

Hinweis: Grün markierte Terminangaben werden zu Beginn der Angebotsphase des Vergabeverfahrens ergänzt.

Bewerbungsbedingungen (für die Angebotsphase)

1. Formale Anforderungen an das Angebot

1.1. Angebotsfrist Erstangebot

Für die Einreichung des Erstangebots gilt folgende Frist:

XX.XX.2026 um XX:XX Uhr.

Zur Fristwahrung kommt es auf den Eingang des Angebots an.

1.2. Form der Angebotsabgabe

Angebote können nur elektronisch über das elektronische Vergabeportal eingereicht werden. Dies gilt sowohl für die Erstangebote als auch für alle späteren Angebote.

Die elektronischen Angebote sind zwingend in dem eigens hierfür vorgesehenen Bereich „Angebote“ im Projektraum des angegebenen Vergabeportals einzustellen. Sie dürfen auf keinen Fall über den Bereich „Kommunikation“ hochgeladen werden, da sie sonst unverschlüsselt abgespeichert werden und sofort einsehbar sind, was zwingend zum Angebotsausschluss führt.

Bitte beachten Sie, dass für das Hochladen Ihres Angebotes ein sogenanntes „Bietertool“ in der o.g. Vergabeplattform geöffnet werden muss. Bei Bietern, die erstmalig ein Angebot über diese Vergabeplattform hochladen möchten, kann es je nach den Sicherheitseinstellungen der bieter eigenen EDV bzw. des vom Bieter verwendeten Internetbrowsers zu Schwierigkeiten kommen, die ggf. die Inanspruchnahme technischer Hilfestellung durch den bieter eigenen IT-Administrator oder die Support-Hotline des Vergabeportals notwendig machen. Es wird deshalb dringend empfohlen, frühzeitig vor Ablauf der Angebotsfrist die Möglichkeit zum Hochladen des Angebots zu prüfen, um ggf. rechtzeitig technische Hilfestellungen in Anspruch nehmen zu können.

Das Angebot muss vollständig in deutscher Sprache abgefasst sein.

2. Inhaltliche Anforderungen

2.1. Überblick einzureichende Unterlagen

Als Bestandteile des Erstangebots sind folgende Unterlagen einzureichen:

- Angebotsvorblatt (siehe Ziff. 2.2)
- Honorarblätter (siehe Ziff. 2.3)
- Projektkonzept (siehe Ziff. 2.4)

Die vorstehenden Unterlagen sind vom Auftraggeber vorgegeben und stehen im elektronischen Vergabeportal zum Herunterladen bereit. Bitte prüfen Sie umgehend die Vollständigkeit und Lesbarkeit aller Unterlagen. Sollten versehentlich nicht alle genannten Unterlagen abrufbar oder lesbar sein, teilen Sie dies bitte unverzüglich mit.

Änderungen an den vom Auftraggeber vorgegebenen Unterlagen sind nicht zulässig und können zum Ausschluss des Angebots führen. Dies gilt nicht für die Möglichkeit von Änderungsvorschlägen zum Vertragsentwurf (siehe Ziff. 2.5).

2.2. Angebotsvorblatt

Dem Angebot ist das ausgefüllte Angebotsvorblatt voranzustellen. Es ist vollständig auszufüllen. Außerdem ist bzw. sind am Ende des Formulars die natürlichen Person(en) anzugeben, die das Angebot als Inhaber, Geschäftsführer oder sonstige Vertreter namens des Bieters bzw. der Bietergemeinschaft abgibt bzw. abgeben.

2.3. Honorarangebot

Das Honorarangebot ist ausschließlich unter Verwendung der beigefügten Honorarblätter zu erstellen. In dem Formular sind die hellblau markierten Stellen auszufüllen.

Die in den Honorarblättern enthaltenen anrechenbaren Kosten sind vorläufig beziffert. Sie dienen der vergleichenden Bewertung der Honorarangebote. Soweit es für das abzurechnende Honorar auf die anrechenbaren Kosten ankommt, gelten ausschließlich die Regelungen des Vertrags.

Die Bieter können frei wählen, welche Honorarzonen bzw. Honorarsätze sie ihrem Angebot zugrunde legen möchten.

