kalendertage nicht unterschreiten,
- b) auf die Vorlage schriftlicher Angebote kann bei Angeboten, die nur einen geringen Ausarbeitungsumfang haben, mit Zustimmung der KfW verzichtet werden. In diesem Fall sind die Angebote in elektronischer Form als PDF-Dateien, die keine nachträgliche Bearbeitung zulassen, einzureichen. Der Bieter trägt das Risiko des Ausschlusses im Falle einer erwiesenen Nichtlesbarkeit der Daten.

3.4 Freihändige Vergabe

3.07 Bei einer freihändigen Vergabe wird nur ein Angebot eingeholt, der Auftrag wird nicht im Wettbewerb vergeben. Die freihändige Vergabe ist nur in begründeten Ausnahmefällen möglich, insbesondere:

- a) bei der Ausweitung bestehender Aufträge, wenn die Vergabe dieser Consultingleistungen vom Inhalt und Umfang her keine Neuausschreibung rechtfertigt,
- b) bei Folgephasen mit weitgehend identischer Aufgabenstellung in Programmansätzen, falls der Erstauftrag im Wettbewerb vergeben wurde, hierauf in der Ausschreibung hingewiesen wurde, die Leistungen des Consultants zufriedenstellend sind und das technische und finanzielle Angebot angemessen sind,
- c) nach Aufhebung einer Ausschreibung gemäß Abschnitt 2.6, sofern ein erneuter Wettbewerb keine angemessenen Ergebnisse erwarten lässt,
- d) bei besonderer Eilbedürftigkeit von Vorhaben im Falle von Naturkatastrophen, Krisen oder Konflikten,
- e) wenn für die Durchführung der Tätigkeiten aus Gründen der Vertraulichkeit oder des erforderlichen technischen, systemischen oder kontextsensitiven Wissens nur ein Anbieter in Frage kommt,

- f) bei Kleinstaufträgen mit einem Auftragsvolumen von maximal EUR 20.000,- (ohne Umsatzsteuer aber inklusive aller sonstigen Vertragsbestandteile und ggf. Optionen), sofern die besondere oder ausschließliche Eignung des freihändig zu beauftragenden Auftragnehmers vom Auftraggeber glaubhaft begründet wird und eine Ausschreibung keine wirtschaftlichen Vorteile bringen würde.

3.08 Bei freihändigen Vergaben prüft der Auftraggeber in jedem Fall die Angemessenheit des technischen und finanziellen Angebots und ggf. der anderen Angebotsbestandteile. Das Ergebnis dieser Prüfung ist schriftlich zu dokumentieren und bedarf der Zustimmung der KfW vor Vertragsabschluss.

4 Vorhaben über Finanzintermediäre und Vorhaben der Privatwirtschaft

4.1 Vorhaben über Finanzintermediäre

4.01 Bei der Bereitstellung von Mitteln über Finanzintermediäre, die zur Finanzierung mehrerer Einzelvorhaben z. B. im Infrastrukturbereich dienen, können die Durchführungsdetails der jeweiligen Vorhaben üblicherweise nicht im Voraus festgelegt werden. Die KfW fordert vom Finanzintermediär, dass er die jeweiligen Enddarlehensnehmer dazu verpflichtet, Beschaffungsverfahren anzuwenden, die im Einklang mit den Prinzipien dieser Richtlinien stehen und dass die Auftragsvergaben nach wirtschaftlichen Prinzipien erfolgen und transparent und nachvollziehbar sind. Sofern keine anderweitige Vereinbarung getroffen wurde, überwacht der Finanzintermediär die Auftragsvergaben und berichtet im Rahmen seiner üblichen Berichterstattung an die KfW nachträglich darüber. Bei privaten Enddarlehensnehmern, die große Einzelvorhaben durchführen, gelten die Ausführungen in Tz. 4.02 und 4.03.

4.2 Vorhaben des privaten Sektors

4.02 Als Vorhaben des privaten Sektors werden solche Vorhaben verstanden, die von Auftraggebern durchgeführt werden, die keinen öffentlichen Auftrag erfüllen, nicht mehrheitlich unter staatlicher Kontrolle stehen und i. d. R. nicht der öffentlichen Ausschreibungspflicht unterliegen. Diese privatwirtschaftlich organisierten Auftraggeber verfügen üblicherweise über eigene Beschaffungsverfahren. Die KfW überzeugt sich vorab, dass die zur Anwendung kommenden Beschaffungsverfahren des jeweiligen Auftraggebers eine wirtschaftliche Verwendung der Mittel sicherstellen und Auftragsvergaben transparent und nachvollziehbar sind.

4.03 Bei manchen Vorhaben, wie z. B. bei sogenannten Public Private Partnership (PPP) Vorhaben findet häufig vor der eigentlichen Beschaffung ein Wettbewerb auf einer anderen Ebene statt, z. B. im Wettbewerb ermitteltes minimales Zuschusselement (Least-Cost Subsidy) oder Maximalvergütungen bei der Bereitstellung von Infrastrukturleistungen (z.B. Wasserpreis). Zeitlich nachgelagerte, von der KfW zu finanzierende Beschaffungen, können im Verantwortungsbereich des Auftraggebers nach seinen Regularien erfolgen, wenn dieser gegenüber der KfW vorab belegen kann, dass die Vergabeentscheidungen nach

wirtschaftlichen Prinzipien, transparent und nachvollziehbar erfolgen und wenn diese Beschaffungen Bestandteil des vorangegangenen Wettbewerbs waren.

4.04 Die Einbindung der KfW in die Durchführung der jeweiligen Vergabeverfahren gemäß Tz. 4.02. und Tz. 4.03 wird projektspezifisch vereinbart.

Anlagen

Einsatzbereiche für Consultingleistungen

Die Projektträger nutzen im Rahmen der Finanziellen Zusammenarbeit die Unterstützungs- und Beratungsleistungen von Consultants vor allem in den nachfolgenden Bereichen. Welche der aufgeführten Leistungen von Consultants in einem konkreten Projekt wahrgenommen werden, wird fallweise zwischen Auftraggeber und KfW festgelegt.

a) Vorbereitung

- Erstellung von Sektoruntersuchungen und Vorstudien, die der Entscheidung, mit der weiteren Vorbereitung eines Vorhabens zu beginnen, vorangehen. Zweck dieser Untersuchung ist es, mit vertretbarem Aufwand eine erste Auswahl unter bestehenden Lösungsmöglichkeiten zu treffen und den Rahmen für geeignete Lösungen unter technischen, wirtschaftlichen, institutionellen, sozioökonomischen, soziokulturellen und ökologischen Gesichtspunkten zu erarbeiten.
- Erstellung von Feasibility-Studien als Entscheidungsgrundlage für ein unter technischen, wirtschaftlichen und institutionellen sowie sozioökonomischen, soziokulturellen und ökologischen Aspekten ordnungsgemäß vorbereitetes Vorhaben.

b) Durchführung

Unterstützung des Projektträgers bei der detaillierten ausschreibungsreifen Planung des Vorhabens - einschließlich der technischen Spezifikationen und der Vertragsentwürfe für Lieferungen und Leistungen –, der Durchführung der Ausschreibung, der Auswertung der Angebote mit Vergabevorschlag, der Vertragsgestaltung, der Erstellung der baureifen Planung einschl. der Baupläne, der Überwachung der Projektdurchführung sowie dem Monitoring der Projektentwicklung. Die Leistungen des Consultants umfassen auch die Prüfung und Testierung von Rechnungen sowie die Unterstützung des Projektträgers bei einem vorausschauenden Kosten- und Finanzmanagement für das Vorhaben, bei der Lösung von Vertragsfragen, bei der Abnahme des Vorhabens sowie bei der Berichterstattung über die Projektentwicklung.

c) Betrieb

Unterstützung des Projektträgers bei der Entwicklung von Betriebs- und Unterhaltungskonzepten, durch Beratung und Ausbildung von Fachpersonal für den Betrieb und die Unterhaltung der im Rahmen des Vorhabens erstellten Anlagen sowie bei der Durchführung flankierender Maßnahmen (z. B. Hygieneberatungskampagnen im Verbund mit Trinkwasserversorgungsprojekten).

d) Weitere Unterstützungs- und Beratungsmaßnahmen

Unterstützung des Projektträgers durch Beratung bei der Gestaltung von Sektorpolitik (z. B. Tarifierform), bei institutionellen Reformen, bei der Verbesserung von Organisations- und Managementstrukturen und/oder der Durchführung von Umweltaudits.

Informations- und Zustimmungsrechte der KfW

1. Planung des Vergabeverfahrens

Der Auftraggeber legt der KfW rechtzeitig vor Einleitung des Vergabeverfahrens für Consultingleistungen folgende Unterlagen zur Zustimmung vor:

- Lokale Besonderheiten und bei Vergabeverfahren anzuwendende lokale Rechtsvorschriften,
- Entwurf der Aufgabenstellung,
- Zeitplan des Vergabeverfahrens,
- Kostenschätzung der Consultingleistungen,
- geschätzter Zeitplan zur Durchführung der Consultingleistungen,
- Entwurf des Consultingvertrages, in dem u. a. berücksichtigt sind:
 - lokale Besonderheiten und Recht bei der Gestaltung von Consultingverträgen¹²,
 - unentgeltliche Partnerschaftsleistungen des Auftraggebers (wie Stellung von Büroraum, Fahrzeugen, Ausrüstung, Personal),
 - Zulässigkeit und Voraussetzungen der Befreiung der Consultingleistungen von Zöllen, Steuern und Abgaben im Land des Auftraggebers,
 - Vertragsform (aufwandsbezogen oder pauschal).

Der Auftraggeber wird die KfW unverzüglich über jede Verzögerung und sonstige Veränderung im Verlauf des Vergabeverfahrens informieren, die die zeitgerechte und erfolgreiche Durchführung des Vorhabens wesentlich beeinträchtigen kann und wird mit der KfW Abhilfemaßnahmen vereinbaren.

