

Θέμα:	Παρεμβάσεις για τη βελτίωση του συστήματος ανάθεσης δημοσίων έργων.	Ημ/νία:	20.11.09
		Αρ.Εισηγ.:	
Εισηγητής:	Δ. Τουλιάτος, Τεχνικός Σύμβουλος Επιστημονικός Συνεργάτης ΕΜΠ – Τμήμα ΠΟΛ. ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ – Τομέας Προγραμματισμού & Διαχείρισης Τεχνικών Έργων Κτίριο Αντοχής Υλικών, Πτέρυγα Α – Ηρ. Πολυτεχνείου 9, 15770 Ζωγράφου, Τηλ.: 210- 7723487, Fax: 210-7723781 e-mail: dtouliat@central.ntua.gr		

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

- 1. Συστήματα Προαξιολόγησης – Κατάταξης – Πιστοποίησης Εργοληπτικών Επιχειρήσεων (Αγγλία , Γαλλία, Γερμανία)**
- 2. Συμπερότερη Προσφορά – Υπερβολικά Χαμηλή Προσφορά: Οι κατευθύνσεις της Ε.Ε.**
- 3. Τεκμηρίωση προσφοράς σε περίπτωση ελεύθερης συμπλήρωσης ανοικτού τιμολογίου (Γερμανία)**

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1.1

**Σύστημα Προ-αξιολόγησης και Κατάταξης
Εργοληπτικών Επιχειρήσεων
στην Αγγλία (Μητρώο)**



Prequal database to cut bidding costs

14 May 2009 | By [Jessica Rowson](#)

A free online tender advertising system designed to save contractors and consultants thousands of pounds in procurement costs will go live this week.

The system is a key part of the relaunch of the government's Constructionline prequalification database. Constructionline is a register of pre-qualified contractors run by consultant Capita on behalf of the Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform (BERR).

Prequalification documents are normally requested as part of the public sector tendering process.

Completing them can be time consuming and expensive.

The new database will store prequalification information, saving contractors and consultants time and money when they bid for government work.

"A contractor just has to fill in one questionnaire, which we collate," said Constructionline marketing director Philip Prince. "The buyer can then just dip into the database."

Savings for clients and contractors

The relaunch follows the recommendations of the Glover report which calls for simpler procurement processes for SMEs.

The system has the broad support of the industry, as it could save money for clients and contractors.

Sir Michael Latham, author of the 1994 report on construction efficiency welcomed the move.

"With billions of pounds of public money pledged to major construction projects, and the need to increase efficiency savings on government spending adopting a greater urgency, Constructionline plays an instrumental role in driving best practice."

Related images



Print

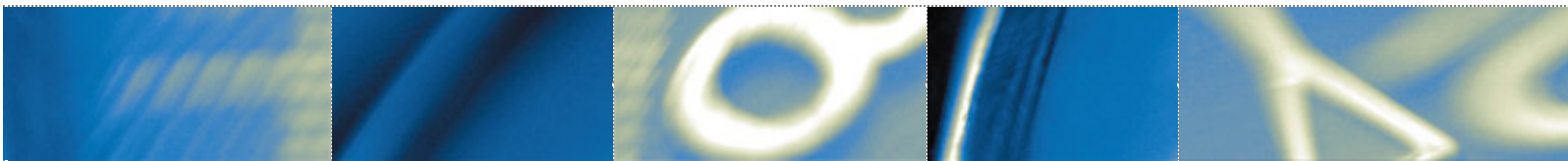


Simplifying Pre-qualification

> **Buyer Helpline 0844 892 0312**
> **Supplier Helpline 0844 892 0313**

[Log In Here](#)

BERR re-awards contract to operate Constructionline to Capita. Click here to read the full article **Upgrading our work categories** - Click here to find out more..... **Are your Areas of operation up to date?** Click here to check our criteria.....



- > [Home](#)
- > [About Us](#)
- > [Links](#)
- > [News and Events](#)
- > [Apply / Forms](#)
- > [Publications](#)
- > [Downloads](#)
- > [e-Procurement](#)
- > [Contacts](#)

Welcome to Constructionline

Constructionline: A new form of efficiency

Constructionline is the UK's register of pre-qualified local and national construction and construction-related suppliers.

The concept of a single national database was proposed by the 1994 Latham Report. Since then Constructionline has grown and been updated in line with the needs of modern procurement. The OGC Common Minimum Standards and The Local Government Task Force also recommend using Constructionline as part of the pre-qualification and tendering process. For a more detailed insight into Constructionline and all the benefits of registering please click [here](#).

For more details on how to become a member of Constructionline please click [here](#) and follow the relevant links for buyers or suppliers.

If you are a supplier who would like some assistance with completing your application forms please call 0844 892 0313 to arrange a convenient time to complete them over the telephone.

Established co-operation with:



BUY4WALES



Administered by: Capita Business Services, Registered in England No: 2299747. Part of the [Capita Group Plc](#), 71 Victoria St, Westminster, London, SW1H 0XA. Constructionline is a Public Private Partnership between the Department for Business, Enterprise & Regulatory Reform (formerly the DTI) and Capita Business Services.

[Disclaimer](#)

Constructionline Registration Criteria



Contents

Pre-qualification criteria	Page Number
Background	3
Compulsory information	
Contact details and Company information	4
Assessment of the financial standing of suppliers	5
Assessment of the financial standing of a new business	7
References	8
Notations	8
Company integrity	9
Associated companies	10
Licences and certificates	10
Staff skills and qualifications	11
Health and safety	11
Equal opportunities	12
Environmental	12
Insurance	13
Areas of operations	13
Non-compulsory information	
Trade Association/Professional Body Membership	15
Quality Standards	15
Unique Tax Reference Number	15
Appendix	
Appendix 1a - Ltd/Plc decision tree	17
Appendix 1b - Sole Trader/Partners decision tree	18
Appendix 1c - Ltd/Plc accounts assessment sheet	19
Appendix 1d - Sole Trader/Partners accounts assessment sheet	20
Appendix 2 – Explanation of notation formula	21
Appendix 3 – Experian monitoring information	25



Background

Constructionline is the UK's register of local and national construction and construction-related suppliers pre-qualified to work for public and private sector buyers. It is owned by the Department for Business, Innovation & Skills (formerly BERR) and supported by the Office of Government Commerce and the Department of Communities and Local Government. Its aim is to provide efficiency savings to public and private sector procurers and the construction industry as a whole by streamlining procurement procedures.

Constructionline was established in response to recommendations in Sir Michael Latham's 1994 Report, 'Constructing the Team' and Sir John Egan's 1998 Report, 'Rethinking Construction'.

Its procedures follow Government's current understanding of EU public procurement legislation and the Local Government Act and it is managed in accordance with a strict interpretation of the legal framework applicable to pre-qualification, thereby reducing associated risks for procurers.

Further information and recommendations for usage can be found in OGC's and LGTF Common Minimum Standard:

(www.ogc.gov.uk/documents/Common_Minimum_Standards_PDF.pdf)

(www.constructingexcellence.org.uk/pdf/lgtf/Common_Minimum%20Standards.pdf)

Registered suppliers have to register once and then provide renewal information annually, freeing up valuable resources that can be used to deliver more efficient and effective services. This information is assessed to a common, transparent standard, and buyers should only need to request project-specific information on additional criteria if appropriate.

All of the current Constructionline application forms can be found on the Constructionline website www.constructionline.co.uk/static/html/static_page/SupplierUpdate.html

The criteria for registration with Constructionline are set out below. These are applied to organisations in their entirety rather than individual branch offices.



Compulsory information

The compulsory information must be provided by all suppliers on initial registration and confirmed annually or at any time there is a change in the information provided.

A supplier's failure to provide compulsory information after one or more requests or to meet the minimum criteria as detailed in this section at any time, will mean the supplier will not be allowed to register or, if currently registered, he will be put on a *suspended* status, or made *inactive*.

If a supplier is suspended then this particular sanction means a supplier will not appear on any supply lists. Furthermore buyers will be warned of the problem with the supplier if a supplier appears on any of their Suppliers Lists, Supply Chains or tenders

In the event that a supplier fails to meet the references criteria on initial application or at any time, they are registered, they will not be allocated the work category for which they are applying or will have the applicable category removed. To be registered, a supplier must have at least one valid work category.

1. Contact Details & Company Information

The Standard

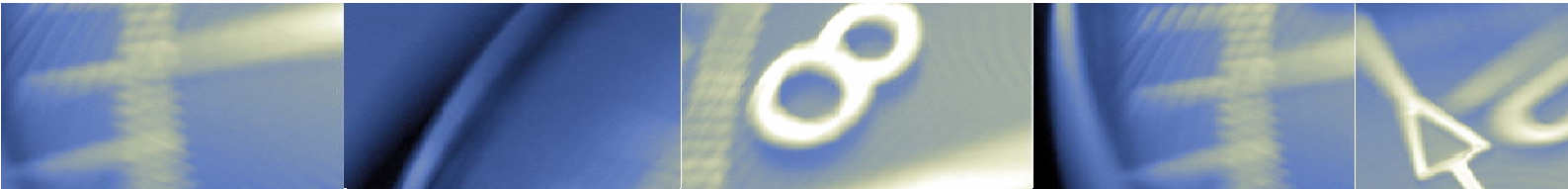
- All information required must be supplied. All the supplier's details must cross-reference with the information on the accounts supplied and, if a Ltd or Plc company, the certificate of incorporation. If the supplier has provided a VAT number, it must be an authentic and valid number issued by HM Revenue and Customs.

Information required

- Full details of a supplier's registered office, head office and branch offices, or principal business address if the supplier is not a limited company.
- Supplier's name as shown on accounts and, if appropriate, a trading name.
- VAT number and trading name, together with a copy of their registration certificate (if applicable).
- Certificates of Incorporation for all public, private limited companies and limited liability partnerships.
- A valid Dun & Bradstreet number.