Dasselbe gilt für die Prozentpunkte der jeweiligen Leistungsphasen, insbesondere hinsichtlich und

aufgrund der teilweise im Rahmen der Leistungsphase 7 nicht vereinbarten Grundleistungen. Die Bewertung und Vereinbarung der Prozentsätze betrifft jedoch ausschließlich das Honorar. Der vereinbarte Leistungsumfang, insbesondere die vereinbarten Grundleistungen, bleiben davon unberührt (Beispiel: Gemäß der Vergabeunterlagen ist im Leistungsbild Gebäude und Innenräume die volle Leistungsphase 8 zu erbringen, die gemäß der HOAI mit 32 %-Punkten bewertet wird. Werden im Angebot z.B. 30 % angeboten, so ist gleichwohl die komplette Leistungsphase 8 zu erbringen – mithin jede vereinbarte Grundleistung – der Bieter enthält im Falle der vollen Leistungserbringung jedoch lediglich die angebotenen 30 %-Punkte honoriert).

Kommt es zu Widersprüchen zwischen dem Honorar, welches sich aus den Eintragungen des Bieters für Honorarzone, Honorarsatz und %-Punkten der Leistungsphasen ergibt, mit der von den Bietern ebenfalls einzutragenden Zwischensumme Grundleistungen, sind die Eintragungen des Bieters für Honorarzone, Honorarsatz und %-Punkten der Leistungsphasen maßgeblich.

Dem Bieter steht es weiterhin frei, aufgrund der vorliegenden Machbarkeitsstudie einen Abschlag in % auf das Honorar der Grundleistungen anzubieten, hierauf eine Nebenkostenpauschale in % und hierauf einen frei kalkulierbaren Zu- oder Abschlag in %. Für einen Abschlag ist eine Prozentangabe mit einem negativen Vorzeichen einzutragen (Minuszeichen).

Darüber hinaus kann in den Honorarblättern ein frei kalkulierbarer Zuschlag für die Projektsteuerungsleistungen bzw. Generalplanerleistungen in % angeboten werden.

Weiterhin sind die Honorare für die Besonderen Leistungen einzutragen.

Der Auftraggeber behält sich eine Verhandlung über das Honorar ebenso wie über die sonstigen Angebotsinhalte im Verhandlungsgespräch vor. Im Rahmen der letztverbindlichen Angebotsabgabe besteht für alle Bieter in jedem Fall Gelegenheit zur Änderung der Honorarangebote.

2.4. Projektkonzept

Neben dem Angebotsvorblatt und den Honorarblättern ist dem Angebot ein eigenes Konzept des Bieters beizufügen, welches im Auftragsfall Vertragsbestandteil wird. Das Konzept ist frei zu verfassen, d.h. ohne Verwendung eines vom Auftraggeber vorgegebenen Formulars. Es ist textlich auszuformulieren. Zur Veranschaulichung können ergänzend Schaubilder, Muster oder sonstige Abbildungen verwendet werden. Der Umfang ist nicht begrenzt, sollte aber ein dem Verfahrensumfang angemessenes Maß nicht überschreiten. Das Konzept sollte im Format DIN A4 mit einer Schriftgröße von mind. 11 pt. abgefasst werden. Die einzelnen Seiten sind zu nummerieren. Es sollte möglichst anschaulich und plausibel strukturiert abgefasst sein. Der Bieter soll auf allgemeine Ausführungen möglichst verzichten und sich stattdessen auf eine an der konkreten Aufga-

benstellung (siehe Leistungsbeschreibung) orientierte Darstellung zu den jeweiligen Einzelaspekten konzentrieren. Dabei genügt eine kompakte, aber umfassende Darstellung der jeweils wesentlichen Punkte (auch vermeintlicher Selbstverständlichkeiten). Es werden keine Lösungsvorschläge erwartet.

Inhaltlich zum Konzept wie folgt:

Die Stadt Rhede hat eine Machbarkeitsstudie eingeholt, die Bestandteil der Vergabeunterlagen ist und den Bietern vorliegt. Seitens der Stadt wird die Machbarkeitsstudie als Grundbasis betrachtet, auf der die Leistung des Generalplaners aufbauen könnte, aber keinesfalls muss. Den Bietern ist freigestellt – auch im Rahmen ihres Konzepts – an die Machbarkeitsstudie anzuknüpfen oder nicht und einen anderen Weg zu gehen. Dessen ungeachtet hat die Stadt Rhede ihrerseits bereits Rückschlüsse aus der Machbarkeitsstudie ziehen können und eine erste Vorstellung entwickelt. Von den Bietern wird insoweit im Rahmen ihrer Konzepte erwartet, dass sie sich mit den planerischen Zielen (vgl. auch die Leistungsbeschreibung) und der vorgenannten Vorstellung der Stadt Rhede, die sich in den nachstehenden Ziff. 2.4.1 bis Ziff. 2.4.6 wiederfindet, auseinandersetzen. Insbesondere erwartet die Stadt Rhede Angaben der Bieter dazu, inwiefern diese die Machbarkeitsstudie „weiterdenken“ würden, inwiefern die Machbarkeitsstudie verbesserungswürdig oder ergänzungsbedürftig erscheint oder inwiefern die Bieter Alternativen für denkbar halten würden.