2. Durchführung des Vergabeverfahrens

Zur Wahrnehmung ihrer Zustimmungsrechte übersendet der Auftraggeber der KfW jeweils rechtzeitig für Prüfung und Stellungnahme die nachstehend genannten Unterlagen zur Zustimmung. Die Zustimmung der KfW ist vor der jeweils genannten Aktivität erforderlich:

- *vor Veröffentlichung*: den Entwurf der Präqualifikationsnotiz (wesentliche Bestandteile, siehe Anlage 3) und eventueller ergänzender Informationen, die für interessierte Consultants bestimmt sind,
- *vor Benachrichtigung der Bieter*: den Auswertungsbericht über die Vorauswahl und den Entwurf der Liste der vorausgewählten Bieter und alle hierzu von der KfW erbetenen Unterlagen,
- *vor Übersendung an die vorausgewählten Bieter*, deren Auswahl die KfW zuvor zugestimmt hat: den Entwurf der Unterlagen für die Angebotsaufforderung (Einladungsschreiben, Aufgabenstellung, Bietungs- und Vertragsbedingungen für die Bieter; zu Einzelheiten siehe Anlage 6),
- *vor Öffnung von Preisangeboten*: den Auswertungsbericht zu den Leistungsangeboten, der im Falle ausgeschlossener Angebote auch die Gründe der Ausschlüsse enthalten muss, und alle hierzu von der KfW erbetenen Unterlagen,

¹² Wo immer möglich sollte der KfW-Mustervertrag verwendet werden

- *vor einer eventuellen Aufhebung der Ausschreibung*: den begründeten Aufhebungsvorschlag des Auftraggebers, der sich an den Kriterien dieser Richtlinien für die Aufhebung orientieren muss, und alle hierzu von der KfW erbetenen Unterlagen,
- *vor Aufnahme von Vertragsverhandlungen mit dem erstplatzierten Bieter*: den Vergabevorschlag mit dem Auswertungsbericht zu den Preisangeboten und zur endgültigen Auswahl sowie alle hierzu von der KfW erbetenen Unterlagen,
- *vor eventueller Aufnahme von Vertragsverhandlungen mit dem nächstplatzierten Bieter*: den Vorschlag, mit diesem Vertragsverhandlungen aufzunehmen; der Vorschlag muss die Gründe darlegen, aus denen die Verhandlungen mit dem erstplatzierten Bieter fehlgeschlagen sind,
- *vor Entscheidung über einen vom ausgewählten Consultant vorgeschlagenen Austausch von Personal*: den Personalvorschlag des Consultants mit ausführlichem Lebenslauf, die daraus resultierende Neubewertung seines Angebots und die begründete Stellungnahme des Auftraggebers zu diesem Vorschlag,
- *vor Unterzeichnung des Consultingvertrages*: das Ergebnis der Vertragsverhandlungen und den Entwurf des verhandelten Consultingvertrages, mit Hinweisen auf jeden Austausch von Personal und auf jede Veränderung der Aufgabenstellung oder des Vertragsentwurfs,
- *vor der ersten Auszahlung*: Kopie der unterzeichneten Fassung des Consultingvertrages.

3. Überwachung der Consultingleistungen und Änderungen des Consultingvertrages

Die Überwachung der Vertragserfüllung und die Abnahme der Leistungen ist Sache des Auftraggebers. Der Auftraggeber verpflichtet den Consultant:

- der KfW Fortschrittsberichte und sonstige Arbeitsergebnisse in der vereinbarten Stückzahl fristgerecht zu übermitteln,
- die KfW unverzüglich über alle außergewöhnlichen Umstände zu informieren, die sich während der Erbringung der Leistungen ergeben und über alle Angelegenheiten, die die Zustimmung der KfW erfordern,
- der KfW und den von ihr Beauftragten zu gestatten, die vom Auftragnehmer zu führenden Bücher und Unterlagen über die von ihm erbrachten Leistungen zu prüfen und davon Kopien anzufertigen,
- im Falle von Bauleitungstätigkeiten, die von Unternehmen eingereichten Garantien und Sicherheiten zu prüfen, deren Laufzeit zu überwachen und ggf. rechtzeitig zur Verlängerung derselben aufzufordern.

Jede Verlängerung, wesentliche Ergänzung oder Änderung des Vertrags oder der Aufgabenbeschreibung, Aufhebung einer Vertragsbestimmung und jeder Austausch von Schlüsselpersonal bedürfen der vorherigen Zustimmung der KfW. Dazu wird ihr der Auftraggeber rechtzeitig die beabsichtigten Änderungen unter Angabe der Gründe mitteilen und eine Kopie der Vertragsänderung übersenden.

Wesentliche Bestandteile der Präqualifikationsnotiz

Die Präqualifikationsnotiz soll interessierte Consultingunternehmen über das beabsichtigte Vorhaben und die geforderten Consultingleistungen informieren. Die Veröffentlichung ist kurz und aussagekräftig zu gestalten. Weitere Informationen sind ergänzend zur Verfügung zu stellen. In diesen Unterlagen sind auch die Gewichte der einzelnen Unterkriterien festzulegen. Die Präqualifikation ist in lokalen und internationalen Medien, mindestens aber über die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesregierung, Germany Trade and Invest (GTAI) zu veröffentlichen.

Adresse: Germany Trade and Invest, Villemombler Strasse 76, 53123 Bonn,
 Telefon +49 (228) 24933 - 374 oder -377,
 Fax +49 (228) 24933 - 446
 E-Mail kfw-tender@gtai.de

Die Präqualifikationsnotiz soll mindestens folgende Punkte enthalten:

- Hinweis auf Präqualifikation,
- Nennung des Auftraggebers und des Landes,
- Förderbereich(e),
- Kurzbeschreibung des Projekts,
- Kurzbeschreibung der geforderten Consultingleistungen (ggf. Hinweis auf Phasen der Durchführung der Leistung),
- Nennung des Bieterkreises (unabhängige, qualifizierte Consultants),
- Ggf. Vorgaben zur Zusammenarbeit von internationalen und Consultants mit lokalem Erfahrungshintergrund,
- Finanzierung der Consultingleistungen (Quelle(n) und Vorbereitungsstand),
- Hinweis auf verfügbare weitere Informationen und wo diese Unterlagen angefordert werden können,
- Bewerbung (Anzahl Original/Kopien, Sprache, Anschrift(en) mit Angabe der Kommunikationsverbindungen),
- Abgabetermin (mindestens 30 Kalendertage ab Veröffentlichung),
- Einzureichende Unterlagen: Unternehmensprofil und -status, Nachweis der finanziellen Leistungsfähigkeit im Vergleich zum Auftragsvolumen (u. a. durch Bestätigung des Avalrahmens durch die Hausbank), rechtsverbindlich unterschriebene Selbstverpflichtungserklärung des Bieters gemäß Anlage 4, die Anforderungen an die weiteren Nachweise richten sich nach dem Auftragsumfang (z. B. Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen der letzten drei Jahre)), einschlägige Referenzen, die die fachliche Qualifikation sowie Auslands-, Regional- und Landeserfahrung nachweisen, Angaben zum eigenen Personal für die Kontrolle und Unterstützung durch das Stammhaus, Angaben über Personalstruktur (Anzahl und Qualifikation), Absichtserklärung zur Zusammenarbeit (mit Benennung des federführenden Unternehmens), Erklärung zu verbundenen Unternehmen, ggf. Nennung weiterer vorzulegender Unterlagen,
- Selbstverpflichtungserklärung gemäß Anlage 4.

Selbstverpflichtungserklärung

Wir unterstreichen die Wichtigkeit eines freien, fairen und wettbewerbsorientierten Vergabeverfahrens, das Missbrauch ausschließt. In dieser Hinsicht haben wir bisher weder direkt noch indirekt öffentlich Bediensteten oder sonstigen Personen im Zusammenhang mit unserem Angebot unzulässige Vorteile angeboten oder gewährt oder angenommen, noch werden wir im vorliegenden Angebotsverfahren oder im Falle des Zuschlags bei der anschließenden Durchführung des Vertrages solche Anreize oder Bedingungen anbieten oder gewähren oder annehmen. Wir erklären ferner, dass keinerlei Interessenkonflikt im Sinne der in den entsprechenden Richtlinien¹³ dargestellten Art vorliegt.

Wir unterstreichen ebenfalls die Wichtigkeit der Einhaltung von Umwelt- und sozialstandards bei der Durchführung des Vorhabens. Wir verpflichten uns zur Einhaltung des anwendbaren Arbeitsrechts und der Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) sowie der nationalen und anwendbaren internationalen Standards zum Umwelt- und Arbeitsschutz.

Wir werden unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen über ihre entsprechenden Pflichten und ihre Verpflichtung zur Einhaltung dieser Selbstverpflichtung sowie zur Einhaltung der Gesetze des Landes @ (Name des Landes) informieren.

Ferner erklären wir, dass wir/alle Mitglieder des Konsortiums weder in die Sanktionsliste der Vereinten Nationen, der EU oder der deutschen Bundesregierung, noch einer sonstigen Sanktionsliste aufgenommen sind und versichern, dass wir/alle Mitglieder des Konsortiums dies unverzüglich an den Auftraggeber und die KfW melden, sollte der Fall zu einem späteren Zeitpunkt eintreten.

Wir erkennen an, dass bei unserer Aufnahme (oder der Aufnahme eines Mitglieds des Konsortiums) in einer für den Auftraggeber und/oder die KfW rechtlich bindenden Sanktionsliste, der Auftraggeber berechtigt ist, uns/das Konsortium vom Verfahren auszuschließen, bzw. im Falle einer Beauftragung berechtigt ist, den Vertrag umgehend zu kündigen, wenn die Angaben in der Selbstverpflichtungserklärung objektiv falsch waren oder der Ausschlussgrund nach Abgabe der Selbstverpflichtungserklärung zu einem späteren Zeitpunkt eintreten sollte.

