

Basis-Kommunikationspapier

Information über die Strukturierte Verhandlung

1 Schlüsselelemente des finalen Verhandlungsprozesses 3

2 Vorteile des finalen Verhandlungsprozesses 3

3 Vergleichbarkeit der Bieter durch ein monetäres Bewertungssystem (sofern nicht 100%-Preis) 4

4 Allgemeingültige Regeln 4

5 Verhandlung allgemeine Hinweise 5

5.1 Modell 1: Bilaterale Verhandlung 5

5.2 Modell 2: Verhandlung mit sinkenden Preisen 5

5.3 Modell 3: Verhandlung mit Zielpreiskorridor 5

5.4 Modell 4: Verhandlung mit steigenden Preiskorridoren 6

5.5 Berechnung des neuen Preises nach Abschluss der Verhandlungen (nur wenn aggregierte Preise verhandelt werden) 6

6 Allgemeine Termine 6

7 Besondere Hinweise für Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform 7

7.1 Dryrun (Testlauf) 7

7.2 Liverun 7

7.3 Generelle Hinweise zur Nutzung im Bieterschirm 7

8 Weitere Hinweise zum Ablauf des Vergabeverfahrens 10

1 Schlüsselelemente des finalen Verhandlungsprozesses

Allein der finale Verhandlungsprozess bestimmt die Vergabeentscheidung
Der finale Verhandlungsprozess findet als Verhandlung über eine elektronische Verhandlungsplattform oder strukturierte Parallelverhandlung (z.B. vor Ort oder telefonisch) statt.
Basis für den finalen Verhandlungsprozess ist das vom Bieter hierfür aktualisierte Angebot, welches nach Aufforderung durch die Vergabestelle eingereicht wird.
Bieter, die nicht an den finalen Verhandlungen teilnehmen, werden mit ihrem letzten Angebot weiter berücksichtigt.
Strukturierte Verhandlungen können an Auktionsformen angelehnt sein, sie stellen aber keine elektronischen Auktionen i.S.d. § 23 f SektVO dar.

Verbindliche Angebote
Es werden nur verbindliche Angebote berücksichtigt.
Alle Angebote, die den Vorgaben des finalen Verhandlungsprozesses und den sonstigen Regelungen und Bedingungen des Vergabeverfahrens entsprechen, sind rechtlich gültige Angebote. Dies gilt auch für verbesserte Angebote. Preisverhandlungen werden in Euro (€) geführt.
Während der finalen Verhandlung verbleibt keine Zeit für neue Angebotskalkulationen. Die zugelassenen Bieter sollten zum Start der Verhandlung ihre Preisuntergrenzen genau kalkuliert haben.
Der Bieter gibt nur angemessene und auskömmliche Angebote ab, zu denen er die Leistung erbringen kann.
Alle Angebote müssen den gesetzlichen und tariflichen Anforderungen genügen, sowie im Sinne des § 54 SektVO auskömmlich sein.

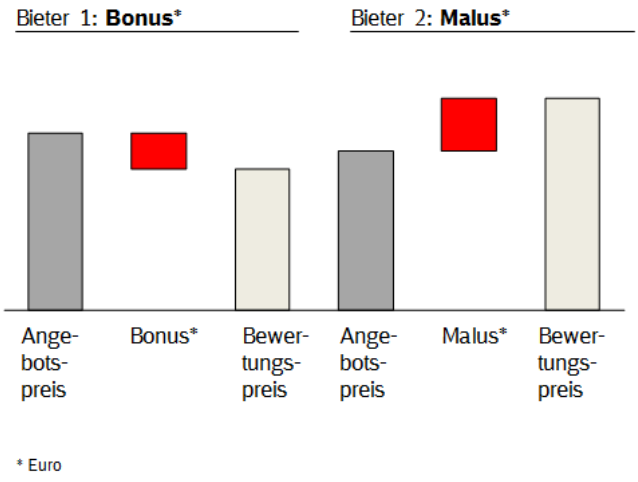
Umfang der Verhandlung
Soweit gemäß dem geltenden Vergabereglement zulässig, können bei Bedarf und zu jedem Zeitpunkt des Vergabeverfahrens Gespräche zur Sachverhaltsaufklärung (fachlich und kaufmännisch) geführt werden. Dem Bieter ist Gelegenheit zu geben entsprechend dem Ergebnis der Gespräche sein Angebot anzupassen.