2.4.1. Umsetzung des Raum- und Funktionsprogramms

Die Planung verfolgt das Ziel, ein funktionales, wirtschaftliches und zukunftsfähiges Feuerwehrgerätehaus zu entwickeln, das die Anforderungen des Brandschutzbedarfsplanes, der DIN 14092 sowie der Feuerwehr-Unfallkasse NRW konsequent erfüllt und gleichzeitig eine hohe Aufenthalts- und Arbeitsqualität für alle Nutzer schafft. Grundlage der Planung bilden die Ergebnisse der Machbarkeitsstudie sowie die Leistungsbeschreibung der Stadt Rhede. Das Raum- und Funktionsprogramm wird dabei nicht lediglich umgesetzt, sondern zu einem schlüssigen Gesamtkonzept weiterentwickelt, das optimale Einsatzabläufe mit wirtschaftlicher Bauweise und nachhaltiger Gebäudekonzeption verbindet.

2.4.2. Optimierung der funktionalen Abläufe und Wegebeziehungen

Das Gebäude ist konsequent entlang der Einsatzkette organisiert. Sämtliche einsatzrelevanten Bereiche werden im Erdgeschoss angeordnet und bilden eine logisch aufeinander abgestimmte Funktionsabfolge vom Alarmparkplatz über die Umkleiden bis zu den Einsatzfahrzeugen. Dadurch entstehen kurze, intuitive Wege ohne gegenseitige Behinderungen.

Die konsequente Umsetzung der Schwarz-Weiß-Trennung gewährleistet einen hygienisch und

organisatorisch sicheren Einsatzbetrieb. Kontaminierte Einsatzkräfte gelangen unmittelbar nach dem Einsatz über die Schwarzscheulen in die Dekontaminations- und Duschbereiche, bevor die sauberen Umkleiden erreicht werden. Hierdurch werden sämtliche Anforderungen an Arbeitsschutz, Hygiene und Unfallverhütung erfüllt und gleichzeitig effiziente Betriebsabläufe geschaffen. Die Fahrzeughalle bildet das organisatorische Zentrum des Feuerwehrhauses. Alle einsatzkritischen Funktionen wie Werkstätten, Lagerflächen, Waschhalle, Atemschutz- und Technikbereiche schließen unmittelbar an die Halle an. Dadurch werden interne Transportwege minimiert und gleichzeitig optimale Arbeitsbedingungen während des Einsatz- und Übungsbetriebes geschaffen. Die Stellplätze werden einheitlich dimensioniert und ermöglichen dadurch größtmögliche Flexibilität für zukünftige Fahrzeugentwicklungen.

2.4.3. Architektonisches und städtebauliches Konzept

Das architektonische und städtebauliche Konzept verfolgt das Ziel, ein funktionales, wirtschaftliches und identitätsstiftendes Feuerwehrgerätehaus zu schaffen, das sich harmonisch in seine Umgebung einfügt und gleichzeitig den hohen Anforderungen eines modernen Feuerwehrstandortes gerecht wird. Durch die kompakte Gebäudestruktur, die klare Trennung der Verkehrsströme sowie die funktionale Anordnung der Außenanlagen werden optimale Einsatzabläufe, kurze Wege und ein sicherer Betrieb gewährleistet. Die Gestaltung zeichnet sich durch eine zeitlose Architektursprache, langlebige Materialien sowie eine nachhaltige und energieeffiziente Bauweise aus. Insgesamt entsteht ein zukunftsfähiger Standort, der Funktionalität, Wirtschaftlichkeit und gestalterische Qualität zu einem ganzheitlichen Gesamtkonzept vereint.