The Verification

- The registration / trading name details are checked against accounts information and all other documentation that accompanies an application to ensure consistency.
- Suppliers are encouraged to provide details of all offices. These details are checked against the supplier's paperwork to ensure they are valid offices.
- For registered companies (Public Limited Companies, Limited Liability Partnerships and Private Limited Companies) the Certificate of Incorporation is checked against the accounts information and other material provided by the suppliers. In the event of any inconsistencies, the registration number is verified with Companies House and then further clarification is sought from the supplier.
- The VAT, if appropriate should be checked against invoices or with the HMRC website

- 
- The Dun and Bradstreet number is checked against the Dun and Bradstreet website. This information is used to verify the suppliers' identity for other organisations Constructionline shares data with. *Please note there are no credit checks carried out by Dun and Bradstreet.*

2. Assessment of the financial standing of suppliers

The Standard

- Suppliers must undergo a financial assessment to the Constructionline standard and satisfy Constructionline's in-house accountants that they are financially viable and are unlikely to expose a buyer to undue risk of financial failure if selected to be invited to tender. The financial assessment takes into account the OGC's 'Supplier financial appraisal guidance'. The suppliers must either pass the appropriate decision trees detailed at appendix 1a and 1b, or alternatively satisfy Constructionline's accountants that their finances will support a certain level of trading.
- Suppliers must provide the information required on their application to be registered, and annually thereafter on the anniversary of their annual accounts date, or as soon after that date as possible but no later than any date laid down in legislation. Constructionline's accountants may request further information from suppliers.
- If at any time it is established that a supplier's financial status deteriorates to the extent that Constructionline's accountants consider the risks associated with a supplier have changed, the supplier may be put on a *consult* status, have their notation values modified appropriately or be made *inactive*.
- Constructionline's accountants reserve the right to take into consideration any information they feel is appropriate when reaching a decision on whether a supplier should be made *active*, remain *active*, put onto *consult* status or made *inactive* due to its financial standing, and their decision is final. Accounts information is requested annually – for Private Limited Companies (Ltd), Limited Liability Partnerships and Public Limited Companies (Plc), the accounts have to be supplied to Constructionline no later than the Companies House filing date. For other businesses, they must supply their accounts no later than the latest HM Revenue and Customs (formerly the Inland Revenue) filing date.

Information Required

For established suppliers:

(a) Sole traders, partnerships and unlimited companies

- Full annual accounts (as prepared for the owners and HM Revenue and Customs) for the latest accounting period. The owners must sign and date them as a true representation of the supplier's business affairs. They must also send a signed and dated audit or accountant's report and:
 - a profit and loss account;
 - a balance sheet; and
 - notes on these.
- The accounts must not be older than the HM Revenue and Customs latest return due dates (currently 31 January in the year following the tax year in which the previous accounting period ended).



(b) Ltd and Plc companies and Limited Liability Partnerships

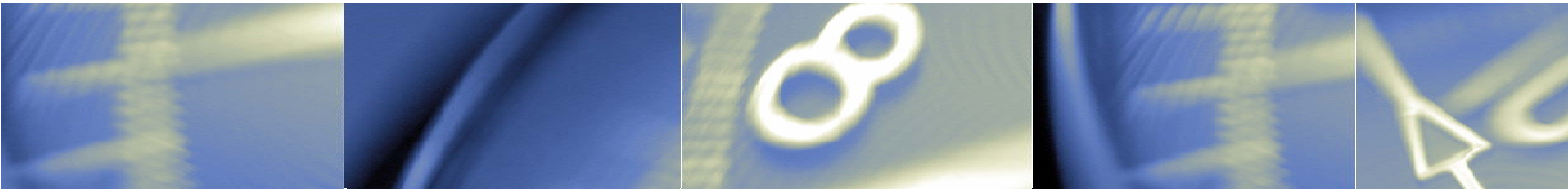
- Company's full annual accounts as prepared for shareholders and Companies House including an audit report (if needed) or an accountant's report (if the supplier does not need an audit). The directors, partners and auditors or accountants must sign and date them where necessary. They must include the following:
 - Directors' report
 - Auditor's or accountant's report
 - Profit and loss account
 - Balance sheet
 - Notes to the accounts
 - Any supplementary trading account
 - Consolidated or group accounts of any ultimate holding company (if these apply)
- For all established businesses, draft or amended accounts are not acceptable. Small businesses must send their accounts (as sent to Companies House), which includes a detailed trading, or profit and loss account that includes turnover.
- When a supplier is a part of a group, the consolidated or group accounts of any ultimate holding company for the latest accounting period must be supplied.
- The accounts must not be older than the Companies House latest due dates for filing (currently seven months for Public Limited Companies and ten months for others).

The Verification

- Accounts are assessed using decision trees (Decision processes detailed at appendix 1a and 1b).
- Accounts which initially do not meet Constructionline's specified financial criteria are examined by our in-house accountants who may contact the suppliers for clarification or further information where considered necessary.
- If the accounts fail both the standard assessment and the accountant's investigation, the application will be formally rejected. If the accounts fail at the annual assessment, then the supplier may have their notation reduced, be placed on a *consult* status or made *inactive* on the database.
- The ongoing financial stability of a supplier is monitored through a variety of mechanisms as follows:
 - a) Experian carry out on going monitoring of suppliers, who are registered with Constructionline. These checks include meetings of creditors, change in the Experian Delphi score and liquidations or receiverships. (A full list of the monitoring can be found at Appendix 3
 - b) Other financial newspapers and trade publications are monitored on an ad-hoc basis for adverse editorial regarding a registered supplier.
 - c) Feedback from national buyer network regarding a supplier's financial position.

In the event that a registered supplier is listed in the daily updates provided by Experian or in any of the instances above the following sanctions are taken:

- A supplier that is adversely mentioned in editorial or adverse feedback is received would be referred to Constructionline in-house accountants who will investigate the allegations and will either dismiss them, amend the supplier's notation values, put the supplier on *consult* or terminate the supplier's registration.
- A supplier that has a meeting of creditors or goes into receivership will be put on *consult*.

- 
- A supplier going into liquidation or being wound up would be made *inactive* on the database.

3. Assessment of the financial standing of a new business

The Standard

- Special arrangements are in place for new businesses that are unable to produce their first year's accounts. A detailed financial assessment of a supplier's financial status is undertaken by our in-house accountants.

Information Required

FINANCIAL

If full audited or formal accounts are unavailable for a full first year of trading, at least **one** item from **each** of the two categories below will be required:

Category 1: A trading and cash flow forecast as prepared for a bank or investor, preferably analysed month by month. This must demonstrate that the firm is forecast to trade profitably and generate funds.

OR

Management accounts for an initial period of trading up to 12 months. These must comprise at least a detailed trading and profit and loss account and, if possible, a balance sheet and notes thereon.

Category 2: An opening balance sheet setting out initial funding of the business when it commenced trading. This must demonstrate that funds available including any loan and overdraft facilities are adequate to support initial requirements for fixed assets and working capital (current assets less current liabilities).

OR

A status enquiry or reference from the firm's bank and/or accountant.

Also

If applicable: A letter of support from an ultimate holding company, which holds the controlling interest in its applicant start up supplier subsidiary company, and which itself can meet Constructionline's financial criteria. The "ultimate holding company" itself must be able to meet Constructionline's financial criteria. The letter must be signed by a director, on headed notepaper, and state that the full and financial and technical resources of the group will be available to the start up supplier.

The Verification

- New businesses are unlikely to pass the Constructionline decision trees, so the information provided by the supplier is passed to Constructionline's accountants for assessment.
- The information provided by the supplier must satisfy the accountants that the supplier is likely to be financially stable and have a sustainable business to be able to complete contracts and meet any ongoing associated obligations.
- If the accountants are satisfied that the supplier meets the requirements, the supplier will be allowed to register as a *new supplier* until it has traded long enough to be able to provide the standard accounts information.
- The supplier's records will be annotated as a *new supplier'* so that our buyers know that these suppliers are start-up companies.

- If the accounts fail both the standard assessment and the accountant's investigation, the application is formally rejected.
- A supplier that satisfies the accountants' assessment will be recommended a suitable notation taking into consideration the supplier's finances and risks associated with the sector and type of work for which it is registering.
- Ongoing financial stability for a new supplier is monitored by the same procedures as described in the above section for an established supplier.
- Experian may also carry out further verification checks to ensure that the start up supplier is an authentic company.

4. References

Standard

- All suppliers are required to provide at least two references for each category a supplier wishes to be registered. The references must be for work completed no more than three years ago. There are 6 performance elements adjudicated in each reference. All performance elements must score a rating of 7 or above to be used. All suppliers will be required to update their each reference once they become over three years old at which stage one reference is required.

Information Required

- A fully completed Constructionline reference form is required for each category. The reference can either be sent directly by the buyer or forwarded by the supplier to Constructionline.

The Verification

- The reference is examined for correct completion, possible fraudulent submission and that all performance factors have achieved a score of 7 or above.
- Any reference that achieves a score of less than 7 will require further investigation and if necessary the supplier will be asked to obtain a further reference. If still unsatisfactory then the application for that category of work will be rejected.
- Approximately 25% of references are verified by Constructionline staff by contacting the referee. If a reference is not clear, the referee is contacted to clarify its content.

5. Notations

Standard

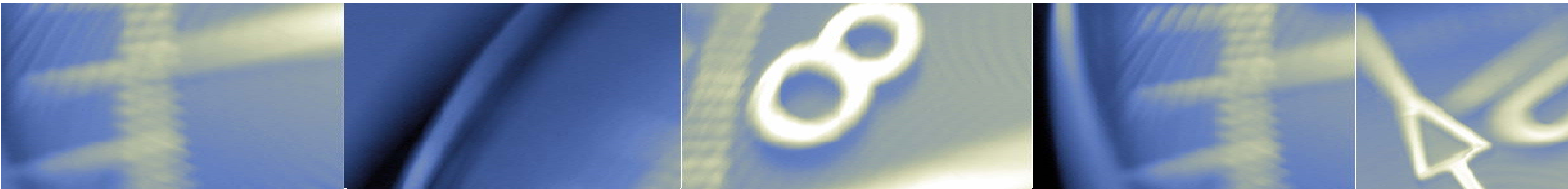
- For every category, an individual notation is calculated by the database. The notation is the maximum recommended value for an individual contract for each category of work. The notation is determined by the following factors:

Finance Factor – calculated using 5 times net assets and 0.33 of turnover.

Reference Factor – the highest value of the references we have per category, multiplied by a coefficient, which is dependent on the work sector.

Notation – the average of the finance and reference factors.

- There are two caps that ultimately restrict the final notation; these are 125% of the averaged references' value and 75% of turnover.

- 
- The notation is limited by the maximum contract value a supplier has informed Constructionline that it is prepared to undertake.
 - Notations are reviewed yearly upon receipt of the latest accounts but can be recalculated upon receipt of any new references. For full detailed explanation of notation calculations, see appendix 2.

Information required

- The latest accounts for the contractor, as required under financial assessment.
- References for each category applied for by the supplier, as required under the reference requirement.

Verification

- The database will provide a provisional notation based on the Financial and Reference factors that have been calculated by the system, taking into consideration the two caps of 75% of turnover and 125% of reference factor. The allocated value will also take into account the additional cap set by the supplier on their maximum contract value. The system will not allow a member of staff to add a notation value higher than the capping figures.

6. Company integrity

Management eligibility

The Standard

- Directors, company secretaries, sole traders, partners and persons holding more than 20% of the paid-up share or loan capital must not be currently barred from holding office or be an undischarged bankrupt. Suppliers are asked to confirm these details yearly as part of the full review.