2 Vorteile des finalen Verhandlungsprozesses

- ✓ Der finale Verhandlungsprozess bietet absolute Transparenz.
- ✓ Allein die Bieter beeinflussen den Ausgang des Ergebnisses.
- ✓ Die Spielregeln werden klar kommuniziert.
- ✓ Der Gewinner wird über die vorab festgelegten Spielregeln ermittelt (keine Eingriffsmöglichkeit des Auftraggebers während der Verhandlung).
- ✓ Die Grundsätze des Vergaberechts (insbesondere Wettbewerb, Transparenz und Gleichbehandlung gemäß § 97 GWB) werden durch virtuelle Verhandlungen vollumfänglich eingehalten.
- ✓ Die vergaberechtlichen Anforderungen zur Durchführung von Verhandlungsverfahren werden bei jeder Verhandlung erfüllt.

3 Vergleichbarkeit der Bieter durch ein monetäres Bewertungssystem (sofern nicht 100%-Preis)

Hinweise zum Bewertungssystem
Es wird eine monetäre Bewertung aller relevanten Unterschiede (qualitativ und quantitativ) durchgeführt, um eine objektive Auswahl des Bieters mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis zu erhalten.
Als Bewertungskriterien werden diejenigen herangezogen, die mit der EU-weiten Bekanntmachung veröffentlicht oder mit den Vergabeunterlagen mitgeteilt wurden.
In der Verhandlung werden nur „**Bewertungspreise**“ ausgetauscht, wobei der Bewertungspreis dem Angebotspreis entspricht, angepasst durch ihren individuellen Bonus bzw. Malus.
Bezahlt wird der „**finale Angebotspreis**“. Der finale Angebotspreis entspricht dem Bewertungspreis angepasst durch ihren individuellen Bonus bzw. Malus.



4 Allgemeingültige Regeln

Alle im Vergabeverfahren und den zugehörigen Angebotsunterlagen bekannt gegebenen Regeln und Bedingungen sind verbindlich und behalten auch während des finalen Verhandlungsprozesses ihre Gültigkeit. Diese und die fortfolgenden Seiten enthalten ergänzende Regeln für den strukturierten Verhandlungsprozess.

Austausch von Angeboten
In Präsenzverhandlungen erfolgt die Abgabe von Angeboten in jeder Verhandlungsrunde mit Hilfe von Formularen. Durch eine Unterschrift auf dem jeweiligen Formular bestätigt der Bieter verbindlich das Angebot. Mit Nichtunterzeichnung lehnt der Bieter den Vorschlag des Auftraggebers ab und unterbreitet dem Auftraggeber kein Angebot.
Bei Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform erfolgt die Angebotsabgabe im Verhandlungsportal der Firma Abocon.

Unentschieden-Regel
Für den Fall, dass nach der letzten Runde Gleichstand herrschen sollte, wird so lange eine weitere Runde durchgeführt, bis es nur noch ein wirtschaftlichstes Angebot gibt.
Dies gilt auch bei Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform.

Abschluss der Verhandlung
Unmittelbar nach Abschluss einer Verhandlungsrunde (entweder als Verhandlung über eine elektronische Verhandlungsplattform oder als Präsenzverhandlung) kommt noch kein Vertrag zwischen dem Auftraggeber und dem Gewinner der finalen Verhandlung zu Stande. Die Ergebnisse der finalen Verhandlung stellen somit noch keine Zuschlagserteilung und auch keine vertragliche Bindung zwischen dem Auftraggeber und dem Gewinner dar.

Sollte die finale Verhandlung kein wirtschaftliches Ergebnis gebracht haben, behält sich der Auftraggeber vor, das betreffende Los nicht zu bezuschlagen und das jeweilige Los nach Einstellung des Verfahrens neu zu vergeben.