2.4.4. Nachhaltigkeits- und Energiekonzept

Die Gebäudeorganisation basiert auf einem kompakten Baukörper mit hoher Flächeneffizienz. Verkehrsflächen werden auf das funktional notwendige Maß reduziert, wodurch sowohl Investitionskosten als auch langfristige Betriebs- und Unterhaltungskosten minimiert werden.

Die Konstruktion wird robust, wartungsarm und langlebig ausgeführt. Bereits in der Grundkonzeption werden energieeffiziente Gebäudetechnik, wirtschaftliche Bauweisen sowie nachhaltige Materialien berücksichtigt. Flexible Grundrisse ermöglichen zukünftige Nutzungsanpassungen, ohne tiefgreifende bauliche Eingriffe erforderlich zu machen.

Der Lebenszyklusgedanke steht dabei im Vordergrund. Ziel ist nicht ausschließlich die wirtschaftliche Errichtung des Gebäudes, sondern insbesondere die dauerhafte Reduzierung der Betriebs-, Wartungs- und Instandhaltungskosten. Gleichzeitig werden die Anforderungen an Klimaschutz und nachhaltiges Bauen bereits in den frühen Planungsphasen konsequent berücksichtigt.

2.4.5. Organisation der Außenanlagen und Alarmparkplätze

Die Planung berücksichtigt bereits heute zukünftige Entwicklungen der Feuerwehr Rhede Süd. Einheitliche Fahrzeugstellplätze, flexibel nutzbare Schulungsbereiche sowie Reserven innerhalb der Gebäudestruktur ermöglichen eine spätere Anpassung an veränderte Fahrzeugkonzepte oder organisatorische Entwicklungen.

Die technische Infrastruktur wird so ausgelegt, dass zukünftige Erweiterungen der Kommunikations-, Energie- und Ladeinfrastruktur ohne grundlegende Eingriffe realisiert werden können. Dadurch entsteht ein Feuerwehrstandort, der langfristig den steigenden Anforderungen an den Bevölkerungsschutz gerecht wird.

2.4.6. Barrierefreiheit

Das Feuerwehrgerätehaus wird entsprechend den Anforderungen an ein modernes öffentliches Gebäude konsequent barrierefrei geplant. Sämtliche wesentlichen Nutzungsbereiche werden stufenlos erreichbar gestaltet und durch einen Aufzug miteinander verbunden. Barrierefreie Sanitäreinrichtungen, ausreichend dimensionierte Bewegungsflächen sowie eine übersichtliche und intuitive Wegführung gewährleisten eine uneingeschränkte Nutzung für Einsatzkräfte, Besucher und Mitarbeitende. Die Anforderungen der einschlägigen Normen und gesetzlichen Vorgaben werden bereits in der Entwurfsplanung berücksichtigt, sodass eine zukunftsfähige und inklusive Nutzung des Gebäudes sichergestellt ist.

2.5. Vertragsentwurf

Der mit den Vergabeunterlagen bereitgestellte Vertragsentwurf muss nicht mit dem Angebot eingereicht werden. Der Bieter kann jedoch zum Vertragsentwurf im Erstangebot Änderungsvorschläge formulieren und diese mit dem Erstangebot einreichen. Die Änderungsvorschläge sind nach Möglichkeit konkret auszuformulieren, d.h. es ist exakt anzugeben, welche Vertragsregelungen nach Vorstellung des Bieters gestrichen, geändert oder hinzugefügt werden sollen. In den beiden letztgenannten Fällen wäre es wünschenswert, wenn der Bieter einen konkreten Wortlaut vorschlägt.

Änderungsvorschläge werden im Verhandlungsgespräch zunächst mit dem Bieter, der sie eingereicht hat, erörtert. Nach Abschluss der Verhandlungsgespräche wird, soweit sich Änderungen ergeben, für alle Bieter ein identischer Vertragsentwurf, ggf. unter Berücksichtigung der erzielten Verhandlungsergebnisse, erstellt.

Soweit der Vertragsentwurf gelbe Markierungen enthält, werden diese gemäß des Angebots des erfolgreichen Bieters im Zuge der Beauftragung eingesetzt.

2.6. Leistungsbeschreibung

Die Leistungsbeschreibung muss ebenfalls nicht eingereicht werden. Sie ist jedoch Bestandteil eines jeden Angebots.

Enthält die Leistungsbeschreibung aus Sicht des Bieters Widersprüche, Lücken oder andere Mängel, hat der Bieter hierauf vorzugsweise durch eine Bieterfrage hinweisen, ansonsten durch entsprechende Anmerkungen bei Angebotsabgabe. Der Auftraggeber behält sich eine Korrektur der Leistungsbeschreibung vor.