Information required

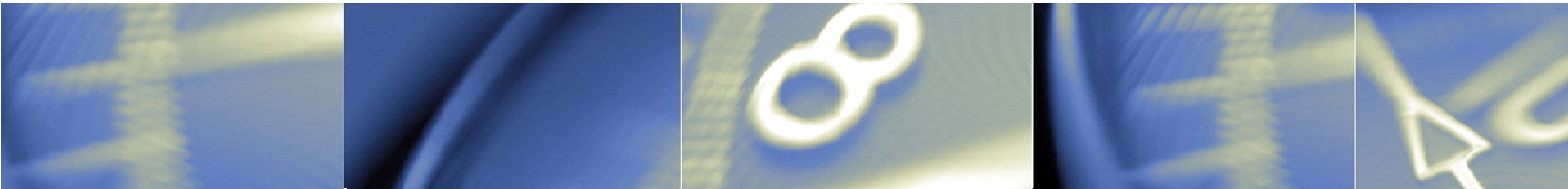
- All limited companies must provide details of directors, company secretaries and persons holding more than 20% of the paid-up share or loan capital, including home postcodes and dates of birth.
- Sole traders and partnerships must provide details, including home postcodes and dates of birth of all those with a financial interest in the supplier

The Verification

- All individuals' details are checked against the Disqualified Directors Register at Companies House and the Individual Insolvency Register at the Insolvency Service.
- The information provided is cross-referenced on the Constructionline database to identify undeclared associations (see below). The accounts are also cross-referenced for any association.
- If associations are found, the supplier is approached for clarification and the association is shown on the database (see 'Associated Companies' for further information).

Professional conduct

The Standard



Public sector and utilities procurement Directives as implemented by the Public Contracts Regulations 2006 and the Utilities Contracts Regulations 2006 section 23.1 include a new mandatory requirement for contracting authorities to exclude economic operators (suppliers, contractors and service providers) from public contracts where they have been convicted of certain offences. Suppliers are assessed in accordance with the guidance provided Office of Government Commerce. If a supplier is found that they are convicted of one or more of the mandatory exclusions they will be put on *consult* status. In the event that the supplier fails to provide full details of a conviction their application will be rejected or they will be made *inactive* if registered.

Information required

- All suppliers must provide answers to the professional conduct questions. If the supplier answers yes to any of the questions must provide full details.

The Verification

- The suppliers application or renewal is checked to see if whether they have confirmed they have been convicted. If the supplier has been convicted it is check that they have provided full details of the conviction.
- The OFT web site is check to see if supplier has been subject to an OFT enquiry and subsequent action.

7. Associated Companies

The Standard

- Suppliers are required to notify Constructionline of membership of any Group of companies, and to list the names and addresses for their Ultimate Holding Company and associated companies. This measure helps to avoid companies from the same Group being invited to tender for the same contract. Accounts are also assessed for the Group, to determine the financial strength of the Group and its associates.

Information Required

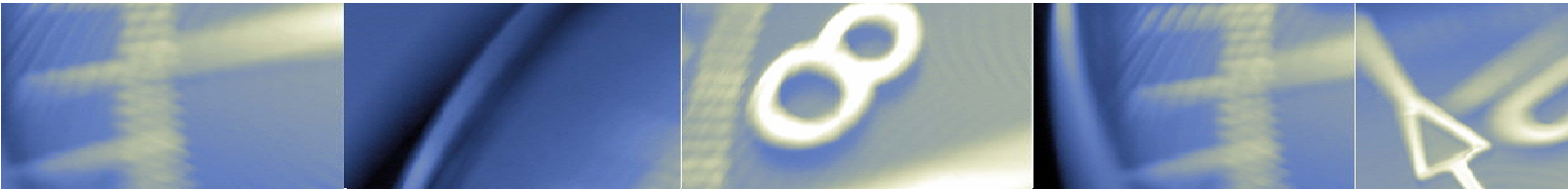
- The “other office” form must be completed to show holding, subsidiary and sister companies.
- This must be confirmed annual as part of the full review

The Verification

- All details on associated companies are checked against the accounts provided to ensure that all known or implied members of the group/association have been declared.
- Any such relationship between companies will be shown on the database, indicating the type of relationship between companies, e.g. parent, subsidiary or associate. The supplier will be approached to clarify relationships with associated companies, which are not initially declared.
- Once the relationship is shown on the database buyers can have a complete picture of who is tendering aiding their production of tender lists as they will be able to see the association between companies. If an association is identified the buyers can choose not to invite companies in the same group to tender for the same contract.

8. Licences & Certificates

The Standard

- 
- To register for some specific categories, a supplier will be required to provide the appropriate licence proof, e.g. asbestos removal licence. Detailed requirements are listed on the work categories and in the application guidance notes.

Information Required

- Copy of licence or appropriate registration certificate is required.
- Suppliers are asked to confirm these details yearly as part of the full review.
- Copy of new licence or certificate is required after expiry of old one.

The Verification

- The Supplier provides copies of Certificates and Licences, which are checked to ensure the documentation has not expired. Discrepancies are addressed with the supplier. The information will be re-requested upon expiry and any supplier failing to provide the appropriate updated certificates will have the appropriate work category notation removed from their record, i.e. a supplier cannot be on the database for asbestos removal unless they have an asbestos removal certificate.

9. Staff Skills & Qualifications

The Standard

- Constructionline requires a company to evidence its ability to manage a contract even where a substantial part of the work is sub-contracted. Suppliers are therefore asked at the point of registration to list their directly employed members of staff, their sub-contractors, and to highlight the number of supervisors and managers within these categories.

Information Required

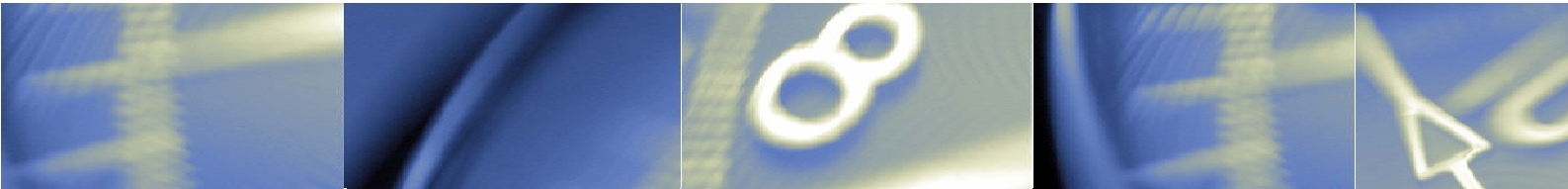
- A breakdown of the staffing levels, including the management numbers.
- Consultants are asked to provide details of qualifications gained for the discipline(s) for which they wish to be considered for tender to evidence that they have the range of skills necessary to undertake work under each discipline. If the consultant fails to provide details to verify the staffing levels for a discipline, then the discipline will not be allocated.
- All Suppliers are asked to update and confirm these details yearly as part of the full review.

The Verification

- The Constructionline database will show details of the qualifications held by the staff; if copies of the qualifications are received, then the database will show the qualifications as verified. In the cases of those suppliers not providing copies of the certificates, then the database will show that the qualifications are claimed.
- Consultants' disciplines will not be allocated unless the consultant is a member of the appropriate professional body, i.e. to be registered for Architecture you must be a member of RIBA or equivalent.
- Work categories will not be allocated to a supplier unless they have the necessary appropriate workforce to carry out the work. For some categories, this may be a sub-contractor.

10. Health & Safety

The Standard

- 
- It is compulsory for suppliers to complete a health and safety questionnaire for buyers to assess whether the supplier has a meaningful health and safety management regime. If the supplier has obtained CHAS accreditation, a copy of the accreditation certificate will be available in place of the health and safety questionnaire.

Information Required

- All companies, regardless of size, must complete the Constructionline Health & Safety form.
- A copy of the H&S policy statement.
- A copy of the CHAS accreditation or SafeTCert certificate if available.
- Suppliers are asked to provide an updated questionnaire on a yearly basis.
- Suppliers are requested to maintain their own Safety Information Pack (SIP) which may be required by assessors conducting a full Stage 1 Health and Safety Assessment.

The Verification

- Constructionline does not check the validity of the information contained in responses to the health and safety questionnaire. The information is provided to enable the buyer to make their own assessment of whether the supplier's health & safety practice is likely to meet their requirements. The duty to comply fully with CDM regulations rests with the buyer.
- All questions must be completed and we will not accept the Health & Safety policy as a replacement of the completed form. However, we will accept a copy of the CHAS accreditation or SafeTCert certificate instead of a completed application.

11. Equal opportunities

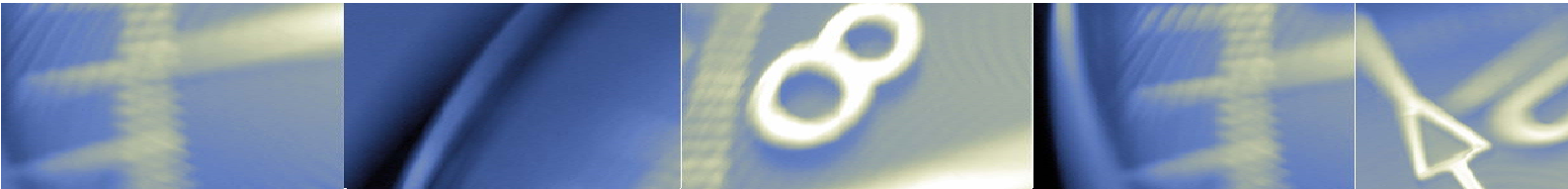
The Standard

- We have, in consultation with the Equality and Human Rights Commission (EHRC) amended our pre-qualification conditions to include the following recommended questions on equalities and human rights.
- It is compulsory for suppliers to answer all questions in Part A; the information provided is assessed to the standards that have been provided by EHRC. EHRC has advised that the questions in section B should not be compulsory for suppliers to complete. However, EHRC strongly recommend that section B should be completed but that buyers should only take the information into their selection process when appropriate to the delivery to the particular project.
- For suppliers wishing to work only in Northern Ireland, they simply need to complete the Equal Opportunities Questionnaire (Northern Ireland) and answer question A10 if they have more than 10 staff.

Information Required

- Completion of Part A of the questionnaire is compulsory.
- Suppliers only wishing to work in NI need only complete the Equal Opportunities Questionnaire for NI only.
- Suppliers are asked to provide an updated questionnaire on a yearly basis.

The Verification

- 
- Constructionline will assess section A to ensure that it meets the criteria provided by EHRC. Any non-conformity in the answers to the questions in part A are referred back to the EHRC. The EHRC will help Constructionline assess whether suppliers that have had prior difficulties have improved sufficiently to be Constructionline registered.
 - The completed questionnaires and supporting documents will be displayed by Constructionline to enable buyers to view and assess the information free of charge without the costs and time delays involved in making specific enquiries from suppliers.

12. Environmental Questionnaire

The Standard

- This questionnaire has been developed in conjunction with Constructing Excellence, who have fully endorsed the content. The information provided is assessed to the standards that have been provided by CE.
- CE has advised that the questions in section B should not be compulsory for suppliers to complete. However, CE strongly recommend that section B should be completed but that buyers should only take the information into their selection process when appropriate to the delivery to the particular project.

Information Required

- All questions must be completed in Section A of the application form.
- Suppliers are asked to provide an updated questionnaire on a yearly basis.