.....
(Ort)	(Datum)	(Name des Unternehmens)
	
		(Unterschrift(en))

¹³ Siehe „Richtlinien für die Beauftragung von Consultants in der Finanziellen Zusammenarbeit mit Partnerländern“ bzw. „Richtlinien für die Vergabe von Liefer-, Bau- und zugehörigen Leistungsaufträgen in der Finanziellen Zusammenarbeit mit Partnerländern“

Hinweise zur Präqualifikation

1. Die nachstehenden Hinweise, Erläuterungen und Kriterien für die Präqualifikation dienen als Grundlage für die Vorauswahl geeigneter Bewerber im zweistufigen Auswahlverfahren. Sie finden auch Anwendung im einstufigen Prozess, der sog. Postqualifikation, bei der die Bewerber die Qualifikationsunterlagen, das technische und finanzielle Angebot zeitgleich einreichen. Informationen und Daten zur Qualifikation der Bieter, die bereits in der Präqualifikation bewertet wurden, dürfen in der Angebotsphase nicht erneut bewertet werden, es sei denn zwischenzeitlich eingetretene Änderungen wirtschaftlicher, organisatorischer oder personeller Natur bei einem präqualifizierten Bieter erfordern eine erneute Überprüfung seiner Qualifikation.
2. Die Anforderungen an die einzureichenden Unterlagen und deren Umfang sollen projektspezifisch angepasst werden. So ist neben dem Auftragsvolumen auch die Art der abgefragten Leistungen bei der Ausgestaltung der konkreten Präqualifikation zu berücksichtigen (z. B. spielt bei Studien mit kurzen Laufzeiten und Umfang die finanzielle Leistungsfähigkeit eine geringere Rolle als beim Einsatz eines Teams von Langzeitfachkräften). Die Aufforderung zur Präqualifikation soll Aufschluss geben über die Wertung der Projektreferenzen. Die für die Qualifikation erforderliche Mindestanzahl an Referenzen, falls erforderlich auch aufgeteilt in mehrere Erfahrungsbereiche, soll vorab definiert werden und ebenso die zur Erreichung der vollen Punktzahl erforderliche Maximalzahl an Referenzen festgelegt werden.
3. Bei Angebotseinholungen, bei der nur eine begrenzte Zahl vorab ausgewählter Kandidaten zur Angebotsabgabe aufgefordert wird, kann auf die Überprüfung der Eignung nur dann, ganz oder teilweise verzichtet werden, wenn über die vorgeschlagenen Kandidaten ausreichende Informationen vorliegen. Sollte das nicht der Fall sein, ist bei der Angebotseinholung wie bei der Postqualifikation zu verfahren und die Eignung der Bieter zu prüfen.
4. Die Bewerbungsunterlagen müssen die finanzielle und allgemeine Leistungsfähigkeit und Erfahrung des Consultants sowie sein sektorspezifisches und regionales Wissen belegen und eine angemessene Personalausstattung nachweisen. Die Unterlagen sollen in knapper und übersichtlicher Form die wesentlichen Tätigkeitsfelder der Firma, die in den letzten i. d. R. fünf Jahren erbrachten projektrelevanten Leistungen sowie die Qualifikation, Erfahrungen und die Verfügbarkeit der erforderlichen Expertise zusammenfassend darstellen.
5. Bei gemeinsam anbietenden Firmen ist der Federführer verbindlich zu benennen sowie die beabsichtigte Form der Zusammenarbeit (Arbeitsgemeinschaft, Unterauftrag, andere Formen) und die voraussichtliche inhaltliche Arbeitsaufteilung anzugeben. In diesem Stadium ist, sofern keine anderweitigen Vorgaben (z. B. ein Vorvertrag) gemacht werden, zumindest eine Absichtserklärung beizufügen. Vor Zuschlagserteilung wird von einer Arbeitsgemeinschaft der Abschluss einer Vereinbarung mit gesamtschuldnerischer Haftung verlangt.

6. Beabsichtigt der Bieter Unterauftragnehmer einzusetzen, so trägt er im Falle der Beauftragung die volle Verantwortung für die von den Unterauftragnehmern erbrachten Leistungen. Die Übertragung sämtlicher Tätigkeiten an einen oder mehrere Unterauftragnehmer ist nicht zulässig.

7. In die Vorauswahl werden nur diejenigen Bewerber einbezogen, deren finanzielle Leistungsfähigkeit im Verhältnis zum Auftragsvolumen nach Einschätzung von Auftraggeber und KfW ausreichend ist. Die Überprüfung der finanziellen Leistungsfähigkeit stellt ab auf die Liquidität des Bewerbers und auf dessen Jahresumsatz im Verhältnis zum voraussichtlichen Auftragswert. Die Liquidität eines Bewerbers kann durch eine maximal 6 Monate alte Bestätigung eines dem Vorhaben angemessenen verfügbaren Avalrahmens durch dessen Hausbank erbracht werden (eine Überprüfung im Zweifelsfall behält sich der Auftraggeber vor). Der Jahresumsatz wird üblicherweise durch zertifizierte Bilanzen oder Gewinn- und Verlustrechnungen der letzten drei Jahre bestätigt, bei Bewerbern die nicht zur Bilanzierung verpflichtet sind, durch Einnahmen-/Überschussrechnungen. Sofern in der Veröffentlichung keine anderweitigen projektspezifischen Vorgaben gemacht werden, wird vom Bieter ein jährlicher Umsatz, berechnet aus dem Mittelwert der letzten drei Jahre, gefordert, der mindestens das Dreifache des voraussichtlichen größten Jahresumsatzes aus diesem Auftrag entspricht. Bei Arbeitsgemeinschaften wird, sofern in der Veröffentlichung keine anderweitigen Angaben gemacht werden, der kumulierte jährliche Umsatz der Partner berücksichtigt, wobei bei Umsätzen aus Arbeitsgemeinschaften nur die durch den Bieter selbst erbrachten Anteile zu berücksichtigen sind. Bewerber, die hierzu keine oder weitgehend unvollständige Unterlagen einreichen, werden nicht in die Vorauswahl einbezogen.

8. Bei jungen Consultingunternehmen oder bei Unternehmen, die ihr Leistungsspektrum um neue Förderbereiche und/oder Regionen erweitern wollen, wird das Erfahrungspotential des für das Vorhaben uneingeschränkt verfügbaren Schlüsselpersonals zur Bewertung der Erfahrungsnachweise herangezogen, da ihnen ansonsten mangels Referenzprojekten der Zugang zum Wettbewerb erschwert ist.

9. Bewerber, die als Teil einer Firmengruppe Projekt- und/oder Personalreferenzen von anderen Firmenteilen oder Schwestergesellschaften vorlegen, können nur dann anerkannt werden, wenn überzeugend dargelegt wird, dass im Auftragsfall uneingeschränkter Zugriff auf diese Ressourcen besteht (z. B. Arbeitsgemeinschaft, Subunternehmer, Abordnungen). Dies gilt gleichermaßen für den Nachweis der finanziellen Leistungsfähigkeit. In diesem Fall muss der Bieter nachweisen, dass die Muttergesellschaft oder die Holding rechtlich verbindlich für ihn haftet (z. B. Bürgschaft oder „harte“ Patronatserklärung).

Kriterien (die Gewichtung der Unterpunkte ist indikativ und soll projektspezifisch angepasst werden)	Punkte
1. Erfahrungsnachweise	40
1.1 Erfahrung mit der Bearbeitung vergleichbarer Vorhaben	Etwa 25 Punkte
1.2 Erfahrung unter unterschiedlichen Arbeitsbedingungen in Entwicklungs-, Transformations- oder Schwellenländern	Etwa 10 Punkte
1.3 Regional-/ Landeserfahrung vorzugsweise in demselben Sektor	Etwa 5 Punkte
2. Projektspezifische Eignung	60
2.1 Beurteilung des projektspezifischen KnowHows/Fachwissens für die Durchführung der Tätigkeiten	Etwa 25 Punkte
2.2 Beurteilung der Personalausstattung des Bieters mit eigenen Mitarbeitern im Hinblick auf die zu erwartenden Aufgaben	Etwa 20 Punkte
2.3 Beurteilung des dauerhaft verfügbaren Schlüsselpersonals für Kontrolle und Unterstützung des Projektteams durch das Stammhaus	Etwa 10 Punkte
2.4 Projektbezogenheit der Bewerbungsunterlagen, deren Form und inhaltliche Vollständigkeit	Etwa 5 Punkte
Gesamt	100

Erläuterung der Kriterien

1.1 Erfahrung mit der Bearbeitung vergleichbarer Vorhaben

Vorrangig geht es um den Nachweis der Leistungen des Consultants bei der Bearbeitung vergleichbarer Vorhaben, die im Regelfall zumindest die letzten 5 Jahre umfassen. Der Bewerber muss über relevante Projektreferenzen den Nachweis erbringen, dass er im Betrachtungszeitraum in vergleichbaren Vorhaben ausreichende Erfahrungen gesammelt hat. Bei der Darstellung der Projektreferenzen ist der Gesamtumfang des Vorhabens (finanziell, Personalressourcen) anzugeben, welche Funktion der Bieter im Vorhaben ausgeübt hat, wie er in das Vorhaben vertraglich eingebunden war (Hauptauftragnehmer, Unterauftragnehmer, Partner, etc.), und ggf. wie groß der von ihm erbrachte Anteil am Gesamtumfang war. Für die Projektreferenzen sind auf Anfrage für Rückfragen Ansprechpartner des jeweiligen Auftraggebers anzugeben. Vorliegende negative Erfahrungen mit einem Bieter aus vorangegangenen Vorhaben, können nur dann in die Bewertung einfließen, wenn diese in schriftlicher Form gegenüber dem Bieter kund getan wurden, stichhaltig sind und nicht vor dem Betrachtungszeitraum für die Eignungsnachweise liegen.

1.2 Erfahrung unter unterschiedlichen Arbeitsbedingungen in Entwicklungs-, Transformations- oder Schwellenländern

Bei diesem Kriterium geht es um die Erfassung der Erfahrung sowohl unter vergleichbaren als auch unter abweichenden Arbeitsbedingungen in vergleichbaren Ländern (Erfahrungsspanne), wobei der Schwerpunkt auf vergleichbaren Arbeitsbedingungen liegt. Die Ausführungen sind um Übersichten zu ergänzen, die auf die entsprechenden Nachweise verweisen.

1.3 Regional- und Landeserfahrung vorzugsweise in demselben Sektor

Der Begriff Region bezieht sich primär auf das jeweilige Land, doch werden auch Erfahrungen aus vergleichbaren Nachbarländern oder einer geographischen Großregion in die Bewertung einbezogen. Die Sektorkennntnis (ggf. mehrere Sektoren¹⁴) soll in Form kurzer Projektbeschreibungen¹⁵ nachgewiesen werden, aus denen auch hervorgeht, welche Leistungen der Consultant jeweils erbracht hat.