2.7. Schutz von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen

Enthält das Angebot nach Einschätzung des Bieters Betriebs- oder Geschäftsgeheimnisse, so sind die hiervon betroffenen Teile des Angebotes hinreichend zu kennzeichnen.

3. Bieterfragen

Bieterfragen zu z.B. den Unterlagen oder zum Verfahren im Übrigen sind ausschließlich über den Kommunikationsbereich auf dem Vergabeportal an die Vergabestelle zu richten.

Die Fragen werden wegen der vorgeschriebenen Transparenz des Verfahrens in der Form beantwortet, dass für alle Bieter ein Bieterinformationsschreiben unter anonymisierter Wiedergabe der Fragestellung zur Verfügung gestellt wird.

Telefonische Auskünfte werden keine erteilt.

4. Zuschlagskriterien

4.1. Gegenstand und Gewichtung der Zuschlagskriterien

Es werden die nachstehenden Zuschlagskriterien wie folgt gewichtet (siehe auch Dokument Zuschlagsmatrix):

Leistungsbereich		Kriterium		
Bezeichnung	%-Anteil	Bezeichnung	%-Anteil	%-Anteil insgesamt
Projektkonzept	55,00%	Umsetzung des Raum- und Funktionsprogramms	15,00%	8,25%
		Optimierung der funktionalen Abläufe und Wegebeziehungen	15,00%	8,25%
		Architektonisches und städtebauliches Konzept	15,00%	8,25%
		Nachhaltigkeits- und Energiekonzept	25,00%	13,75%
		Organisation der Außenanlagen und Alarmparkplätze	15,00%	8,25%
		Barrierefreiheit	15,00%	8,25%
Preis	45,00%	Angebotspreis	100,00%	45,00%
	100,00%			100,00%

Die %-Anteile der Kriterien beim Projektkonzept (blaue Markierung) werden in Punkte umgerechnet, wobei ein Prozent einem Punkt entspricht. Die Umsetzung des Raum- und Funktionsprogramms beträgt folglich 8,25 Punkte, und so weiter. Es können jeweils 100 % der Punkte, 75 %, 50 %, 25 % oder 0 % erreicht werden (siehe Ziff. 4.2), wobei kaufmännisch auf zwei Nachkommastellen gerundet wird.

Beim Preis findet ebenfalls eine Umrechnung in Punkte statt. Dafür wird der Gesamtbruttopreis aller Leistungen einschließlich Nebenkosten, etc. zur preislichen Wertung herangezogen. Das Angebot mit dem niedrigsten Gesamtbruttopreis erhält 45 Punkte. Angebote in Höhe des Doppelten des niedrigsten Gesamtbruttopreises oder mehr erhalten 0 Punkte. Dazwischen wird linear interpoliert, wobei kaufmännisch mit zwei Nachkommastellen gerundet wird.

Schließlich werden alle Punktzahlen zum Endergebnis aufaddiert. Den Zuschlag erhält das Angebot mit der höchsten Punktzahl.

4.2. Bewertung des Projektkonzepts

Die Bewertung der einzelnen (Unter-)Kriterien aus dem Projektkonzept des Bieters werden wie folgt bewertet:

100 %	Die Aussagen des Bieters zum jeweiligen Unterkriterium überzeugen uneingeschränkt.
75 %	Die Aussagen des Bieters zum jeweiligen Unterkriterium überzeugen größtenteils, weisen aber vereinzelt, d. h. bei einer Teilaussage oder bei wenigen Teilaussagen, kleinere Schwächen bzw. zu kritisierende Punkte auf.
50 %	Die Aussagen des Bieters zum jeweiligen Unterkriterium sind insgesamt überwiegend noch überzeugend. Sie weisen aber entweder vereinzelt, d. h. bei einer Teilaussage oder bei wenigen Teilaussagen, deutliche Schwächen bzw. Kritikpunkte oder in größerem Umfang, d. h. bei einer Vielzahl von Teilaussagen, kleinere Schwächen bzw. zu kritisierende Punkte auf.
25 %	Die Aussagen des Bieters zum jeweiligen Unterkriterium überzeugen nur zum Teil. Sie weisen in größerem Umfang, d. h. bei einer Vielzahl von Teilaussagen, deutliche Schwächen bzw. Kritikpunkte auf oder vereinzelt, d. h. bei einer Teilaussage oder bei wenigen Teilaussagen, deutliche Schwächen bzw. zu kritisierende Punkte und gleichzeitig in größerem Umfang, d. h. bei einer Vielzahl von Teilaussagen, kleinere Schwächen bzw. zu kritisierende Punkte.
0 %	Die Aussagen des Bieters zum jeweiligen Unterkriterium überzeugen in Gänze nicht oder entsprechende Vorschläge fehlen gänzlich.