The Verification

- Constructionline ensures that the questionnaire is completed fully and the supplier provides supporting documentation when required.
- If a supplier answers yes to questions 8 and or 9, then the information will be passed to CE for advice. The supplier will be asked to provide supporting documentation including information what action they have taken to rectify any judgements against them.

13. Insurance

The Standard

- Suppliers must have current Public Liability insurance and if staff are employed, Employers Liability Insurance
- Consultants and contractors applying for design and build work categories must have current Professional Indemnity Insurance.

Information Required

- Copies of current Public Liability and Employer's Liability Insurance certificates and schedules showing excesses and amounts per claim.
- Consultants and Contractors applying for design and build work categories should provide similar details for Professional Indemnity Insurance.

The Verification

- Information is checked for currency and details of the cover displayed to buyers.



14. Areas of Operations

The Standard

- All suppliers must declare the area of the UK in which they are willing to work and the minimum value of the work they will undertake in this area. This area can be national or as small as a postcode, depending on the supplier's capability and capacity.

Information Required

- All suppliers are asked to complete an area of operations tick sheet, declaring the areas and the minimum value of work they are willing to undertake

The Verification

- The areas declared by suppliers will be used by the buyers to determine if the supplier is capable of meeting the contract requirements.
- It is strongly recommended that suppliers make a realistic assessment of their area of operation. Constructionline registration staff may query this depending upon size of company



Non-compulsory information

1. Trade Association/Professional Body Membership

The Standard

- A supplier is asked to provide details of any Trade Association/Professional Body of which they are members.
- This information will be shown on the database as verified, if the supplier provides documentary evidence to prove membership. If the supplier does not provide the evidence, then the record will show this membership as claimed.

Information Required

- Suppliers are asked to supply details of the organisation of which they are members, the type of membership and the registration number (if this applies).
- Suppliers are asked to confirm these details yearly as part of the full review.

The Verification

- The Constructionline database will show where copies of Trade Bodies membership are held and evidence of membership has been provided.
- Where no proof of membership has been provided, the database will indicate that membership has been claimed but not verified.

2. Quality Standards

The Standard

- Suppliers are asked to provide details of any recognised Quality Standards they have obtained. This information will only be added to a supplier's record if the supplier provide copies of documents to substantiate they have obtained the Standardl.

Information Required

- A copy of the certificate issued, along with details of the approving organisation, the part of the supplier that has been assessed.
- Suppliers are asked to confirm these details yearly as part of the full review.

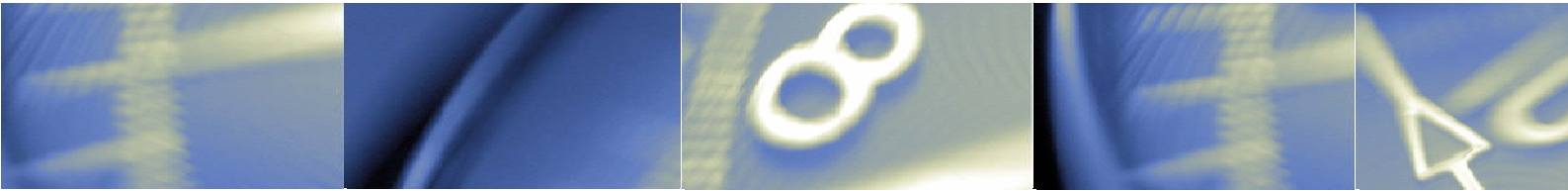
The Verification

- The Constructionline database will show the type of Standard met if a copy of the certificate has been received. The buyer needs to assess the document to ascertain if a Quality Standard has been issued to the part of the supplier's organisation with whom they intend to contract..

3. Unique Tax Reference Number

The Standard

- We invite suppliers to provide their Unique Tax Reference Number, for the convenience of buyers



Information Required

- The Unique Tax Reference Number

The Verification

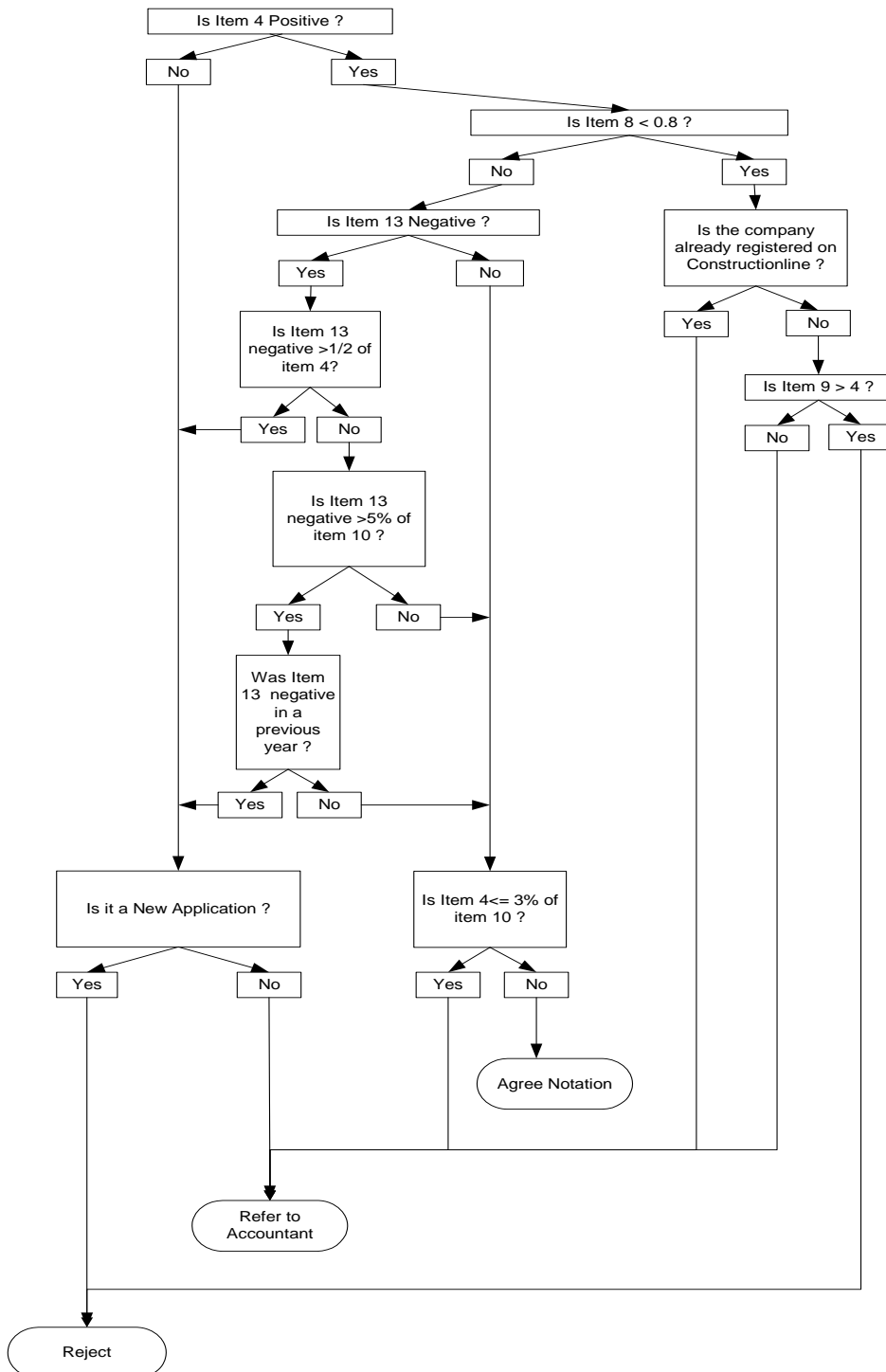
- It is then the Buyers responsibility to check with HMRC the details provided.

Appendix 1a

CONSTRUCTIONLINE DECISION TREE 1 (All Limited Companies)

KEY

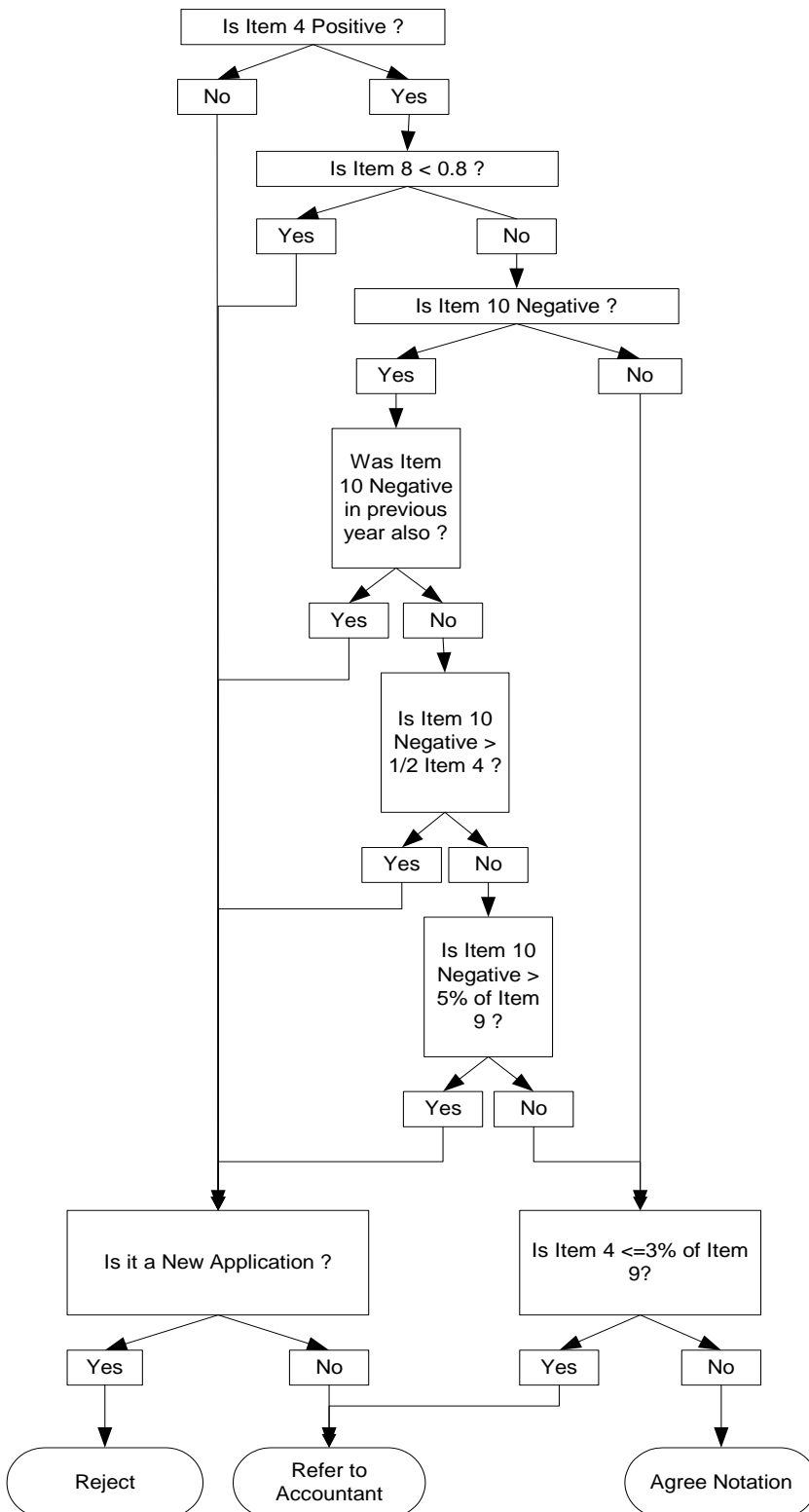
Item 4: Net Assets / Liabilities
 Item 8: Current Ratio (current assets ÷ current liabilities)
 Item 9: Gearing Ratio (total interest bearing debt ÷ net assets)
 Item 10: Turnover
 Item 13: Profit / Loss before tax



Appendix 1b

CONSTRUCTIONLINE DECISION TREE 2 (Unlimited Suppliers and Sole Traders)

KEY
Item 4: Net Assets / Liabilities (Capital)
Item 8: Current Ratio current assets ÷ current liabilities
Item 9: Turnover
Item 10: Profit / Loss less capital introduced and drawings



Appendix 1c

CONSTRUCTIONLINE MANUAL FINANCIAL ASSESSMENT FORM

For all Private and Public Limited Companies

To be used with decision tree 1 only.