2.1 Beurteilung des vorhandenen projektspezifischen KnowHow/Fachwissens für die Durchführung der Tätigkeiten

Hierbei geht es um die Beurteilung der fachlichen Kompetenz für die Erbringung der geplanten Aufgaben. Der Bieter muss nachweisen, dass er für die Durchführung der Tätigkeiten das notwendige KnowHow und Wissen in den verlangten Fachgebieten aktuell uneingeschränkt bereitstellen kann. Dabei geht es nicht um die Benennung eines Teams, sondern um die Darstellung der vorhandenen Kompetenzen und Erfahrungen im Vergleich zu den fachlichen Anforderungen und Themengebieten der in den Präqualifikations-Unterlagen dargestellten Aufgabenstellung. Verfügt ein Unternehmen nicht in allen Fachgebieten über entsprechendes KnowHow und Wissen, kann es sich durch Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen oder Fachkräften verstärken und deren Fachwissen in gleicher Weise nachweisen. Der Consultant soll seine projektspezifischen Kompetenzen und Erfahrungen komprimiert darstellen und dies durch Projektbeschreibungen ggf. ergänzt mit einer kurzen Beschreibung der Qualifikation der dafür eingesetzten und weiterhin verfügbaren eigenen Mitarbeiter¹⁶ unterlegen.

¹⁴ Berührt die Aufgabe mehrere Sektoren, dann sind die Projektbeschreibungen sektoral zu gruppieren, bei mehrfacher Ausführung des Referenzprojekts unter mehreren Sektoren ist darauf zu achten, dass nur die für den Sektor relevanten und durch das Unternehmen erbrachten Leistungen aufgeführt werden. Pro Sektor sollten nicht mehr als zehn Nachweise vorgelegt werden.

¹⁵ Das Projektblatt ist kurz zu halten. Es sollte folgende Informationen enthalten: Unternehmen (bei jungen Unternehmen auch Mitarbeiter), Land, Projektname, Auftraggeber, Auftraggeber, Finanzierung, Projektkurzbeschreibung, durch das Unternehmen erbrachte Leistungen, Kurzbeschreibung der Leistung(en), Umfang der Leistung (Volumen der Fachkräftemonate und des Honorars).

¹⁶ Freie Mitarbeiter, die keine Festanstellung haben aber über langjährige Zusammenarbeit mit dem Consultant verfügen, können dann als eigene Mitarbeiter gewertet werden, wenn dies eindeutig belegt ist.

2.2 Beurteilung der Personalausstattung des Bieters mit eigenen Mitarbeitern im Hinblick auf die zu erwartenden Aufgaben

Die Bewertung hebt darauf ab, ob die Ausstattung mit eigenem Personal – bezogen auf die Aufgaben – eng oder breit angelegt ist (Gesamtpersonalrahmen, Fachbereiche, Fachrichtungen, spezielle Qualifikationen). Je nach Aufgabenstellung kann die Fähigkeit, unerwartet aufkommende Themen zu bewältigen, besondere Bedeutung haben. Hier steht die Beurteilung des Umfangs der verfügbaren eigenen personellen fachlichen Ressourcen im Vordergrund.

2.3 Beurteilung des dauerhaft verfügbaren und fest angestellten Schlüsselpersonals für Kontrolle und Unterstützung des Projektteams durch das Stammhaus

Bei diesem Kriterium geht es um die Bewertung der Kapazität des Bieters für die Projektsteuerung und Qualitätssicherung. Es geht nicht darum, bereits ein Team für die Aufgabe vorzustellen, sondern um den Nachweis, dass das Unternehmen über eigenes, qualifiziertes Personal verfügt, um die Leitung, Koordination und Steuerung der Arbeiten eines Projektteams sicherstellen zu können. Sind wesentliche Kontroll- und Steuerungsfunktionen nicht mit eigenem Personal abgedeckt, führt dies zu Abschlägen bei der Bewertung, bzw. kann zum Ausschluss, führen, wenn diese gänzlich fehlen. Ausführliche Lebensläufe werden für die Präqualifikation nicht verlangt. Es genügt eine tabellarische Übersicht der für diese Funktionen verfügbaren Personalressourcen¹⁷.

2.4 Projektbezogenheit der Bewerbungsunterlagen, deren Form und inhaltliche Vollständigkeit

Es wird im Wesentlichen darauf abgestellt, dass die Unterlagen projektspezifisch zusammengestellt und aufgearbeitet sind (im Gegensatz zu einer Broschürensammlung), sowie klar und übersichtlich gegliedert sind. Besonders umfangreiche und unspezifische Unterlagen können zum Abzug von Punkten führen.

¹⁷ Knapp gefasste folgende Informationen: Name, Berufsabschluss, Jahre Berufserfahrung, im Unternehmen seit, Position im Unternehmen, Fachgebiete und Spezialisierung, Sprachen, Auslandserfahrungen.

Wesentliche Bestandteile der Aufforderung zur Angebotsabgabe

Die Aufforderung zur Angebotsabgabe soll präqualifizierte Consultingunternehmen im Detail über das beabsichtigte Vorhaben und die geforderten Consultingleistungen informieren. Die Unterlagen sind aussagekräftig zu gestalten und müssen alle für eine effiziente Erstellung von Leistungs- und Preisangeboten erforderlichen Informationen enthalten. Hierzu zählt auch die Festlegung von Einzelheiten der Angebotsauswertung.

Die Aufforderung zur Angebotsabgabe besteht aus folgenden Dokumenten in einer gängigen internationalen Verkehrssprache¹⁸:

1. Einladungsschreiben,
2. Bietungs- und Vertragsbedingungen (sofern kein ausgearbeiteter Vertragsentwurf beigefügt wird, sind alle wesentlichen und kostenrelevanten Angaben für die Angebotserstellung separat aufzuführen),
3. Aufgabenstellung (Terms of Reference).

Darüber hinaus können Formate¹⁹ für die Darstellung des Leistungs- und des Preisangebots vorgegeben werden. Sind solche nicht vorgegeben, dann soll die Gliederung des Leistungs- und des Preisangebots den Gliederungselementen der Aufgabenstellung und der Informationen für Bieter folgen.

Nachstehend sind die wesentlichen Bestandteile der Bietungs- und Vertragsbedingungen stichwortartig aufgeführt. Dies erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die Ausschreibungsdokumente sind den Anforderungen des Vorhabens entsprechend anzupassen, zu detaillieren und ggf. zu ergänzen.

1. Allgemeines

- Bezeichnung des Auftraggeber und ggf. Projektträgers, falls abweichend davon,
- Zwei-Umschlagsverfahren; Leistungs- und Preisangebot sind getrennt jeweils in einem verschlossenem Umschlag abzugeben,
- Angebotssprache,
- Informationsbesuch vor Ort (auf eigene Kosten und Risiko),
- Anfragen nur schriftlich, Antworten an alle Bieter, gleichzeitig und rechtzeitig, spätestens aber vierzehn Kalendertage vor dem Abgabetermin,
- präqualifizierte Bieter dürfen sich nur mit Zustimmung des Auftraggebers und der KfW zusammenschließen, wenn dadurch der Wettbewerb nicht unterbunden wird,

¹⁸ Erfordern nationale Vorschriften die Veröffentlichung in einer international nicht gebräuchlichen Landessprache; sollen die Dokumente in zwei Sprachen (internationale Sprache, Landessprache), vorzugsweise nebeneinander zweiseitig formatiert, erstellt werden. Bei nationalen Veröffentlichungen kann darauf verzichtet werden, wenn der KfW die wesentlichen Dokumente in einer internationalen Verkehrssprache vorgelegt werden. Die Kosten für die Übersetzung trägt der Auftraggeber.

¹⁹ Z. B.: für die Darstellung von Referenzen, für Kommentare des Bieters zur Aufgabenstellung und zu den Partnerschaftsleistungen des Auftraggebers, für den Personaleinsatzplan und das Arbeitsprogramm, für die Lebensläufe des Schlüsselpersonals oder für die Strukturierung des Preisangebotes

- Änderungen in der Zusammensetzung von präqualifizierten Arbeitsgemeinschaften/ Zusammenschlüssen müssen begründet und genehmigt werden, ansonsten Ausschluss vom Vergabeverfahren,
- Angabe der vor ausgewählten Consultants.

2. Angebotsabgabe

- Abgabedatum und –zeit (in UTC/GMT); die Abgabefrist für Angebote beträgt mindestens 45 Kalendertage, bei komplexen Aufgaben auch deutlich länger,
- Jeweils beim Auftraggeber und KfW,
- entscheidend für zeitgerechte Abgabe ist(Ort),
- Angebotsadresse Auftraggeber/ausschreibende Stelle, ein Original und Anzahl Kopien,
- Adresse der KfW, Anzahl Kopien,
- öffentliche Submissionssitzung,
- Bindefrist für Leistungsangebot und Preisangebot; keine Bietungsgarantie.

3. Inhalt des Leistungsangebotes

- kritische Analyse der Aufgabenstellung,
- Konzeption und Methodik,
- Organisation und Logistik,
- Zeitplan und Personaleinsatzplan,
- Zusammensetzung und Lebensläufe des Projektteams inkl. des Backstoppingpersonals, bei Pauschalverträgen lediglich die Zusammensetzung des Schlüsselpersonals,
- Erläuterung der Aufgaben jedes einzelnen Mitarbeiters,
- Darstellung der vorgesehenen Unterstützung durch Stammhaus,
- Leistungen von Unterauftragnehmern,
- Erklärung zu verbundenen Unternehmen,
- Angabe der erforderlichen sonstigen Leistungen durch den Auftraggeber (z. B. Büroräume, Transport, Ausrüstung etc.).

Sofern eine Präqualifikation vorangegangen ist, ist eine erneute Vorlage der Referenzen und der Selbstverpflichtungserklärung (vgl. Anlage 4) nicht erforderlich.

4. Inhalt des Preisangebotes

- Strukturierung des finanziellen Angebotes (ggf. Vorgabe von Formaten),
- anzuwendende Währung (Devisenkosten in Devisenwährung, lokale in Landeswährung),
- Honorare (getrennt nach Fachkräftemonatssätzen²⁰, Auslandszulage, Verpflegungs- und Unterbringungskosten am Einsatzort)

²⁰ Z. B. Verrechnungssatz Fachkraft im Heimatbüro: Grundgehalt, Sozialversicherung, Gemeinkosten, Personalverwaltung, Urlaubs- und Krankheitszeiten, Büroleistungen, auftragsbezogene Kommunikationskosten, Unterstützung und Kontrolle, Datenverarbeitung, Versicherungen des Unternehmens, Gewinn und Verlust, damit ist die allgemeine Unterstützung und Kontrolle durch Führungskräfte des Stammhauses abgegolten; Einsätze von Führungskräften oder anderen Angestellten des Stammhauses können nur getrennt in Rechnung gestellt werden, wenn diese thematisch und zeitlich abgegrenzte Aufgaben der vereinbarten Aufstellung der Einzelleistungen ausführen.