Information am Ende des Vergabeverfahrens
Alle am Verfahren beteiligten Bieter, die den Zuschlag nicht erhalten sollen, erhalten eine Vorabinformation gemäß **§ 134 GWB**.

5 Verhandlung allgemeine Hinweise

Der Auftraggeber/ die Vergabestelle sichert zu, die Verhandlungen zu den Angeboten auf maximal vier verschiedene Verhandlungsmodelle zu begrenzen.

Modell 1: Bilaterale Verhandlung
Modell 2: Elektronische Verhandlung mit sinkenden Preisen
Modell 3: Elektronische Verhandlung mit Zielpreiskorridor
Modell 4: Elektronische Verhandlung mit steigenden Preiskorridoren

5.1 **Modell 1: Bilaterale Verhandlung**

Die Verhandlungsgespräche, in denen preisliche Optimierungsansätze des Angebotes besprochen werden, finden in den Räumlichkeiten der DB oder telefonisch statt. Die Entscheidung, ob eine telefonische Verhandlung stattfindet, wird in beiderseitigem Einverständnis getroffen.
Im Rahmen bzw. nach dem Verhandlungsgespräch haben die Bieter die Möglichkeit, ihre Angebotspreise zu verbessern. Die Abgabe eines optimierten Angebots mit verbesserten Preisen erfolgt über die e-Vergabeplattform der DB AG.

5.2 **Modell 2: Verhandlung mit sinkenden Preisen**

Die Bieter erhalten die Gelegenheit, innerhalb einer Zeitvorgabe ein oder mehrere sinkende Angebote bzw. steigende Nachlässe abzugeben, um Rang 1 zu erhalten.
Der Auftraggeber/ die Vergabestelle behält sich vor die Verhandlungen IT-gestützt über eine Verhandlungsplattform oder über die eVergabe der Deutschen Bahn, durchzuführen.

5.3 **Modell 3: Verhandlung mit Zielpreiskorridor**

Vor Beginn der Verhandlungsrunde wird ein Zielpreiskorridor definiert, der allen Bietern offengelegt wird. Die Bieter haben einen definierten Zeitraum zur Abgabe von einem oder mehreren Angeboten, die innerhalb des Zielpreiskorridores liegen. Wenn kein Bieter ein Angebot innerhalb des Korridors abgibt, wird eine weitere Verhandlungsrunde nach Modell 1, 2 oder 4 durchgeführt.
Der Auftraggeber/ die Vergabestelle behält sich vor die Verhandlungen IT-gestützt über eine Verhandlungsplattform oder über die eVergabe der Deutschen Bahn, durchzuführen.

5.4 Modell 4: Verhandlung mit steigenden Preiskorridoren

Die Verhandlung findet als „holländische“ Verhandlung mit steigenden Preiskorridoren statt.
Die Preiskorridore steigen nach Ablauf eines definierten Zeitraums um einen vorab definierten Schritt. Innerhalb dieses Korridors können die Bieter ein individuelles Gebote abgeben. Das wirtschaftlichste Angebot erhält Rang 1
Wenn kein Gebot innerhalb des Preiskorridors abgegeben wird, steigt nach Ablauf der Zeit der Korridor und es wird die nächste Stufe angezeigt.
Jeder Preiskorridor (Position) läuft x Minuten. Nach Ablauf der Zeit wird der nächste Preiskorridor angezeigt.
Dieses Vorgehen wird so lange fortgesetzt, bis mindestens ein Gebot innerhalb eines Preiskorridors vorliegt.

5.5 Berechnung des neuen Preises nach Abschluss der Verhandlungen (nur wenn aggregierte Preise verhandelt werden)

Nach Beendigung der Verhandlungen sind in jedem Fall die finalen Angebote über die Vergabeplattform (eVergabe) der DB AG einzureichen, die den Bestgeboten der finalen Verhandlungen entsprechen müssen.
Berechnung neuer Preis (fiktives Beispiel):
Startgebot = 2.200.000 EUR
Finales Gebot = 1.900.000 EUR
((1.900.000 EUR/2.200.000EUR)-1) *100 = -13,36%
Der ermittelte prozentuale Nachlass auf das Ausgangsangebot wird einheitlich auf alle Einheitspreise der einzelnen Leistungspositionen umgelegt und von jeder einzelnen Leistungsposition abgezogen.