Als Schwäche werden – neben inhaltlichen Schwächen – auch die Unvollständigkeit und die mangelhafte Darstellungsweise (Nachvollziehbarkeit) von Aussagen gewertet. Grundlage der Bewertung sind die Aussagen des Bieters in dem eingereichten Projektkonzept sowie der Austausch darüber im Verhandlungsgespräch. Im Übrigen ist auf Ziff. 2.4 zu verweisen.

4.3. Bewertung des Preises

Siehe Ziff. 4.1.

5. Verfahren nach Abgabe der Erstangebot

5.1. Verhandlungsgespräche

Nach Vorauswertung der Erstangebote werden Verhandlungsgespräche am Sitz des Auftraggebers geführt. Bitte merken Sie sich für dieses Gespräch folgenden Termin vor:

XX.XX.2026

Die genaue Uhrzeit sowie der Ort des Verhandlungsgesprächs (Raum) werden Ihnen noch mitgeteilt. Für das Gespräch ist – je nach Verhandlungsbedarf – eine Dauer von ca. 45-60 Minuten vorgesehen.

Bitte teilen Sie die Personen, die von Ihrer Seite an dem Gespräch teilnehmen werden, bis zum XX.XX.2026 auf dem unter Ziff. 3 beschriebenen Kommunikationsweg mit.

Es ist folgender Ablauf für das Verhandlungsgespräch vorgesehen:

- TOP 1 Kurze Begrüßung durch den Auftraggeber
- TOP 2 Präsentation des Projektkonzepts durch den Bieter (ca. 20 Minuten)
(Hierbei ist eine umfangreiche Büropräsentation aus Zeitgründen und wegen der bereits durchgeführten Eignungsprüfung unerwünscht.)
- TOP 3 Rückfragen des Auftraggebers und Verhandlung zum Projektkonzept
- TOP 4 Ggf. Verhandlung der Änderungsvorschläge zum Vertrag
- TOP 5 Verhandlung des Honorarangebotes
- TOP 6 Rückfragen des Bieters / Erläuterung des weiteren Verfahrens

5.2. Angebotsüberarbeitung

Der Auftraggeber wird allen Bietern nach den Verhandlungsgesprächen die Gelegenheit zu einer Angebotsüberarbeitung gewähren. Dabei behält sich der Auftraggeber allerdings vor, die Angebotsüberarbeitung auf die Anerkennung eventuell geänderter Vertragsunterlagen (insb. des Vertrages selbst und der Leistungsbeschreibung) sowie die Einreichung eines neuen Honorarangebotes zu beschränken. Die Bieter müssen also damit rechnen, dass insbesondere ihre Projektkonzepte im Anschluss an das Verhandlungsgespräch nicht mehr nachgebessert werden können.

Derzeit ist vorgesehen, dass die überarbeiteten Angebote nach den Verhandlungsgesprächen als letztverbindliche Angebote eingeholt werden. Je nach Verlauf der Verhandlungsgespräche behält sich der Auftraggeber aber das Recht vor, zunächst weitere Verhandlungen – ggf. vorbereitet durch überarbeitete Angebote – zu führen und die Aufforderung zur letztverbindlichen Angebotsabgabe zu einem späteren Zeitpunkt vorzunehmen.

5.3. Letztverbindliche Angebote

Die Bieter werden nach Einholung der letztverbindlichen Angebote und Abschluss der Angebotswertung gemäß § 134 GWB über die beabsichtigte Zuschlagserteilung informiert. Im Zuge der

Auftragserteilung wird dann der (verhandelte) Generalplanervertrag geschlossen.

6. Vergabekammer

Zuständig für etwaige Nachprüfungsanträge ist die Vergabekammer Westfalen, Albrecht-Thaer-Straße 9, 48147 Münster (Telefax: 0251/411-2165, E-Mail: vergabekammer@brms.nrw.de).