- Transportkosten zwischen Heimat- und Einsatzland,
- Kosten für lokalen Transport,
- Bürokosten im Einsatzland,
- Beschaffungen,
- Erstellung von Berichten,
- sonstige Kosten (hierbei kann es sich in der Regel nur um Kosten für Unterverträge, Gerätemieten, Laboruntersuchungen, Bohrungen etc. handeln); evtl. weitere Kosten sind zu begründen.

5. Zahlungsbedingungen

- Vertragsform (aufwandsbezogen oder pauschal),
- Währungsangabe,
- Festpreis/Preisgleitung; ggf. Angabe einer Preisgleitformel (nur Preisänderungen auf der Grundlage amtlicher Statistiken),
- Zoll- und Steuerregelungen; für Steuern, Zölle, Gebühren und Abgaben im Land des Auftraggebers ist festzulegen, ob der Consultant hiervon befreit ist (ggf. Angabe der nicht befreiungsfähigen Steuer- und Abgabearten) bzw. Zusicherung, dass diese Ausgaben durch den Auftraggeber erstattet werden,
- Zahlungsweise; Anzahlungsgarantie (vgl. Anhang 1 zu Anlage 8); ggf. Einbehaltsgarantie (vgl. Anhang 2 zu Anlage 8), Kriterien für Auszahlung der Zwischen-/Schlusszahlungen.
- Falls Consultant abweichende Zahlungsweise wünscht, **muss** er den Wunsch begründen.

6. Organisation der Leistungserbringung

- voraussichtliche Gesamtdauer; voraussichtlicher Beginn der Arbeiten; ggf. Aufteilung in Phasen,
- verantwortlicher Ansprechpartner beim Auftraggeber,
- ggf. Empfehlung/Vorgabe, mit Consultants/Fachkräften mit lokalem Erfahrungshintergrund zusammenzuarbeiten,
- Durchführungsort der Arbeiten: Einsatzland/Heimatbüro,
- Aufforderung an den Consultant, seine für diesen Auftrag vorgesehene Logistik darzulegen.

7. Verbindliche Festlegung der Leistungen des Auftraggebers

- Auftraggeber überlässt dem Consultant alle Informationen, Karten sowie in seinem Besitz befindliche Luftbilder unentgeltlich für die Dauer des Auftrages,
- Auftraggeber sorgt dafür, dass der Consultant alle erforderlichen Genehmigungen zur Beschaffung weiterer Unterlagen, Karten, Luftbilder erhält,
- Auftraggeber unterstützt Consultant bei Beschaffung aller erforderlichen Arbeits-, Aufenthalts- und Einfuhrgenehmigungen,
- Auftraggeber stellt unentgeltlich zur Verfügung z. B. Büro (Möblierung, Klimatisierung, Strom, Wasser, Telefon, Reinigung, Bewachung etc), Fachkräfte (Art, Anzahl, Qualifikation, unterstellt oder abgeordnet, Dauer), Hilfskräfte, weitere Unterstützungsmaßnahmen,
- Auftraggeber trägt die Steuern, Zoll und sonstigen Abgaben, die im Zusammenhang mit der Durchführung des Vorhabens im Einsatzland fällig werden.

8. Bewertung der Leistungs- und Preisangebote

- Kriterien für Leistungsangebote: Angabe gemäß Anlage 5 dieser Richtlinien (und ggf. vereinbarter Unterkriterien) mit festgelegtem Punktegewicht für die Bewertung,
- Festlegung, ob Zölle, Steuern und Abgaben im Land des Auftraggebers in den Preisvergleich einbezogen werden (üblicherweise erfolgt die Auswertung ohne Berücksichtigung von Steuern und Abgaben),
- Mindestqualität der Leistungsangebote, die bei Auswertung der Preisangebote und Gesamtbewertung berücksichtigt werden (Mindestpunktzahl von 75 % der zu vergebenden Punkte),
- Gewicht des Leistungsangebots (i. d. R. 70 %) und Gewicht des Preisangebots (i. d. R. 30 %) bei der Gesamtbewertung,
- Hinweis darauf, dass Vertragsverhandlungen nur der Klärung unklarer Sachverhalte dienen.

9. Berichte

- Berichte des Consultant (Art der Bericht, Inhalte, Berichtsfrequenz, Empfänger, Anzahl der Kopien), inklusive Abschlussbericht über die Vertragslaufzeit nach Beendigung des Auftrages,
- Vorschriften für Inhalt und Gliederung (Hauptband, Anlagenband/-bände, Art und Umfang einer evtl. Zusammenfassung),
- Formvorschriften für Berichte (doppelseitig, maximale Seitenzahl vorgeben).

Hinweise zur Angebotsauswertung

1. Das Leistungsangebot soll belegen, dass die Aufgabenstellung vollständig und zielgerecht erfasst ist und die vorgeschlagenen Methoden und Ressourcen sowie deren Einsatz zur Erfüllung der Aufgaben geeignet und diesen angemessen sind. Bei Erstellung der Leistungsangebote sind die Aufgabenstellung, Vorgaben der Aufforderung zur Angebotsabgabe und die nachstehenden Bewertungskriterien zu beachten.
2. Bei Leistungsangeboten wird Wert auf knappe und präzise eigene Aussagen gelegt. Da die Auswertung durch Fachleute erfolgt, soll auf lehrbuchhafte Ausführungen verzichtet werden. Die Unterlagen sollen vollständig, klar und übersichtlich gegliedert sein. Insbesondere bei komplexeren Aufgabenstellungen soll die Übersicht durch Diagramme, Tabellen und graphische Darstellungen unterstützt werden.
3. Bei der Bewertung der Preisangebote werden nur diejenigen Bieter berücksichtigt, die in der Angebotsaufforderung festgelegte Mindestpunktzahl erreicht haben.
4. Die Gewichtung der Kriterien ist entsprechend den Projekterfordernissen in der Aufforderung zur Angebotsabgabe festzulegen. Das Gewicht für „Konzeption und Methodik“ wird üblicherweise in der Studienphase 55 - 60 % betragen, bei der Bauüberwachung 40 - 45 %. Die Gewichtung der „Kritischen Analyse des Projektzieles und der Aufgabenstellung“ kann bei Aufgabenstellungen die keine oder wenig inhaltliche Auseinandersetzung erfordern (z. B. Bauüberwachung) um bis zur Hälfte reduziert werden. Sofern zwischen dem Auftraggeber und der KfW Unterkriterien vereinbart sind, werden diese und ihre Gewichtung in der Aufforderung zur Angebotsabgabe mitgeteilt.
5. Der Bewertung der Leistungsangebote werden die nachstehenden Kriterien zugrunde gelegt:

Kriterien	Punkte
1. Konzeption und Methodik	40 - 60
1.1 <i>Übersichtlichkeit und Vollständigkeit des Angebots</i>	<i>etwa 10 Punkte</i>
1.2 <i>Kritische Analyse des Projektziels und der Aufgabenstellung</i>	<i>etwa 30 Punkte</i>
1.3 <i>Vorgeschlagene Konzeption und Methodik, mit Projektablauf- und Personaleinsatzplanung sowie Kontroll- und Abstimmungsmechanismen</i>	<i>etwa 60 Punkte</i>
2. Qualifikation des verbindlich vorgeschlagenen Personals	60 - 40
2.1 <i>Qualifikation des im Vorhaben einzusetzenden Schlüsselpersonals, insbesondere des Projektleiters</i>	<i>etwa 90 Punkte</i>
2.2 <i>Qualifikation des Personals für Unterstützung, Kontrolle und Überwachung durch das Stammhaus</i>	<i>etwa 10 Punkte</i>
Gesamt	100

Erläuterung der Kriterien

- 1.1 *Übersichtlichkeit und Vollständigkeit des Angebots*

Das Leistungsangebot **muss** die Aufgabenstellung und die Vorgaben der Aufforderung zur Angebotsabgabe, die das Leistungsangebot betreffen, inhaltlich und formal vollständig berücksichtigen. Dazu gehört das Vorhandensein aller geforderten Bestandteile des Leistungsangebots. Die Übersichtlichkeit des Angebots umfasst eine klare Gliederung, die Unterlegung textlicher Aussagen durch entsprechende Übersichten, Aufstellungen und sonstige redaktionelle Hilfsmittel, die auf die Komplexität der Aufgabenstellung abgestimmt sind, sowie eine ausgewogene Nutzung von Anlagen zur Straffung der Ausführungen im Haupttext. Bei geringfügigen Auslassungen bezogen auf die Aufgabenstellung werden Punkte abgezogen. Auslassungen, die die Vergleichbarkeit mit anderen Angeboten erheblich beeinträchtigen, können zum Ausschluss aus der Bewertung führen.

1.2 Kritische Analyse des Projektziels und der Aufgabenstellung

Aus dem Leistungsangebot muss hervorgehen, dass sich der Consultant mit dem Projektziel und der daraus abgeleiteten Aufgabenstellung kritisch auseinandergesetzt hat. Dazu gehört die Darlegung von Bedenken hinsichtlich Angepasstheit, Konsistenz und Realisierbarkeit von Einzelaspekten und Gesamtkonzept und deren konstruktive Berücksichtigung im methodischen Teil, bei Vermeidung unzulässiger Einschränkungen.

1.3 Vorgeschlagene Konzeption und Methodik, mit Projektablauf- und Personaleinsatzplanung sowie Kontroll- und Abstimmungsmechanismen

Das Leistungsangebot muss den methodischen Ansatz und das Arbeitsprogramm so darlegen, dass die Beurteilung ihrer Zweckmäßigkeit im Hinblick auf die Aufgabenstellung und der Vergleich mit anderen qualifizierten Angeboten möglich sind. Dazu gehört auch die Darstellung der geplanten Arbeitsorganisation und der Logistik. Besteht zwischen Aufgabenstellung und Mengengerüst nach fachlichem Ermessen der Auswerter und nach Auffassung der KfW offenkundig ein erhebliches Missverhältnis, dann wird das Angebot grundsätzlich nicht berücksichtigt. Der Textteil soll schlüssig darlegen, wie die Aufgabe gelöst, die Ressourcen eingesetzt, die Arbeit im Team aufgeteilt, die Abstimmung mit Beteiligten und Betroffenen organisiert und die Qualität der Arbeit gesichert werden sollen. Er muss durch Diagramme, Tabellen und bei komplexen Aufgaben durch geeignete graphische Darstellungen ergänzt sein²¹.