Contractor/Consultant: _____

Group: _____

Year ending: _____

Balance Sheet	Supplier's Accounts	Calculation	Group Accounts
1) Issued & Paid up Capital			
2) Reserves		Plus	
4) Net Assets/Liabilities		Equals	
5) Current Assets			
6) Current Liabilities		Minus	
7) Net Current Assets/Liabilities		Equals	
8) Current Ratio		Divide 5 by 6	
8a) Long term Debt			
9) Gearing (New Companies)		8a divided by 4	
<u>PROFIT AND LOSS</u>			
10) Turnover			
11) Gross Profit/Loss			
12) Gross Profit Margin %		11 Divided by 10	
13) Profit/Loss before tax			

Appendix 1d

CONSTRUCTIONLINE MANUAL FINANCIAL ASSESSMENT FORM
For Sole Traders/Partnerships and all non-Limited Companies
To be used with decision tree 2 only.

Contractor: _____
 Group: _____
 Year ending: _____

Balance Sheet	Suppliers £000s	Calculation	Group £000s
1) Opening Balance (Cap/Current Acc) / (Net Assets/Liabilities)			
2a) Net Profit/Loss before Drawings		Plus	
2b) Capital Introduced		Plus	
3) Drawings		Minus	
4) Closing Balance (Cap/Current Acc) / (Net Assets/Liabilities)		Equals	
5) Current Assets			
6) Current Liabilities		Minus	
7) Net Current Assets/Liabilities		Equals	
8) Current Ratio		Divide 5 by 6	
<u>PROFIT AND LOSS</u>			
9) Turnover			
10) Profit/Loss plus Capital introduced minus Drawings		2a plus 2b minus 3	



Appendix 2

Explanation of Notation Formula

1. Introduction

Each Supplier registered as a contractor with Constructionline is awarded a notation for each category of work for which it wishes to be considered, and qualifies for. A notation is the maximum recommended financial limit applicable to each category of work that Constructionline advises its client buyers for their use in seeking tenders from that supplier in respect of any one contract. The limit is fixed at the time of the supplier's initial registration, and may be adjusted on review at Constructionline's discretion or at the supplier's request, on receipt of updated accounts, which are reviewed annually, and/or references, which are reviewed every three years.

Following concerns that Constructionline's notation levels fell below the levels or contract limits of some other registers or client buyers, a revised formula for calculating notations, outlined below, has been introduced. This has been approved by the Constructionline Advisory Committee, which comprises representatives of the Department of Trade and Industry (the owner of Constructionline), client buyers, suppliers, trade associations and other interested parties.

2. Notation formula

The notation formula combines two principal factors to assess the capability of a supplier to successfully deliver contracts in particular categories of work.

- a. FINANCE FACTOR indicating the financial strength of the supplier, as recorded in its last accounts.

This is determined by taking the average of two elements:

- i) Net Assets x 5; and
- ii) Annual Turnover x 0.33.

The result is then subject to a test such that where the percentage value of a supplier's net assets is very small compared with its annual turnover (3% or less), the case is referred to Constructionline's in-house accountants for a detailed assessment of the net assets, turnover and any other relevant factors.

- b. REFERENCE FACTOR indicating a supplier's established track record in successfully delivering contracts in each category of work to a certain value.

This is determined by taking the highest value of 2 satisfactory independent references over the last 3 years for each of the work categories for which registration is requested.

One reference per sector is accepted for a supplier that works predominantly for one client buyer. In the case of a local authority DSO, DLO or similar, the main reference may be internal.

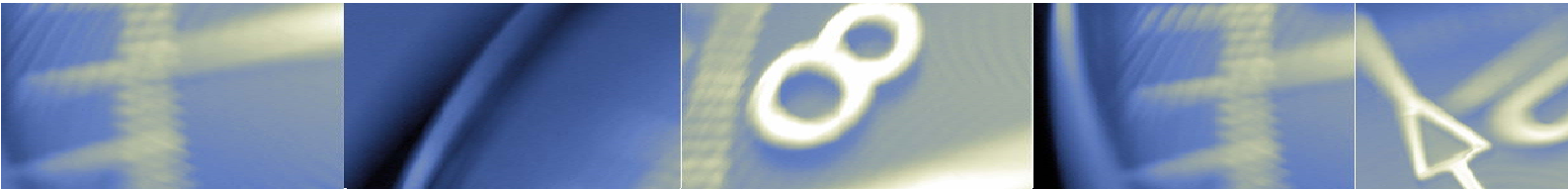
A coefficient is allocated to each main sector, which applies also to each sub-sector category. The coefficient is calculated in recognition of the variation in the frequency of work and likely contract values. Details of the main sector work categories and corresponding coefficients are set out in the table at the foot of this memorandum.

The averaged or single reference value for a category, which ever is appropriate, is then factored by the main sector coefficient to arrive at the resultant Reference Factor.

- c. COMBINING.

The average of the Finance and Reference factors, calculated as above, is used to set the recommended notation for each category. This is subject to two 'caps':

- a) The notation cannot exceed 125% of the Reference Factor for each category.
- b) The notation cannot exceed 75% of the supplier's turnover.



Each recommendation is restricted further to the maximum contract value that the supplier has informed Constructionline it is prepared to undertake. It may also be subject to additional adjustment to take account of any abnormal or “one off” factors in any one year or in relation to a specific contract.

3. Commentary

a. FINANCE FACTOR

By taking the average of the net asset and turnover elements, suppliers whose business does not require highly valued owned fixed assets are not artificially penalised (e.g. contractors where much plant is leased or hired as required). Also account is taken of suppliers whose past turnover understates its implied capacity, or its ability to finance and manage subcontract work.

The risk of excessively high notation awards, when net assets are very low relative to turnover, is controlled by referring such cases to Constructionline’s in-house accountants for a detailed assessment of the supplier’s financial position.

b. REFERENCE FACTOR

The highest value of completed contracts is taken as the most representative indication of a supplier’s recorded and proven capability. The requested number of references for each category is set at not more than two, reflecting the diverse nature of work undertaken by contracting suppliers today.

c. COMBINING

The notation for each category of work is set at the average of the two factors to provide a reasonable correlation between a supplier’s financial strength as indicated by its accounts, and its capability to carry out contracts of a particular value indicated by its track record.

Capping the notation at 125% of the Reference Factor reduces the risk of financially strong suppliers being approved for contracts of a size for which they have no track record. Similarly, capping the notation at 75% of turnover reduces the possibility of suppliers being recommended to take on a major contract, which can be deemed to be over-concentration rather than spreading of risks, whilst acknowledging that there are small suppliers that carry out contract maintenance or similar work for predominantly one or two client buyers.

Individual ad-hoc approval for a specific contract of a higher value than the standard notation can additionally be given to client buyers if, in the view of a Senior Assessor and/or the Accountant, the supplier is financially capable of carrying it out. This can apply in cases where notation has been restricted by a low reference factor.

4. Minimum notation

A minimum notation of £15,000 generally applies. The work covered by such notation levels is in most cases jobbing building and maintenance, painting, decorating, plumbing, glazing, etc., and is of a short duration.

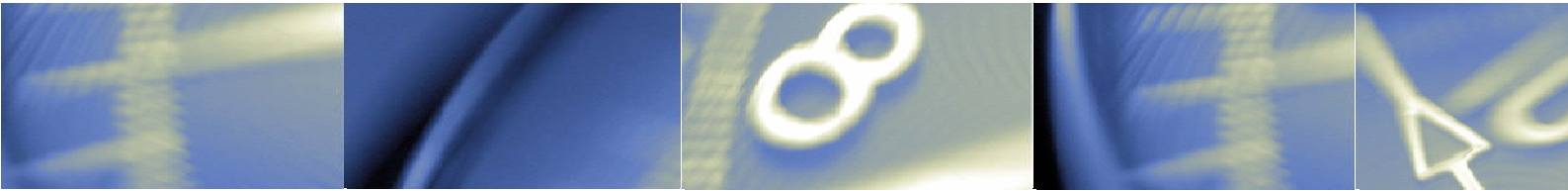
5. General

In borderline cases of very low assets or marginal liabilities, reassurance is sought by obtaining a Banker’s or Accountant’s Reference in respect of the contractor, or obtaining Parent Company support if applicable. This provides further evidence that the contractor is financially sound and capable of completing contracts with little or no risk to the client buyer.