6 Allgemeine Termine

Folgende Termine finden nach Eingang der Angebote noch statt.

[Termin im Format DD.MM.YYYY angeben]	Bieter teilen die Beteiligten an den Verhandlungen (bereits bei Angebotsabgabe) mit
[Termin im Format DD.MM.YYYY angeben]	falls erforderlich können zur fachlichen und kaufmännischen Klärung des Angebotsinhaltes separate Aufklärungsgespräche / stattfinden
[Termin im Format DD.MM.YYYY angeben]	Rückfragen zum Verhandlungsdesign (Sprechzeiten oder Frage-Antwort-Forum); diese Rückfragemöglichkeiten können auch in Kombination mit den Aufklärungsgesprächen gegeben werden (in Ergänzung zum Basiskommunikationspapier)
[Termin im Format DD.MM.YYYY angeben]	bei Verhandlung über eine elektronische Verhandlungsplattform: Infomail der Firma Abocon zu den Logindaten des Verhandlungstools
[Termin im Format DD.MM.YYYY angeben]	Eingang der nachgebesserten Angebote
[Termin im Format DD.MM.YYYY angeben]	bei Verhandlung über eine elektronische Verhandlungsplattform: Prüfung der Startangebote durch Bieter im Verhandlungstool
[Termin im Format DD.MM.YYYY angeben]	bei Verhandlung über eine elektronische Verhandlungsplattform: Dryrun (Testlauf) für die Bieter im Verhandlungstool

[Termin im Format DD.MM.YYYY angeben]	Liverun im Verhandlungstool oder Parallelverhandlung als Präsenztermin
[Termin im Format DD.MM.YYYY angeben]	Hochladen der Ergebnisse in der eVergabe* bis 14:00 Uhr

*Hierzu wird in der eVergabe eine neue Verhandlungsrunde gestartet. Wir erwarten in dieser Verhandlungsrunde, dass Sie Ihre letzten Angebote aus dem Verhandlungstool der Firma Abocon, noch einmal direkt im Bieterportal der eVergabe eintragen/hochladen. Änderungen ggü dem Verhandlungstool der Firma Abocon sind ausdrücklich nicht erlaubt.

7 Besondere Hinweise für Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform

Der Bieter erhält im Laufe der virtuellen Preisverhandlung im Tool ständig wichtige Standardinformationen, wie bspw. Restzeit (verbleibende Zeit), Endzeitpunkt, Anzahl der möglichen Verlängerungsrunden, sein aktueller Preis, aktuelle Uhrzeit.
Der Ablauf der virtuellen Preisverhandlung, einschließlich der jeweils abgegebenen Gebote, wird protokolliert und somit dokumentiert.
Das finale Angebot kann vom Bieter ausgedruckt werden.
Die Bieter können während der virtuellen Preisverhandlung nicht erkennen, wie viele weitere Bieter beteiligt sind bzw. welche anderen Preise angeboten werden.

Bitte stellen Sie sicher, dass nur vertretungsberechtigte Personen an der Verhandlung teilnehmen. Dieser Ansprechpartner erhält von dem Anbieter der elektronischen Verhandlungsplattform (Abocon) ein Einladungsschreiben zur Teilnahme an den elektronischen Verhandlungen und die Login-Daten.

Stellen Sie rechtzeitig vor Beginn der Verhandlungen sicher, dass Ihr Login funktioniert.

7.1 **Dryrun (Testlauf)**

Der Dryrun enthält ausschließlich exemplarische Daten.
Das Ziel des Dryruns ist es, es den Bietern zu ermöglichen, sich mit den grundsätzlichen Funktionalitäten des Tools zur elektronischen Preisverhandlung vertraut zu machen.
Zu diesem Zwecke wird der Durchgang in der Regel verkürzt durchgespielt.
Die Preisblätter im Tool können befüllt werden, am Ende der Runde wird ein exemplarisches Ergebnis eingeblendet.