²¹ Zumindest wie folgt:

- zusammenfassender Ablaufplan (Balkendiagramm: Arbeitsschritte mit gegenseitiger Abhängigkeit, Bearbeiter pro Arbeitsschritt, Termine für Besprechungen, Entscheidungen, Berichtsabgaben, ...)
- Personaleinsatzplan (Balkendiagramm: pro Fachkraft Einsatzzeiten und -orte, kontinuierlicher/diskontinuierlicher Einsatz, Aktivität; ergänzt um Tabelle der genauen Einsatzzeiten pro Fachkraft, differenziert nach Einsatzort)
- zusammenfassendes Mengengerüst aller übrigen kostenwirksamen Positionen (Leistungen, Beschaffungen, Unteraufträge, Anmietungen, wie z. B. Hilfspersonal, Fahrzeuge, Flüge, Büros, Ausstattung, zusätzliche Untersuchungen), die sich im Preisangebot widerspiegeln

2.1 Qualifikation des im Vorhaben einzusetzenden Schlüsselpersonals, insbesondere des Projektleiters und des Schlüsselpersonals

Die Lebensläufe der Fachkräfte, bei Pauschalverträgen des Schlüsselpersonals, sollen mit einem zusammenfassenden Deckblatt²² versehen und dort oder im Text vom Bieter mit einer Aussage zur projektspezifischen Eignung für die vorgesehenen Aufgaben und Funktion ergänzt sein (etwas ausführlicher bei lokalen Fachkräften). Bei Pauschalverträgen muss der Bieter auch ohne namentliche Benennung die Zusammensetzung seines Gesamtteams und die vorgesehenen Einsatzzeiten für die Fachkräfte angeben. Die Bewertung der persönlichen Qualifikation der Fachkraft erfolgt nicht absolut, sondern bezogen auf die ihr zugedachten Aufgaben, entsprechend den benötigten Funktionen und Fachgebieten, durch Vergleich von Erfahrungs- und Anforderungsprofil. Die Bewertung der formalen Kriterien (Ausbildung, Berufserfahrung, Regionalerfahrung, Sprachkenntnisse, Führungs- und Ausbildererfahrung) variiert entsprechend Aufgabenstellung und Funktion.

Bewertet wird auch, ob alle erforderlichen Fach- und Funktionsbereiche den Projekterfordernissen entsprechend angemessen abgedeckt sind. Der Qualifikation des Projektleiters wird besonderes Gewicht beigemessen, da er die operative Verantwortung für die Aufgabenerfüllung trägt. Bei ihm werden Führungserfahrung, Sprachkenntnisse, Kenntnis von Planungsmethoden und Moderationserfahrung i. d. R. stärker bewertet als bei anderen Fachkräften.

2.2 Qualifikation des Schlüsselpersonals für Unterstützung, Kontrolle und Überwachung durch das Stammhaus

Der Consultant muss nachweisen, dass er (allein oder im Verbund mit seinen Partnerunternehmen) das örtlich eingesetzte Fachkräfteteam mit erfahrenem, eigenem Personal in allen fachlichen Fragen kompetent unterstützen und die Leistung kontrollieren und überwachen kann. Dabei werden i. d. R. Fachkompetenz und Führungserfahrung stärker bewertet als Sprach- und Regionalkenntnisse. Bei Langzeiteinsätzen und ausführlichen Studien wird die Unterstützung durch das Stammhaus höher gewichtet als bei Kurzstudien, da bei letzteren mehr Verantwortung auf den Projektleiter verlagert werden muss.

²² Die aktuellen Lebensläufe sind von der Fachkraft und einem bevollmächtigten Vertreter des Bieters zu unterzeichnen. Die Deckblätter (1 Seite) sollen enthalten: Unternehmen, Name, Ausbildungsabschlüsse mit Jahr, fachliche Spezialisierung und Erfahrung, Art der Erfahrung (z. B. Studien, Projektdurchführung, Industrie, Forschung, Verwaltung etc.), Führungserfahrung (z. B. Teamleitung, Abteilungsleitung, Geschäftsführung etc.), regionale Erfahrungen (Land, Art der Tätigkeit, Einsatzdauer), Muttersprache, Fremdsprachen, Beziehung zum Bieter (seit), kalendarische Kurzübersicht zu beruflichen Tätigkeiten und Arbeitgebern (Zeitraum, Arbeitgeber, Tätigkeit, Einsatzland), Anmerkungen.

Allgemeine Vertragsbedingungen / Wesentliche Bestandteile des Consultingvertrages

1 Vertragsgestaltung

Wo immer möglich, sollte das von der KfW entwickelte Muster zur Anwendung kommen. Falls nicht, sind bei der Ausgestaltung der Verträge international anerkannte Usancen zugrunde zulegen. Hierbei sind mindestens die nachfolgenden vertraglichen Regelungen vorzusehen.

2 Leistungen des Consultants

2.1 Leistungsbeschreibung

Der Consultant übernimmt mit dem Abschluss des Consultingvertrages die Verpflichtung zur Erfüllung der ihm gestellten Aufgabe. Die hierzu vereinbarten, detaillierten Leistungen und die anzuwendenden Arbeitsverfahren ergeben sich aus der Aufgabenstellung, ergänzt durch das Leistungsangebot des Consultants. Dieses detaillierte Leistungsangebot, das Grundlage der Vergabeentscheidung war, ist unter Berücksichtigung eventueller Ergänzungen oder Anpassungen als Ergebnis der Vertragsverhandlung ein wesentlicher Bestandteil des Consultingvertrages.

Üblicherweise enthält die Leistungsbeschreibung

- eine Darstellung des Ziels des Consultingeinsatzes und die sich daraus ergebende Aufgabenstellung des Consultants
- eine detaillierte Zusammenstellung der Einzelleistungen, die mindestens notwendig sind, um das Ziel zu erreichen
- eine Auflistung der Dokumente (Studien, Berichte, Pläne), mit denen der Consultant den Verlauf und das Ergebnis seiner Arbeit nachweist. Es ist darauf zu achten, dass Umfang, Häufigkeit und die Anforderungen an die Qualität der Berichte verbindlich im Einzelnen festgelegt werden. Für Verzögerungen oder Mängel in der Berichterstattung sind ggf. Pönalen mit einem Höchstbetrag festzulegen.

2.2 Zeitplan

Der Zeitplan soll die zeitliche und inhaltliche Abfolge der zu erbringenden Leistungen verbindlich dokumentieren. Zugleich soll er die wesentlichen mit den Consultingleistungen verknüpften Projekt ereignisse ("mile stones") darstellen. Für Verzögerungen sind ggf. Pönalen mit einem Höchstbetrag festzulegen.

2.3 Personaleinsatzplan

Der Personaleinsatzplan legt die Anzahl, die einsatzspezifische Qualifikation, die Einsatzdauer des für die einzelnen Leistungsbereiche einzusetzenden Personals sowie die klare Zuordnung zum Plan der Aktivitäten fest. Er soll auch die Zusammenarbeit mit den eingesetzten Mitarbeitern des Auftraggebers dokumentieren.

3 Leistungen des Projektträgers (als Auftraggeber)²³

3.1 Informationspflichten

Der Auftraggeber stellt dem Consultant alle ihm selbst zugänglichen Daten, Unterlagen und Informationen, die für die Erfüllung des Consultingvertrages notwendig sind, für die Dauer seines Einsatzes unentgeltlich zur Verfügung.

3.2 Partnerschaftsleistungen ("Counterpartleistungen")

Der Auftraggeber verpflichtet sich, die dem Consultant zur Erfüllung seiner Aufgaben erforderlichen Leistungen, die in den Wettbewerbsunterlagen im Einzelnen dargestellt sind, zeitgerecht und in vollem Umfang zur Verfügung zu stellen.

3.3 Allgemeine Unterstützungspflichten

Der Auftraggeber verpflichtet sich, die mit der Leistungsdurchführung durch den Consultant verbundenen behördlichen Genehmigungen (Visa, Arbeitserlaubnis u. ä.) fristgerecht zu beschaffen.

4 Vergütung

Die Vergütung des Consultants (Honorare und andere Nebenleistungen) wird auf der Grundlage seines detaillierten, ggf. in den Vertragsverhandlungen modifizierten, finanziellen Angebotes getrennt nach Inlands- und Fremdwährungskomponenten vereinbart. Das Honorar ergibt sich aus dem angebotenen, für die vereinbarten Leistungen angemessenen Personalaufwand sowie den qualifikationsabhängigen Fachkräftemonatssätzen. Hinzu kommen der erforderliche Sach- und Reiseaufwand sowie die sonstigen Nebenleistungen. Diese Kosten sind zu pauschalieren. Im Vertrag wird festgelegt, ob die Vergütung der Leistungen pauschal, aufwandsbezogen oder teilweise nur bei Erreichung vereinbarter Ziele erfolgt. Bei Studien wird der pauschalen Vergütung der Vorzug gegeben. Eine Honorarvereinbarung, die auf einem Prozentsatz der Projektkosten basiert, wird von der KfW in der Regel nicht akzeptiert.

5 Zahlungsbedingungen

Die Verantwortung für die Durchführung des Vorhabens und damit auch für die Zahlungen unter dem Consultingvertrag obliegt dem Auftraggeber. Der Auftraggeber ist insbesondere verantwortlich dafür, dass alle Zahlungen in Übereinstimmung mit den Vertragsbestimmungen unverzüglich erfolgen. Gehen die Zahlungen aus Gründen, die der Auftraggeber zu vertreten hat, nicht rechtzeitig ein, dann kann der Consultant die Erstattung der Verzugsschäden geltend machen.

Der Consultant hat keinerlei Rechte und insbesondere keine Zahlungsansprüche aus dem für das Projekt abgeschlossenen Darlehens- oder Finanzierungsvertrag gegenüber der KfW. Die KfW leistet Auszahlungen aus einem Darlehens- oder Finanzierungsvertrag nur auf Abruf des nach diesem Vertrag hierzu Berechtigten.

²³ Ist der Projektträger ausnahmsweise nicht Auftraggeber, so gelten die folgenden Grundsätze analog für den tatsächlichen Auftraggeber.

5.1 Anzahlung

Die Anzahlung ist eine Vorleistung des Auftraggebers, um die Anlaufkosten des Consultants abzudecken. Sie wird bei oder unmittelbar nach Vertragsabschluss gegen Vorlage einer Rechnung geleistet. Sie soll in der Regel 15 % des Auftragswertes oder 150 TEUR bzw. den Gegenwert in anderer Währung nicht übersteigen. Die Stellung einer Anzahlungsgarantie²⁴ ist erforderlich, wenn die Anzahlung 15 % des Auftragswertes übersteigt und in jedem Fall wenn sie 150 TEUR (bzw. den Gegenwert in einer anderen Währung) übersteigt.