Revised October 2007

Table of sectors and coefficients

MAIN SECTOR	COEFFICIENT
1. Building Finishes- Conservation	1.5
2. Building Finishes – Doors	1
3. Building Finishes – External Walls	1
4. Building Finishes – Flooring	1
5. Building Finishes – General	1
6. Building Finishes – Insulation	1
7. Building Finishes – Internal Walls/Ceilings	1
8. Building Finishes – Painting & Decorating	1
9. Building Finishes – Roofing	1
10. Building Finishes – Waste Disposal	1
11. Building General – Building Type	1.5
12. Building General – General	3
13. Building General – Sector	3
14. Civil Engineering – Airfield Services	3
15. Civil Engineering – Drainage/Pipework	3
16. Civil Engineering – General	3
17. Civil Engineering – Landscaping/Sports	3
18. Civil Engineering – Marine/River	3
19. Civil Engineering –Piling/Ground works	2.5
20. Civil Engineering – Roads & Bridges	3
21. Civil Engineering – Site Investigation	3
22. Electrical – Aerials	1.5
23. Electrical – Comms	1.5
24. Electrical – Car Park Services and Equipment	1.5
25. Electrical – Control Systems	1.5
26. Electrical – Fire Alarms	1.5
27. Electrical – General	1.5
28. Electrical – Power Supply	1.5
29. Electrical – Security	1.5
30. Electrical – Testing	1.5
31. Electrical – Transportation	1.5
32. Electrical – External Lighting	1.5
33. Infrastructure – General	3
34. Infrastructure – Infrastructure	2
35. Infrastructure - Power Supply	1.5
36. Mechanical – Boilers	3
37. Mechanical - Building Service Equipment	2
38. Mechanical - Car Park Services and Equipment	2
39. Mechanical – Cranage	2
40. Mechanical - Fire Protection	2
41. Mechanical – General	2
42. Mechanical – Heating	2
43. Mechanical - Heating and Ventilation	2
44. Mechanical - Lift / Access	2
45. Mechanical - Mechanical Handling	2
46. Mechanical – Pipework	2.5
47. Mechanical - Tanks & Associated Services	2
48. Mechanical - Potable Water and Waste Treatment	2
49. Other Services - Building Services	1.5
50. Other Services – Cleaning	1.5



51. Other Services - General Maintenance	1.5
52. Other Services - Land Surveys	1.5
53. Other Services – Others	1.5
54. Other Services - Security	1.5
55. Other Services - Waste Disposal	1.5
56. Other Services - Waste / Water	1

All consultants work categories have a coefficient of two.



Appendix 3

Information Monitored by Experian

Company Identification Data Group

- Registered Number/Unique Identifier
- Incorporation Data
- Date of dissolution of the company
- Company Name
- Company Address and Postcode (Registered Office Address for Limited Companies)
- Company Telephone Number (where not flagged as TPS)

Previous Company Name Details

- Registered Number

Limited Company Filing Data Group

- Date of latest account
- CRO changes

Limited Company Ownership Details

- Registered Number of the Parent Company
- Current Parent name and address
- Registered Number of ultimate parent
- Current ultimate parent name and address

CCJ Data

- Number of CCJ's
- Value of CCJ's

Derogatory Credit Summary Events

- Receiver of appointments
- Cessation of receiver
- Winding up petitions
- Dismissal of winding up petitions
- Winding up orders
- Voluntary appointments of liquidators
- Meeting of creditors
- Resolutions to wind up
- Intention to dissolve
- Dissolution notices
- Reinstatement notices
- Administrators appointed
- Administrators dismissed
- Completions of voluntary arrangements
- Revocations of voluntary arrangements
- Suspensions of voluntary arrangements
- Number of credit event type
- Date of most recent record for type

Limited Company Financial Details Data Group

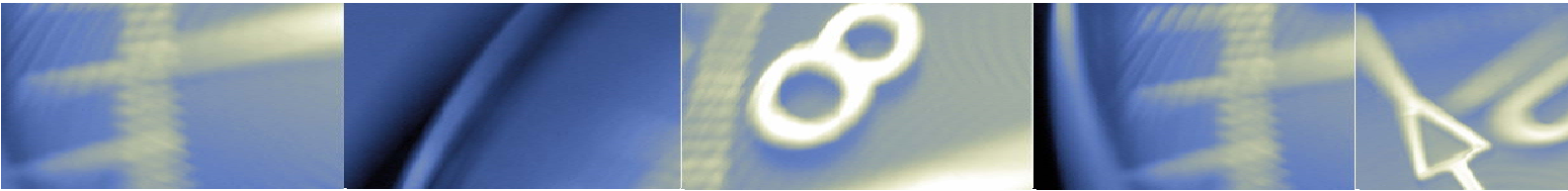
- Date of accounts
- Nos of employees

Limited Company Notices

- Intention to dissolve
- Limited company dissolved
- Company reinstated

Limited Company CCJ Data Group

- Judgement type
- Judgement source
- Judgement date
- Satisfaction date
- Judgement amount



- Plaintiff number
- Court name
- Limited Company Winding Up Petitions Data
 - Publication date
 - Presentation date
 - Hearing Date
 - Number of Petitioners
 - Petitioner name and address
 - Solicitor name and address
- Limited Company Winding Up Dismissal Data Group
 - Publication date
 - Original petition date
 - Hearing date
 - Dismissal date
- Limited Company Meeting of Creditors Data
 - Publication date
 - Meeting date
 - Meeting time
 - Venue Address
- Limited Company Resolution to Wind-up
 - Publication date
 - Resolution to wind-up date
 - Trading name
- Limited Company Winding-up order
 - Publication date
 - Winding up order date
- Limited Company administrator appointed
 - Lodge Date
 - Administration Order Date
 - Publication town
 - Number of administrators
 - Administrator name and address
- Limited Company Administrator discharge data
 - Administrator discharge date
 - Administrator name and address
- Limited Company Liquidator data
 - Publication date
 - Appointment date
 - Liquidation type
 - Number of Liquidators
 - Liquidator name and address
- Limited Company Voluntary Arrangement data
 - Approval document lodged date
 - Approval date
 - Approval publication town
 - Cassation date
 - Cessation type
 - Number of supervisors
 - Supervisors name and address
- Limited Company Receiver Appointed Data
 - Date document lodged
 - Instrument date
 - Publication town
 - Number of receivers
 - Receiver type
 - Receiver name and address
- Limited Company Subsidiary Data
 - Number of subsidiary businesses

- Number of UK only subsidiary businesses
- Number of overseas only subsidiary businesses for target company

Limited Company Current Directorship Details

- Director is a company

Director Data

- When a director is appointed
- When a director resigns
- When a director is disqualified
- When a director's name or address changes
- When a director is deleted

Secretary Data

- When a secretary is appointed
- When a secretary resigns
- When a secretary is disqualified
- When a secretary's name or address changes
- When a secretary is deleted

General Information (LINF)

Event

- Annual returns have been loaded
- The company is late filing accounts
- The company has changed its account reference date
- The company has changed its legal status

Non Limited Judgment Summary (definite match)

- One or more new definitely matched CCJs has been recorded
- The number and total of the definitely matched CCJ's recorded in the last 30 days will be reported.

Non Limited Judgment Summary (possible match)

- One or more new possibly matched CCJs has been recorded
- The number and total of the possibly matched CCJ's recorded in the last 30 days will be reported.

Non Limited Bankruptcy (definite match)

- One or more new definite matched Bankruptcies has been recorded
- A record will be returned indicating a bankruptcy has been detected.

Non Limited Bankruptcy (possible match)

- One or more new possibly matched Bankruptcies has been recorded
- A record will be returned indicating a bankruptcy has been detected.

In addition they will alert Constructionline if a company moves across a Delphi Band into a risk area. If this happens then the Constructionline accountant will investigate and take appropriate action.

The Delphi risk bands are :

Risk Band	Value	Description
8 or space	Blank	No band available
7	Zero	Serious Adverse Information or Dissolved
6	1-15	Maximum Risk
5	16-25	High Risk
4	26-50	Above Average Risk

Please select your work categories by ticking the box to the right of the category you wish to apply for. You must send us two references for each work category you choose.

These references should cover work carried out in the last three years. You can find descriptions to all our work categories on our website www.constructionline.co.uk, in the 'Work Categories' section found in the Supplier zone.

Important note:

Electrical installations and communication installations

For certain work categories you tick in this sector, ECA, NICEIC, SELECT or SSAIB must carry out an independent assessment. They will charge for this assessment. (If you already have a valid accreditation, you may not need to be further assessed.) When we receive your application, we will send it to the appropriate assessing body. (We have placed a number in the 'Extra requirements' column to help you.)

Key:

- A1 If you are a member of ECA or SELECT, or are registered with NICEIC or BRE, and tick one of the boxes in this category, you may not need to be assessed. Please see section A9 in the General information section for more details.
- A2 If you are a member of ECA, SELECT, National Security Inspectorate (NSI NACOSS Gold and NSI Systems Silver) or SSAIB and tick one of the boxes in this category, you may not need to be assessed. Please see section A9 in the General information section for more details.
- A3 If you are a member of ECA, SELECT, National Security Inspectorate (NSI Fire Gold or NSI Fire Silver), Warrington Fire or SSAIB, or are registered with BRE, and tick one of the boxes in this category, you may not need to be assessed. Please see section A9 in the General information section for more details.
- A4 If you are a member of ECA or SELECT and tick one of the boxes in this category, you may not need to be assessed.
- A5 If you are a member of ECA or SELECT and tick one of the boxes in this category, you may not need to be assessed.
- A6 If you are a member of ECA or SELECT and tick one of the boxes in this category, you may not need to be assessed. Please see section A9 in the General information section for more details.

If you are a member of, or registered with any of the above organisations, please enclose a copy of your valid certificate as proof.

Part P electrical work (England and Wales)

Please see section A9 in the General information section for more details.

Scottish approved supplier Certification of Construction (Electrical Installations to BS 7671) (Scotland)

Please see section A9 in the General information section for more details.

Gas and boiler installation or maintenance

If you choose work categories relating to gas and boiler installation or maintenance, you will have to be Gas Safe registered or Corgi if you are based in Northern Ireland and should include a copy of your certificate or a photo copy of both sides of your Corgi registration card before you will be registered for these categories.

Asbestos

There are three licences issued by the HSE relating to asbestos:

Full licence – Required when working with asbestos insulation, asbestos coating or asbestos insulating boards (includes removal of).

Supervisory licence – Required when supervising and controlling other licence holders who do the work and laboratories that deal with asbestos.

Ancillary licence – Required for work associated with the main work of asbestos repair, removal or disturbance in which it is foreseeable that asbestos may be disturbed.

When applying for any of the asbestos or scaffolding related work categories, please enclose a copy of your valid HSE licence.