Bitte melden Sie sich unbedingt pünktlich an, da die Events teilweise nur sehr kurze Zeit laufen.

7.2 **Liverun**

7.3 **Generelle Hinweise zur Nutzung im Bieterschirm**

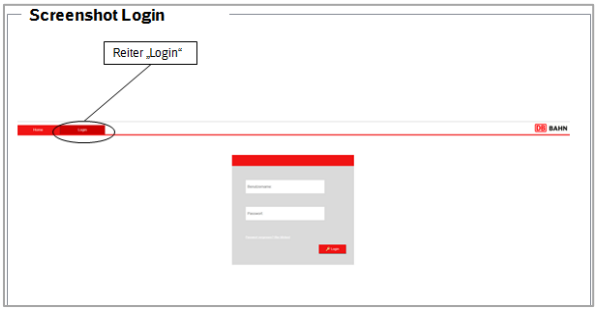
7.3.1 Startseite



Die Startseite ist unter folgendem Link erreichbar:

www.easyrfx.net/db

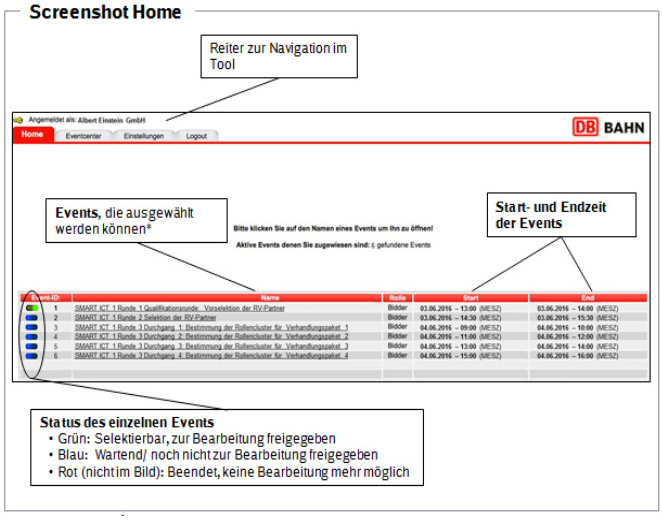
7.3.2 Login



Durch Auswahl des Reiters „Login“ kann die Anmeldemaske aufgerufen werden.
Bitte geben Sie die Ihnen per E-Mail zugesandten Login-Daten – bestehend aus Benutzernamen und Passwort – ein.

7.3.3 Bereich „Home“

Mit Hilfe des Bereichs „Home“ kann zwischen den einzelnen Vergaben navigiert werden.



Durch Auswahl des Reiters „Home“ kann die Liste der aktuell verfügbaren Events (= Durchgänge) aufgerufen werden.
Bitte für die Verhandlung das Event auswählen.

Nach Auswahl erfolgt eine automatische Weiterleitung in das Eventcenter.
Hinweis: Es steht immer nur der jeweils nächste Verhandlungsschritt zur Bearbeitung zur Verfügung (grün markiert).

Die jeweiligen Runden können ausschließlich in den definierten und kommunizierten Zeitintervallen bearbeitet werden. Bereits abgeschlossene sowie noch nicht freigegebene Runden und Durchgänge können betrachtet, jedoch nicht bearbeitet werden.