5.2 Zwischenzahlungen

Die weiteren Zahlungen (Zwischenzahlungen) erfolgen entsprechend dem zu erwartenden Fortschritt der Leistungen mit maximal einer Zahlung pro Quartal, gegen Vorlage einer Rechnung. Nach Auszahlung von 70 % des Auftragswertes sind weitere Zwischenzahlungen an ereignisgebundene Leistungsnachweise zu knüpfen (z. B. Fortschrittsberichte).

Ist ein Teil des Honorars ergebnis- bzw. erfolgsabhängig vereinbart, dann sind die darauf entfallenden Honorarforderungen gesondert auszuweisen. Die Zahlungen erfolgen ausschließlich gegen den vereinbarten Nachweis der Ergebnisse bzw. des Erfolgs.

5.3 Schlusszahlung

Die Schlusszahlung wird nach Beendigung der Leistungen und deren Abnahme durch den Auftraggeber und die KfW gezahlt. Sie beträgt mindestens 5 % des Auftragswertes (z. B. für baureife Planung und Bauüberwachung). Bei Studien beträgt sie üblicherweise 10 % (bei Werkverträgen 20 %) des Auftragswertes. Im Falle baureifer Planung und Bauüberwachung kann die bei Endabnahme fällige Schlusszahlung bereits bei vorläufiger Abnahme ausgezahlt werden gegen Stellung einer Bankgarantie in entsprechender Höhe mit einer Gültigkeit bis zum Zeitpunkt der Endabnahme. Diese Garantie ist bei der KfW zahlbar zu stellen²⁵.

5.4 Preisgleitklausel

Verträge, deren Dauer ein Jahr übersteigt, können eine Preisgleitklausel enthalten. Sie ist in der Regel am offiziellen Lohn- und Preisniveau im Land des Consultants (Fremdwahrungskosten) bzw. des Auftraggebers (Inlandswahrungskosten) zu orientieren. Im Vertrag sind die Preisgleitformel und deren Berechnungsgrundlagen in Form von Indizes auf der Grundlage von amtlichen Statistiken anzugeben.

²⁴ Muster der Anzahlungsgarantie in Anhang 1 dieser Anlage

²⁵ Muster der Einbehaltsgarantie in Anhang 2 dieser Anlage

6 Auszahlungsverfahren

Es kann eines der beiden Auszahlungsverfahren vereinbart werden:

- Der Auftraggeber kann die vom Consultant in Rechnung gestellten Beträge bei Fälligkeit von der KfW direkt an den Consultant zahlen lassen (Direktzahlungsverfahren).
- Der Auftraggeber kann sich die Beiträge, die er im Zusammenhang mit den erbrachten Consultingleistungen ausgezahlt hat, von der KfW erstatten lassen (Erstattungsverfahren).

7 Weitere Bestimmungen

7.1 Unabhängigkeit des Consultants

Der Consultant und die ihm verbundenen Unternehmen verpflichten sich, sich nicht für das gleiche Vorhaben, für das sie als Consultant tätig werden, als Hersteller, Lieferant oder Bauunternehmer zu bewerben. Eine Verletzung dieser Bestimmung kann die sofortige Beendigung des Consultingvertrages sowie die Erstattung sämtlicher dem Auftraggeber bis dahin entstandener Kosten und aller ihm durch die Beendigung entstandener Verluste und Schäden nach sich ziehen.

7.2 Haftung

Der Consultant ist gegenüber dem Auftraggeber verpflichtet, die von ihm übernommene Leistung vollständig, zeitgerecht und in Übereinstimmung mit anerkannten Qualitätsstandards zu erbringen. In diesem Rahmen haftet er für jede von ihm zu vertretende Vertragsverletzung.

Für einfache Fahrlässigkeit ist die Haftung des Consultants auf den Auftragswert bzw. auf die jeweilige Versicherungssumme, sofern diese höher ist, begrenzt. Die Haftung für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit bleibt davon unberührt.

Die Haftung endet bei Abnahme der vertraglich vereinbarten Leistungen durch den Auftraggeber bzw. mit Ablauf der Gewährleistungsfrist. Haftungsansprüche für Folgeschäden werden üblicherweise ausgeschlossen.

7.3 Höhere Gewalt

Als höhere Gewalt gelten außerordentliche Ereignisse, die außerhalb des Einflussbereiches der Vertragspartner liegen und eine oder beide Vertragsparteien daran hindern, den Vertrag auszuführen. Dazu zählen auch Krisen, die dazu führen, dass der Consultant nach Aufforderung durch die Regierung der Bundesrepublik Deutschland sein Personal abzieht. Die Haftung für Schäden während der hierdurch bedingten Abwesenheit des Consultants ist ausgeschlossen. Solange ein derartiger Fall vorliegt, ist die betroffene Partei von der Erfüllung ihrer vertraglichen Verpflichtung befreit. Der Consultant hat grundsätzlich Anspruch auf eine entsprechende Fortsetzung des Vertrages und - in der Regel - auf Ersatz der Verluste und Schäden, die er erleidet. Dauert die höhere Gewalt ununterbrochen eine längere Zeit (z. B. 180 Kalendertage) an, so kann jede Partei den Vertrag beenden.

7.4 Beendigung des Vertrages

Der Auftraggeber kann üblicherweise den Consultingvertrag jederzeit unter Einhaltung einer Frist von mindestens 30 Kalendertagen - mit vorheriger Zustimmung der KfW - kündigen. Ebenso kann der Consultant den Vertrag kündigen, wenn ihm zustehende Zahlungen nicht innerhalb von 60 Kalendertagen nach Fälligkeit geleistet werden. Voraussetzung dafür ist, dass er innerhalb von 30 Tagen nach Ablauf vorgenannter Frist eine schriftliche Mahnung übermittelt hat und die fälligen Beträge nicht innerhalb einer weiteren Frist von 30 Tagen bezahlt werden.

Hat der Consultant diese Kündigung nicht verschuldet, so steht ihm das Honorar bis zum Datum der Beendigung des Vertrages zu. Er muss sich jedoch das anrechnen lassen, was er infolge der Aufhebung des Vertrages an Aufwendungen erspart, oder durch anderweitige Verwendung seiner Arbeitskraft erwirbt oder zu erwerben böswillig unterlässt. Bei Verschulden des Consultants ist der Auftraggeber berechtigt, Schadenersatz zu verlangen. Nach der Kündigung sind die Consultingleistungen zügig und ordnungsgemäß abzuschließen. Die bis dahin angefertigten Berichte, Entwürfe und andere Dokumente sind dem Auftraggeber unverzüglich zu übergeben.

7.5 Geltendes Recht und Regelung für Streitigkeiten

Im Consultingvertrag ist das für den Vertrag geltende Recht festzulegen. Des Weiteren muss der Vertrag eine Bestimmung zur Regelung von Streitigkeiten enthalten. Nach der gütlichen Streitbeilegung soll eine Mediation vorgesehen werden, bevor ein Schiedsverfahren einberufen wird. Dabei sind die Regeln internationaler Schiedsgerichte zugrunde zu legen.

7.6 Vertragssprache

Consultingverträge können in der deutschen, englischen, französischen, spanischen oder portugiesischen Sprache abgeschlossen werden.

7.7 Versicherungen

Im Consultingvertrag ist sicherzustellen, dass die eingesetzten Personen und Gegenstände in angemessenem Umfang versichert werden. Vom Consultant wird üblicherweise verlangt, dass er zumindest eine angemessene Berufshaftpflichtversicherung, eine Privathaftpflichtversicherung, sowie eine Versicherung gegen Sachschäden an im Vorhaben beschafften Ausrüstungen, Geräten und eine Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung für im Vorhaben beschaffte Kraftfahrzeuge abschließt.

7.8 Besteuerung von Consultingleistungen

Im Consultingvertrag ist festzuhalten, ob der Consultant und das von ihm eingesetzte Personal von Steuern, Zöllen und sonstigen öffentlichen Abgaben im Land des Auftragsgebers befreit sind. Befreit werden in der Regel das Honorar einschließlich Gehälter des eingesetzten Personals von Steuern und Abgaben sowie Importe von Ausrüstungsgütern des Consultants und Importe von Einrichtungsgegenständen und Dingen des persönlichen Bedarfs des eingesetzten Personals (Erstausrüstung) von Zöllen. Findet eine Befreiung von Steuern, Zöllen und sonstigen öffentlichen Abgaben nicht statt, dann ist zu vereinbaren, dass der Auftraggeber dem Consultant sämtliche hierfür verauslagten Beträge erstattet.

7.9 Selbstverpflichtungserklärung

Die bei der Präqualifikation oder bei der Angebotsabgabe vorgelegte Selbstverpflichtungserklärung (siehe Anlage 4) des erfolgreichen Bieters wird Bestandteil des Consulting-Vertrages. Darin sichert der Consultant zu, dass er, seine Bediensteten und ggf. Subunternehmer jegliche Form von korruptivem Verhalten unterlassen hat, bzw. unterlassen wird, dass der die vom Land unterzeichneten Mindestsozialstandards („Kernarbeitsnormen“) einhalten wird und auf keiner Sanktionsliste steht und das Eintreten eines solchen Falles umgehend dem Auftraggeber und der KfW melden wird. Sofern eine solche nicht vorhanden ist, ist sie dem Vertrag beizufügen. Ein Verstoß gegen die Selbstverpflichtungserklärung während der Durchführung des Vertrages berechtigt den Auftraggeber, bzw. die KfW zu den in Abschnitt 1 (Grundsätze) im Haupttext genannten Konsequenzen.

Muster der Anzahlungsgarantie

Adresse der garantierenden Bank:

.....
.....

Adresse Garantiebegünstigter (Auftraggeber):

.....
.....

Am haben Sie mit der Firma (Name und vollständige Adresse)

.....
.....

(„Auftragnehmer“) einen Vertrag über

..... (Projekt,
Vertragsgegenstand) zum Preis von

.....

abgeschlossen.

Gemäß den Vertragsbestimmungen erhält der Auftragnehmer einen Betrag von

....., der %
des Auftragswertes entspricht, als Anzahlung.