Sector	Category	CPV	Mark with an 'x'
Building Finishes - Conservation			
	Cleaning (Stone)	90911200-8 45262510-9	
	Glazing (Stained & Leaded Glass)	45441000-0	
	Internal Finishes	45212350-4	
	Joinery (Listed Buildings & Restoration)	45454100-5	
	Monuments, Statues And Architectural Features - Cleaning & Restoration	45212314-0	
	Plasterwork & Mouldings (Conservation/Restoration)	45454100-5	
	Restoration And Renovation Of Historic Monuments (Partnering)	45454100-5	
	Restoration Of Wood	45454100-5	
	Stonework & Restoration	45454100-5 45262510-9	
	Tiling (Conservation/Restoration)	45454100-5	
Building Finishes - Doors			
	Door And Window Canopies, Awnings And Shading	45443000-4 44115900-8	
	Door Hardware (Security)	98395000-8	
	Door Safety	45421100-5	
	Doors	45421131-1	
	Doors (Aluminium Clad)	45421131-1	
	Doors (Auto Opening & Closing)	45421131-1	
	Doors (Blast Proof)	45421131-1	
	Doors (Fire Proof)	45421131-1	
	Doors (Garage)	45421131-1	
	Doors (Hydraulic)	45421131-1	
	Doors (Roller & Folding Shutter)	45421142-1	
	Doors (Security)	45421131-1	
	Doors (Steel Framed Doorsets)	45421131-1	
	Doors (Store/Outhouse)	45421131-1	
	Doors (Uvpc)	45421131-1	
	Doors And Window (Auto Opening & Closing)	45421131-1	
	Doors Hanger (Auto Opening & Closing)	45421131-1	
	Enamelling (Refurbishment Sprayed)	45442000-7	
	Window And Doors Service And Repair	45421100-5	
Building Finishes - External Walls			
	Cladding	45262650-2	
	Cladding (Hygiene / Stainless Steel Wall Cladding)	45262650-2	
	Cladding Guttering And Rainwater Goods (Upvc)	45261320-3	
	Curtain Walling	45262650-2	
	Damp Proofing (Including Chemical Injection)	45262520-2	
	Insulation (Overcladding)	45320000-6	
	Plant Room Louvres	45262600-7	
	Rendering	45262370-5	

	Roofline Systems	45443000-4	
	Solar Shading	45212190-4	
	Wall Coatings	45442000-7	
	Wall Tie Replacement	45262520-2	
Building Finishes - Flooring			
	Entrance Matting	45432111-5	
	Flooring (Cement Screeds)	45262321-7	
	Flooring (Epoxy Screeds & Coatings)	45262321-7	
	Flooring (General)	45432110-8	
	Flooring (Platform / Raised Access)	45432120-1	
	Flooring (Rubber, Plastic, Cork, Lino And Carpet)	45432111-5	
	Flooring (Sanding & Sealing)	45432110-8	
	Flooring (Tiles)	45431100-8	
	Flooring (Timber, Hardwood & Specialist Floors)	45432110-8	
	Matwells	45432110-8	
Building Finishes - General			
	Anti-Slip Panels	45262600-7	
	Anti-Vandal Treatments (Fly & Graffiti)	45442120-4	
	Building External & Internal Finishes (Partnering)	45210000-2	
	Car Park Marking & Signage	45213312-3	
	Car Park Waterproofing	45213312-3	
	Casings	45262600-7	
	Cast Stone	45262510-9	
	Concrete (Diamond Drilling And Sawing)	45262330-3	
	Concrete (Drilling & Chasing)	45262330-3	
	Concrete (Scoring And Grooving)	45262330-3	
	Countertop Resurfacing	45233251-3	
	Fabric Structures Maintenance	44115710-9	
	Fire Protection (Passive)	45343000-3	
	Fireplaces	45262600-7	
	Furniture (Education)	45421153-1	
	Furniture (Laboratory)	39180000-7 45421153-1	
	Furniture (Library)	45421153-1	
	Furniture (Medical)	45421153-1	
	Furniture (Renovation)	50850000-8	
	Furniture (Security)	45421153-1	
	Furniture (Sports & Leisure)	45421153-1	
	Furniture (Supply & Fit Kitchen, Bathroom, Bedroom Etc)	39140000-5 45421153-1	
	Furniture, Fixture & Fittings For The Disabled	45421153-1	
	Gas Protection Systems	45333100-1	
	Gates	45421148-3	
	Guttering And Rainwater Goods (Metal And Fibre)	45261320-3	
	Hand Rails & Staircases	45421000-4	
	Heating (Solar)	09331000-8	
	Impact Protection	45262600-7	

	Induction Loops	33196200-2	
	Installation (Sound)	45323000-7	
	Joinery	45421000-4	
	Joinery (First Fix)	45421000-4	
	Joinery (General Up To £2000)	45421000-4	
	Joinery (Second Fix)	45421000-4	
	Joint Sealing (Building)	45262600-7	
	Laboratory Fume Cupboards	45214610-9	
	Locksmiths	98395000-8	
	Mailbox Systems	51545000-4	
	Metalwork (Architectural / Blacksmith)	71550000-8	
	Moulded Building Components	45262600-7	
	Office Fit Out	45213150-9	
	Painting & Decorating (General)	45442110-1	
		45451000-3	
	Painting & Decorating (General)-(Partnering)	45442110-1	
		45451000-3	
	Screened Enclosures & Emp Protection	45210000-2	
	Seating & Stage Systems	45237000-7	
	Security Screens, Counters & Cash Units	51620000-4	
	Shopfitting	45210000-2	
	Showers	45332000-3	
	Siphonic Drainage	44163112-8	
	Solar Photovoltaic Installations	45261215-4	
	Spiral And Helical Stairs	44233000-2	
	Stair Treads And Nosings	44233000-2	
	Storage Equipment (Shelving, Racking & Mezzanine Floors)	45213250-0	
	Tensile Fabric Structures	44115710-9	
	Ultra-High Pressure Water Jetting	29242473-3	
		45262330-3	
	Waste Stack Pipes Installation & Or Maintenance	45330000-9	
	Wood Care	45442120-4	
	Woodworm & Dry Rot Treatment	90921000-9	
Building Finishes - Glazing			
	Glazing	45441000-0	
	Glazing (Patent)	45441000-0	
	Glazing, Risk Assessment	45441000-0	
	Windows And Doors (Auto Opening & Closing)	45421100-5	
	Windows (Aluminium Clad)	45421132-8	
	Windows (Auto Opening And Closing)	45421100-5	
	Windows (Film Application & Definition)	45441000-0	
	Windows (Metal)	45421132-8	
	Windows (PVCU)	45421132-8	
	Windows (Timber)	45421132-8	
Building Finishes - Insulation			
	Insulation (Building)	45320000-6	
	Insulation (Cavity Injection)	45320000-6	

	Insulation (Cavity Wall & Dry Lining)	45320000-6	
	Insulation (Door, Multiple Glazing, Draught Proof)	45320000-6	
	Insulation (Plant & Pipeline)	45320000-6	
	Insulation (Roof & Loft)	45320000-6	
	Insulation (Sound)	45323000-7	
	Insulation (Sprayed External)	45320000-6	
Building Finishes - Internal Walls / Ceilings			
	Ceilings (Integrated)	45421146-9	
	Ceilings (Suspended)	45421146-9	
	Partitions	45421141-4	
	Plastering	45410000-4	
	Tiling (Wall)	45431200-9	
Building Finishes - Painting & Decoration			
	Painting	45442100-8	
	Painting (Refurbishment Of Ceilings)	45442110-1	
	Painting And Decorating (Conservation)	45442110-1	
	Shot & Grit Blasting	90912000-3	
	Signs	34928470-3	
	Steelwork Protection	45442200-9	
Building Finishes - Roofing			
	Roof Lights & Access Hatches	45261000-4	
	Roofing	45261000-4	
	Roofing (Aluminium)	45261213-0	
	Roofing (Asphalt)	45261214-7	
	Roofing (Copper)	45261213-0	
	Roofing (Decking)	45261200-6	
	Roofing (Felt)	45261214-7	
	Roofing (Fibre Cement Sheeting)	45261200-6	
	Roofing (Glass Reinforced Polyester)	45261200-6	
	Roofing (Lead)	45261213-0	
	Roofing (Lead, Zinc & Copper)	45261213-0	
	Roofing (Single Ply)	45261200-6	
	Roofing (Slating / Tiling)	45261211-6 45261212-3	
	Roofing (Steel Sheeting)	45261213-0	
	Roofing (Synthetic Waterproof Services)	45261200-6	
	Roofing (Waterproofing)	45261200-6	
	Roofing (Zinc)	45261213-0	
Building Finishes - Waste Disposal			
	Asbestos Removal (Unlicenced)	45262660-5	
	Asbestos Removal / Treatment	45262660-5	
Building General - Building Type			
	Bed Joint Reinforcement	45262500-6	
	Brick And Blockwork	45262500-6	
	Brick Tinting	45262500-6	

	Building (Prefabricated/Temporary)	45223800-4	
	Building (Prefabricated/Temporary) Refurbishment	45453100-8	
	Building (Prefabricated/Temporary) Supply & Install	44211000-2	
	Building (Steelframe)	45262410-8	
	Building (System)	45223800-4	
	Chimneys (Brick)	45262610-0	
	Chimneys (Concrete)	45262610-0	
	Chimneys (Linings)	45262610-0	
	Concrete (In Situ)	45262310-7	
	Concrete (Precast)	45262310-7	
	Conservatories	45210000-2	
	Demolition	45111100-9	
	Demolition Work	45111100-9	
	Dismantling	45111300-1	
	Glass Blockwork	45262500-6	
	Glass Houses	45441000-0	
	Masonry And Bricklaying Work	45262500-6	
	Modular School Buildings	45214200-2 45223800-4	
	Movement Joints	45262600-7	
	Pointing	45262500-6	
	Scaffolding	45262100-2	
	Site Clearance	45111213-4	
	Structural Steelwork	45262400-5	
	Temporary Works (Partnering)	45210000-2	
	Timber Structures	45420000-7	
Building General - General			
	Access Ramps	45210000-2	
	Building (Design & Construct)	45210000-2	
	Building (General)	45210000-2	
	Building Refurbishment Over £15K	45453100-8	
	Building Rehabilitation Term Contract	45211000-9 45262690-4	
	Building Repairs And Improvements (Max Notation £15K)	45453100-8	
	Building Structure (Partnering)	44115710-9	
	Fabric Structures Maintenance	44115710-9	
	General Construction Work - Building (Partnering)	45210000-2	
	Installation Of Steel Stairs	45262410-8	
	Management Contracting (General Contracting Work)	45210000-2	
Building General - Sector			
	Building (Care Homes/Nursing Homes)	45215210-2	
	Building (Estates Regeneration)	45262690-4	
	Building (Hospitals)	45215100-8	
	Building (Industrial)	45213200-5	
	Building (Mod)	45216200-6	
	Building (Multi Storey Car Parks)	45213312-3	
	Building (Museums, Art Galleries And Libraries)	45212310-2	