7.3.4 Eventcenter

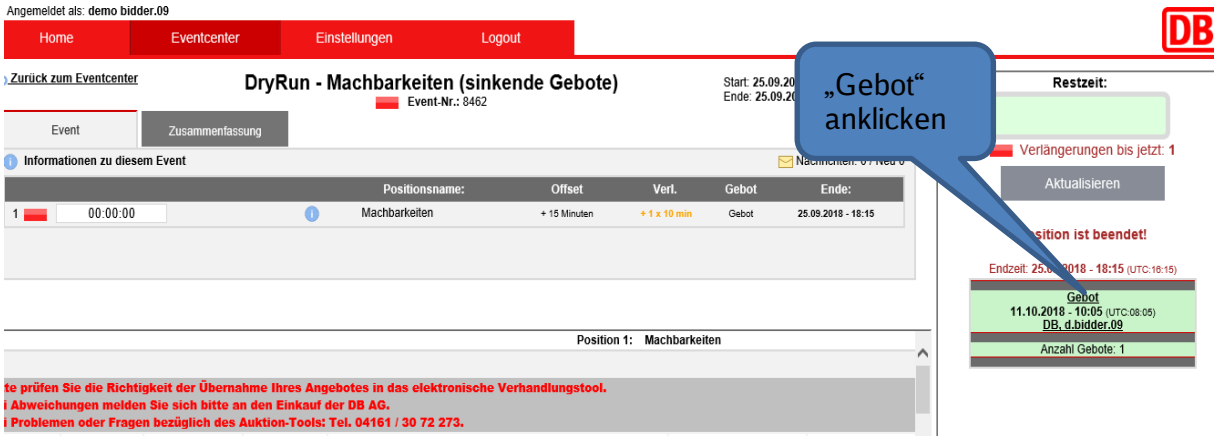
Die Bearbeitung der Preislisten erfolgt im Bereich „Eventcenter“.
Sämtliche Angebote müssen über den Button „Gebot abgeben“ bestätigt werden und gehen erst dann in die Bewertung ein.
Die Aktualisierung der eigenen Bewertung erfolgt automatisch bei Eingabe eines neuen und eigenen Preises, sowie regelmäßig alle 5 Sekunden. Eine manuelle Aktualisierung ist jederzeit möglich.

[Hinweis: Wenn Sie eine Aktualisierung der Anzeige wünschen, ist dies manuell ausschließlich über die entsprechende Schaltfläche im Verhandlungstool möglich. Bitte laden Sie die Seite keinesfalls über Ihrem Internetbrowser neu, da Sie sich ansonsten neu im Verhandlungstool anmelden müssen.*]*

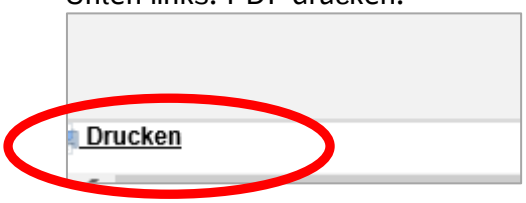
7.3.5 Ausdrucken

Am Ende der Verhandlung besteht die Möglichkeit, die eigenen angebotenen Preise auszudrucken.

Rechte Seite Gebotsschirm: Auf „Gebot“ klicken



Es öffnet sich die Seite mit dem Gebot:
Unten links: PDF drucken:



Die Ergebnisse können in einem festgelegten Zeitraum (Ende des auf die elektronische Verhandlung folgenden Monats) unter Verwendung der zugesandten Login-Informationen, eingesehen

werden.

7.3.6 Falsche/Fehlerhafte Gebote

Als Bieter sind Sie verpflichtet, nur angemessene und auskömmliche Angebote abzugeben, die Sie idealerweise im Vorfeld genau kalkuliert und intern freigegeben haben; darüber hinaus gehen wir von einer gewissenhaften Anwendung der elektronischen Verhandlungsplattform durch entsprechend fähige Mitarbeiter Ihres Hauses aus; dies versuchen wir u.a. durch eine detaillierte und umfassende Kommunikation im Vorfeld der elektronischen Verhandlungen sowie die Testläufe zu unterstützen.

7.3.7 Nachkommastellen

Bitte beachten Sie, dass Excel mit unendlich vielen Nachkommastellen rechnet. Im Tool wird nach der 5. Nachkommastelle abgeschnitten. Dadurch ergeben sich Abweichungen im Cent-Bereich. Da dies alle Bieter und deren Gebote gleichermaßen betrifft, ergibt sich keine Ungleichbehandlung.