Wir, die

(Bank), übernehmen hiermit die unwiderrufliche und selbständige Garantie zur Zahlung des dem Auftragnehmer als Anzahlung geleisteten Betrages bis zur Höhe von

.....

(in Worten:.....)

unter Verzicht auf alle Einwendungen und Einreden aus dem oben genannten Vertrag auf Ihre erste schriftliche Anforderung.

Voraussetzung einer Zahlung ist Ihre schriftliche Erklärung, dass der Auftragnehmer den Vertrag nicht ordnungsgemäß erfüllt hat.

Diese Garantie tritt nach Eingang der Anzahlung auf dem Konto des Auftragnehmers in Kraft.

Diese Garantie ermäßigt sich automatisch entsprechend den abgeleisteten Zahlungen pro rata.

Sämtliche Zahlungen aus dieser Garantie werden wir an die KfW, Frankfurt am Main, BIC: KFWIDEFF, Konto IBAN: DE53 5002 0400 3800 0000 00 für Rechnung des

..... (Auftraggeber/Projektträger/Käufer) leisten.

Diese Garantie erlischt spätestens am

Etwaige Zahlungsanforderungen müssen uns bis zu diesem Zeitpunkt brieflich oder mittels verschlüsselter Telekommunikation zugegangen sein.

Diese Garantie werden Sie uns nach deren Erlöschen oder nach der Inanspruchnahme des Gesamtbetrages zurückgeben.

.....

Ort, Datum

.....

Garant

Muster der Einbehaltsgarantie

Adresse der garantierenden Bank:

.....
.....

Adresse Garantiebegünstigter (Auftraggeber):

.....
.....

Am haben Sie mit der Firma (Name und vollständige Adresse)

..... („Auftragnehmer“) einen Vertrag über
..... (Projekt, Vertragsgegenstand) zum Preis von

.....
abgeschlossen.

Gemäß den Vertragsbestimmungen erhält der Auftragnehmer einen Betrag von
....., der % des Auftragswertes
entspricht, als Schlusszahlung.

Wir, die
(Bank), übernehmen hiermit die unwiderrufliche und selbständige Garantie zur Zahlung eines
Betrages bis zur Höhe von

.....
(in Worten:)

unter Verzicht auf alle Einwendungen und Einreden aus dem oben genannten Vertrag auf
Ihre erste schriftliche Anforderung.

Voraussetzung einer Zahlung ist Ihre schriftliche Erklärung, dass der Auftragnehmer den
Vertrag nicht ordnungsgemäß erfüllt hat.

Sämtliche Zahlungen aus dieser Garantie werden wir an die KfW, Frankfurt am Main, BIC:
KFWIDEFF, Konto IBAN: DE53 5002 0400 3800 0000 00, für Rechnung des
..... (Auftraggeber/Projekträger/Käufer) leisten.

Diese Garantie erlischt spätestens am.....

Etwaige Zahlungsanforderungen müssen uns bis zu diesem Zeitpunkt brieflich oder mittels
verschlüsselter Telekommunikation zugegangen sein.

Diese Garantie werden Sie uns nach deren Erlöschen oder nach der Inanspruchnahme des
Gesamtbetrages zurückgeben.

.....
Ort, Datum

.....
Garant

Hinweise zu Pauschalverträgen

Allgemein

1. Der Auftraggeber hat in Abstimmung mit der KfW die Möglichkeit, mit dem Consultant entweder eine aufwandsbezogene oder eine pauschale Vergütung zu vereinbaren. Eine aufwandsbezogene Vergütung empfiehlt sich, wenn der vom Consultant zu erbringende Aufwand bei den Vertragsverhandlungen nicht endgültig feststeht, z. B. bei Bauleitungsaufgaben. Eine Pauschalvergütung soll dann vorgesehen werden, wenn die zu erbringenden Leistungen inhaltlich und zeitlich klar umrissen sind.
2. Die Art der Vergütung der Leistungen soll den Bietern frühzeitig bekanntgegeben werden, spätestens mit der Aufforderung zur Angebotsabgabe.

Vorteile einer Pauschalierung

3. Bei einem Pauschalvertrag werden Honorar und Sachkosten pauschal abgerechnet. Einzelnachweise über die Einsatzdauer der eingesetzten Fachkräfte entfallen. Diese Regelung verfolgt neben der Vereinfachung der Abrechnung das Ziel, durch stärkere Gestaltungsmöglichkeiten bei der Auftragsdurchführung die Eigenverantwortlichkeit und Innovationskraft der Consultants zu stärken und die Ergebnisorientierung des Vertragsinhaltes zu betonen.
4. Eine Pauschalierung soll dann eingesetzt werden, wenn die zu erbringende Leistung klar abgegrenzt wird und der Consultant die Erfüllung dieser Aufgaben weitgehend selbst bestimmen kann. Die Pauschalierung eignet sich in erster Linie für Studien, Detailplanungen und ähnliche klar definierbare Leistungen. Das mit der Pauschalierung einhergehende wirtschaftliche Risiko für den Consultant darf nicht zu unangemessen hohen Risikozuschlägen führen.

Besonderheiten bei der Gestaltung von Pauschalverträgen

5. Bei Pauschalverträgen kann darauf verzichtet werden, für das gesamte Personal mit Lebensläufen unterlegte Personalvorschläge zu unterbreiten, sondern es genügt, im fachlichen Angebot die Lebensläufe des Schlüsselpersonals zu verlangen. Nur diese werden ausgewertet. Welches Schlüsselpersonal für die Auftragsdurchführung erforderlich ist, ist in der Aufgabenstellung zu spezifizieren. Nur der Austausch des Schlüsselpersonals bedarf der Zustimmung durch den Auftraggeber und der KfW. Änderungen der Einsatzplanung bedürfen nicht der Zustimmung, sofern dadurch der Einsatz des Schlüsselpersonals nicht reduziert wird. Der Consultant haftet für die Einhaltung des Endtermins und der Erfüllung der vertraglich vereinbarten Leistung.
6. Zahlungen unter dem abzuschließenden Consultingvertrag orientieren sich am Leistungsfortschritt und sind nach Erreichen von 70 % des Auftragswertes an ereignisgebundene Leistungsnachweise zu knüpfen.
7. Der Abschluss eines Pauschalvertrages schließt nicht aus, bestimmte Nebenleistungen (wie z. B. geotechnische Bohrungen), deren Umfang zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht bekannt sind, auf Nachweis zu vergüten.

Abkürzungsverzeichnis und Glossarium

Angebotsfrist	Frist zwischen dem Termin der Herausgabe der Angebotsunterlagen und dem Termin der Angebotsabgabe
Auftraggeber	vgl. die Definition in der Einleitung
Auswertungsbericht	vgl. die Definitionen in Tz 2.12 und 2.32
GTAI	Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesregierung Adresse: Germany Trade and Invest ²⁶ Villemombler Strasse 76 53123 Bonn Tel.: +49 (228) 24993 - 374 oder 377 Fax: +49 (228) 24993 - 446 E-Mail: kfw-tender@gtai.de Internet: www.gtai.de
Bindefrist	Zeitraum, indem die Angebote verbindlich sind; die Bindefrist ist zeitgleich mit der Laufzeit der Bietungsgarantie.
BOT	Build-Operate-Transfer; der Begriff ist hier synonym mit anderen Begriffen wie BOOT, BOO gebraucht.
Development Gateway	Unter http://www.dgmarket.com findet sich eine Liste von aktuellen Ausschreibungen.
Freihändige Vergabe	Der Begriff ist synonym mit „Direktvergabe“
FIDIC	Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils (http://www.fidic.org). Für Bauten ist das sog. „Red Book“, für elektrotechnische und maschinenbauliche Anlagen und Design-Build Vorhaben das „Yellow Book“ und für kleine, z. B. lokal ausgeschriebene Vorhaben das „Green Book“ von Relevanz. Das „Silver Book“ für schlüsselfertige Anlagen hat wegen des Fehlens eines unabhängigen Consultants für FZ-finanzierte Vorhaben nur eine bedingte Bedeutung.
Finanzielle Zusammenarbeit (FZ)	vgl. die Definition in der Einleitung (Kasten)
ICC	International Chamber of Commerce Internetzugang z. B. über http://www.icc-deutschland.de

²⁶ Vollständiger Name: Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

IFI	Internationale Finanzierungsinstitute, z. B. Weltbank, Asiatische Entwicklungsbank, Afrikanische Entwicklungsbank, Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, Interamerikanische Entwicklungsbank, Karibische Entwicklungsbank.
Kernarbeitsnormen	Die Kernarbeitsnormen definieren international vereinbarte Mindeststandards für Arbeitnehmerrechte. Sie umfassen u. a. Zwangs- und schlimme Formen der Kinderarbeit, Vereinigungsfreiheit und Nicht-Diskriminierung. Federführend ist die Internationale Arbeitsorganisation (ILO). Einzelheiten zu den Kernarbeitsnormen und eine Liste, welche Länder welche Normen ratifiziert haben, findet sich im Internet unter http://www.ilo.org .
Partnerland	Staat, der Empfänger des FZ-Darlehens oder – Zuschusses ist bzw. Staat, in dem der nicht-staatliche Empfänger seinen Sitz hat.
Projektträger	Stelle im Partnerland, die für Durchführung des Vorhabens verantwortlich ist, er ist in der Regel auch Auftraggeber.
Merkblatt für die Auszahlung von Mitteln der Finanziellen Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern	In fünf Sprachen verfügbar im Internet unter Richtlinien/Verträge: https://www.kfw-entwicklungsbank.de/Internationale-Finanzierung/KfW-Entwicklungsbank/Publikationen-Videos/Publikationsreihen/
Richtlinien für die Vergabe von Liefer-, Bau- und zugehörigen Leistungsaufträgen	In fünf Sprachen verfügbar im Internet unter Richtlinien/Verträge: https://www.kfw-entwicklungsbank.de/Internationale-Finanzierung/KfW-Entwicklungsbank/Publikationen-Videos/Publikationsreihen/
Standarddokumente	(„Standard Bidding Documents“) der IFIs für Ausschreibungs-, Vergabe- und Vertragstexte sind vereinheitlichte Musterausschreibungsunterlagen der IFIs. Sie finden sich z. B. in English unter http://www.worldbank.org/ oder http://www.adb.org/
Vergabe	Verfahren und dessen Ergebnis zur Erteilung eines Auftrags. Das Verfahren umfasst die Vorinformation, Qualifikation, Angebotserstellung- und Auswertung, Auftragserteilung, und Information der nicht erfolgreichen Bieter.