8 Weitere Hinweise zum Ablauf des Vergabeverfahrens

Der Auftraggeber wird die wertungsfähigen Angebote anhand der bekannt gemachten Bewertungskriterien bewerten und danach zu fachlichen und kommerziellen Verhandlungen/Angebotspräsentationen einladen. Im Regelfall wird in einem ersten Termin ein technisches Aufklärungsgespräch mit den im Wettbewerb verbliebenen Bietern geführt, bei dem technische Fragestellungen des Angebotes besprochen werden. Der Auftraggeber behält sich vor, im Rahmen dieses Termins kommerzielle Aspekte des Angebotes zu diskutieren. Der Auftraggeber behält sich vor, mehrere Verhandlungsrunden durchzuführen.

Der Auftraggeber behält sich vor, den Kreis der an den Verhandlungen teilnehmenden Bieter auf den oder die aussichtsreichsten Bieter zu begrenzen und mit diesen die Verhandlungen fortzusetzen (preferred bidder). Eine etwaige Verengung des Bieterkreises erfolgt anhand der bekannt gemachten Bewertungskriterien. Sind die Verhandlungen mit einem preferred bidder nicht erfolgreich, so steht es dem Auftraggeber frei, die Auswahl zum preferred bidder wieder rückgängig zu machen.

Der Auftraggeber behält sich vor das Verhandlungsverfahren in Form eines strukturierten und abgestuften Verhandlungsprozesses durchzuführen. Dieser Verhandlungsprozess besteht aus einer oder mehreren aufeinander folgenden Verhandlungsphasen. Eine Verhandlungsphase besteht wiederum aus einer oder mehreren Verhandlungsrunden.
Im Rahmen der finalen Verhandlungsphasen beabsichtigt der Auftraggeber nur noch über kaufmännische Bedingungen, wie insbesondere den Preis zu verhandeln.

Die Entscheidung über das konkrete Verhandlungsdesign trifft der Auftraggeber nach Auswertung der eingegangenen Angebote nach vorher feststehenden, objektiven Krite-rien und kommuniziert diese und die damit verbundenen Verhandlungsregeln rechtzeitig allen verbliebenen Bietern.

Der Auftraggeber behält sich hierbei vor, besondere Verhandlungsmethoden wie zum Beispiel sog. „holländische“ oder „englische" Verhandlungen (steigende oder fallende Preise) bzw. Kombinationen daraus einzusetzen. Hierbei kann der Auftraggeber den Bietern gleichzeitig oder auch nacheinander Angebote, Zielpreise oder weiter Preisinformationen vorgeben. In diesem Zusammenhang kann der Auftraggeber in einer vorgelagerten Verhandlungsrunde ein „Erstangebots-

recht“ für nachgelagerte Verhandlungsrunden zwischen den Bietern unter Wahrung der Chancengleichheit und Wirtschaftlichkeit vergeben. In diesem Fall behält sich der Auftraggeber ausdrücklich vor, den Zuschlag auch ohne jegliche bzw. jede weitere Verhandlung zu erteilen.

Die Verhandlungen erfolgen entweder als Präsenzveranstaltung oder auch unter Einsatz elektronischer Mittel (virtuell). Für die Entscheidungen über eine Angebotsabgabe in den finalen Verhandlungsphasen erhalten die Bieter jeweils eine Zeitvorgabe, die zwischen wenigen Minuten und einigen Tagen variieren kann. Der Auftraggeber wird für die Durchführung des finalen Verhandlungsprozesses im Vorfeld das Basis-Kommunikationspapier fortschreiben und weiter konkretisieren.die zwischen wenigen Minuten und einigen Tagen variieren kann. Der Auftraggeber wird für die Durchführung des finalen Verhandlungsprozesses im Vorfeld das Basis-Kommunikationspapier fortschreiben und weiter konkretisieren. Es wird gleichzeitig allen verbliebenen Bietern bekannt gegeben. Die Bieter erhalten sodann eine angemessene Zeit zur Vorbereitung und die Gelegenheit, Rückfragen zu stellen.