	Building (Offices)	45213100-4	
	Building (Police)	45216111-5	
	Building (Prisons)	45216113-9	
	Building (Private Housing)	45211000-9	
	Building (Rehabitation)	45211000-9 45262690-4	
	Building (Religious)	45212361-4 45212360-7	
	Building (Residential Villages)	45211000-9	
	Building (Schools And Colleges)	45214000-0	
	Building (Social Housing)	45215210-2	
	Building (Sports & Leisure)	45212000-6	
	Building Refurbishment (Multi Storey Car Parks)	45213312-3	
	Working In Occupied Premises	45211000-9	
Civil Engineering - Airfield Services			
	Marking (Runway)	45235111-4	
	Paved Area (Airfield) Asphalt	45235000-3	
	Paved Area (Airfield) Concrete	45235111-4	
	Slurry Sealing (Airfields)	45235111-4	
Civil Engineering - Drainage/Pipework			
	Drain Inspection (Cctv)	45232450-1	
	Drain Lining And Trenchless Repair	45231100-6	
	Drainage (Land)	45111240-2	
	Drainage Pipelines (Partnering)	45232400-6	
	Drains And Sewers (New)	45232400-6	
	Drains And Sewers (Renovation)	45232400-6	
	Sand & Wick Drains	45232450-1	
	Underground Buried Services	45231000-5	
	Well Drilling	45262220-9	
Civil Engineering - General			
	Bridges (Rail)	45221112-0	
	Civil Engineering	45200000-9	
	Civil Engineering (Design & Construct)	45220000-5	
	Civil Engineering Construction (Partnering)	45220000-5	
	Concrete (Prestressed/Post Tensioned)	45262310-7	
	Concrete Repairs	45262330-3	
	Concrete/Masonry Stabilisation	45262330-3	
	Earthworks (Bulk)	45112000-5	
	Environmental Work (Pedestrianisation Schemes)	45233260-9	
	Footpath And Bridleway Maintenance	45233160-8	
	General Construction Work - Civil Engineering (Partnering)	45220000-5	
	Land Reclamation	45112320-4	
	Management Contracting (Civil Engineering And Infrastructure)	45220000-5	
	Masts & Towers	45223110-0	
	Noise And Environmental Barriers	45262640-9	
	Painting (Civil Engineering) (45442100-8)	45442120-4	
	Pipe Jacking	45221240-6	

	Railway Construction & Maintenance	45234100-7	
	Railway Construction (Partnering)	45234100-7	
	Safety Barriers	45233280-5	
	Sewage Plant Operation And Maintenance	90481000-2	
	Sewage Treatment Works (Civils)	45232420-2	
	Steel Erectors	45262400-5	
	Steel Fabrication	45223210-1	
	Street Furniture	45233293-9	
	Testing (Laboratory)	71600000-4	
	Testing (Materials On Site)	71632200-9	
	Testing (Vibration Monitoring)	71600000-4	
	Tunnelling	45221240-6	
	Tunnelling (Mini)	45221240-6	
	Tunnelling And Underground Construction (Partnering)	45221240-6	
	Water Features (Cleaning And Maintenance)	90900000-6	
	Water Supply (New Pipelines)	45232150-8	
	Water Supply (Pipelines Renovations)	45232151-5	
	Waterproofing (Structural)	45261420-4	
Civil Engineering - Landscaping/Sports			
	Block Paving (Imprinting)	45233222-1	
	Community And Public Artworks And Features	45212300-9	
	Decorative Surfaces	45233200-1	
	Dry Stone And Mortar Walls	45262500-6	
	Fencing	45342000-6	
	Fencing (Security)	45342000-6	
	Fencing (Sports Facilities And Playgrounds)	45342000-6	
	Forestry	77200000-2	
	Ground Maintenance	77314000-4	
	Ground Maintenance (Hydro Seeding)	77315000-1	
	Invasive Plant Eradication	77312000-0 77312100-1	
	Irrigation And Water Systems	43323000-3	
	Land Clearance	77211300-5 45111220-6	
	Landscape Sport Facilities And Playgrounds (Partnering)	45112720-8	
	Landscaping	45112700-2	
	Landscaping (Interior)	45451300-6	
	Marking (Sports)	45212213-2	
	Playground Equipment	45212100-7	
	Sports And Playground Surfaces	45112720-8	
	Sports Equipment Installation / Maintenance	45212200-8	
	Sports Grounds (Grass)	77314100-5	
	Sports Grounds (Grass) Term Contract	77314100-5	
	Street Trees	77211500-7	
	Swimming Pools And Equipment Installation	45212212-5	
	Swimming Pools And Equipment Maintenance	45212212-5	
	Tree Surgery	77340000-5	
	Verge Cutting / Scrub Clearance	45111220-6	

		45233229-0	
	Verge Cutting / Scrub Clearance Term Contract	45111220-6 45233229-0	
	Waterbearing Lining	45112700-2	
	Weed Control	77312100-1 77312000-0	
	Weed Control (Term Contract)	77312100-1 77312000-0	
Civil Engineering - Marine/River			
	Below Water Investigations	71351924-2	
	Diving	71351924-2	
	Dredging	45252124-3	
	Marine And River Construction (Partnering)	45240000-1	
	Maritime (Coastal)	45240000-1	
	Maritime (Inland Waterways)	45240000-1	
Civil Engineering - Piling / Groundworks			
	Anchors	45262210-6	
	Anchors (Soil Nails)	45111230-9	
	Contaminated Land Treatment	90732300-0 90522300-5 90522400-6	
	Dewatering	45111240-2	
	Diaphragm Walls	45262211-3	
	Geotechnical Works (Partnering)	45111200-0	
	Ground Stabilisation	45111230-9	
	Ground Stabilisation (Dynamic Compaction)	45111230-9	
	Ground Stabilisation (Ground Freezing)	45111230-9	
	Ground Stabilisation (Soil Mixing)	45111230-9	
	Ground Stabilisation (Vibro Compaction)	45111230-9	
	Grouting (Deep)	45111230-9	
	Grouting (Jet)	45262300-4	
	Pile (Testing)	45262211-3	
	Pile Cutting	45262210-6	
	Piles (Bored <600Mm)	45262211-3	
	Piles (Bored >600Mm)	45262211-3	
	Piles (Micro)	45262211-3	
	Piles Displacement (Concrete, Steel, Timber)	45262211-3	
	Retaining Walls (Bored Pile Walls)	45262211-3	
	Retaining Walls (Reinforced Earth)	45111230-9	
	Retaining Walls (Sheet Pile Walls)	45262211-3	
	Retaining Walls (Soldier Pile Walls)	45262211-3	
	Underpinning	45262210-6	
Civil Engineering - Roads & Bridges			
	Anti-Skid And Coloured Surfacing	45233228-3	
	Asphalt Surfacing	45233200-1	
	Asphalt Surfacing (Machine Laid)	45233200-1	
	Block Paving	45233222-1	

	Bridge (Deck Waterproofing)	45221100-3	
	Bridge (Foot)	45221113-7	
	Bridge (Strengthening And Refurbishment)	45221119-9	
	Bridge Bearing And Movement Joints (Install Or Maintain)	45221119-9	
	Bridges (Road)	45221111-3	
	Bridges (Weighing)	45221117-5	
	Carriageway In Depth Recycling	45233223-8	
	Carriageway Retread Process	45233200-1	
	Concrete (Scoring And Grooving) Highways	45233200-1	
	Concrete Carriageway (Pavement Quality)	45235111-4 45233100-0	
	Concrete Pavements (Joint Sealing)	45233200-1	
	Concrete Repairs (Highways And Bridges)	45262330-3	
	Concrete Surface Impregnation	45233200-1	
	Grooving Asphalt	45233200-1	
	Inductive Loop Cutting	45233200-1	
	Maintenance Of Telecommunications Equipment (Roadside)	45314000-1	
	Marking (Road)	45233221-4	
	Paved Areas (Fuel Resistant Surfacing)	45233200-1	
	Paved Areas (Other Than Airfield Pavements)	45233222-1	
	Pavement Construction (Partnering)	45235111-4 45233100-0	
	Reflective Studs	45233200-1	
	Road (Kerbing Grano, Blocks, Slabs, Bricks Etc)	45233200-1	
	Road (Surface Dressing)	45233200-1	
	Road Construction	45233100-0	
	Road Maintenance (Major Works)	45233139-3 45233141-9	
	Road Maintenance (Major Works) Term Contracts	45233139-3 45233141-9	
	Road Maintenance (Minor Works)	45233139-3 45233141-9	
	Road Maintenance (Minor Works) Term Contracts (Max Notation £100K)	45233139-3 45233141-9	
	Signs (Gantry Including Electrical)	45316200-7	
	Signs (Road-Directional, Road Names And Traffic Control)	45233290-8	
	Slurry Sealing (Roads And Footpaths)	45233100 45233200-1	
	Steelwork Bridges	45221115-1	
	Surface Retexturing	45233200-1	
	Temporary Bridges	45221115-1	
	Traffic Calming Schemes	45233150-5	
	Traffic Management (Temporary)	45233290-8	
	Ultra High Pressure Water Jetting	45262330-3	
	Vehicle Restraint Fencing And Barrier Systems	45233280-5	
	Water Treatment Works (Civils)	45252120-5	
Civil Engineering - Site Investigation			
	Geophysical Surveys	71351000-3	
	Geotechnical Works (Laboratory Testing-Geochemical)	71351000-3	

	Geotechnical Works (Laboratory Testing-Geotechnical)	71351000-3	
	Geotechnical Works (Site Investigation Work)	71510000-6	
	Ground Investigations	45111250-5	
	Underground Services Survey	90491000-5	
	Vehicle Servicing Equipment	71351000-3	
Electrical - Aerials			
A4	Aerials	45232330-4	
A4	Aerials (Domestic TV & Satellite Etc)	45312320-6	
Electrical - Car Park Services And Equipment			
A1	Building Services (Car Parks)	45310000-3	
A1	Electrical Services (Car Parks)	45310000-3	
Electrical - Comms			
	Audio Visual Design, Installation & Maintenance	51314000-6	
A2	Closed Circuit TV Systems	32235000-9	
A2	Closed Circuit TV Systems (Car Parks)	32235000-9	
A2	Closed Circuit TV Systems (Highways And Roads)	32235000-9	
	Communication Systems (Telephone And Intercoms)	45314000-1	
A4	Data Cabling Communications Systems	45314300-4	
D1	Electronic Information Display Systems	45316000-5	
	Fibre Optic Installation & Maintenance	45314300-4	
	Fire Alarm Communication Systems (Deaf And Hearing Impaired)	51300000-5	
D1	Health Care Communications	51300000-5	
	Part P Electrical Installations - Other Work (Domestic Only)	45310000-3	
	Part P Electrical Installations (Domestic Only)	45310000-3	
	Public Address	30259800-7	
	Refuge Area Communication Systems	51300000-5	
	Scottish Approved Supplier Certification Of Construction (Electrical Installations To BS7671)	45310000-3	
Electrical - Control Systems			
A4	Computer Based Building Management Systems	51610000-1	
A4	Computer Installation Services	51610000-1	
A4	Control Panels	45310000-3	
A4	Instrumentation & Control Equipment	45310000-3	
	Leak Detection Systems	45310000-3	
Electrical - External Lighting			
A1	Aviation Ground Lighting	45316220-3	
A1	Floodlighting	45316100-6	
A1	Street Lighting	45316110-9	
Electrical - Fire Alarms			
A3	Fire Alarm Systems	45312100-8	
	Fire Alarms (Servicing And Maintenance)	45312100-8	
Electrical - General			
A1	Bedhead Services Trunking	45310000-3	

A1	Electrical Installation & Maintenance/Services	45310000-3	
A1	Electrical Installations (Design & Construct)	45310000-3	
A1	Electrical Installations and Communication Installations (Partner)	45310000-3	
A1	Electrical Services	45310000-3	
A5	External Electrical Installations	45310000-3	
A1	Heat Management Systems	45310000-3	
A1	Internal Electrical Installations	45310000-3	
A1	Lightning Protection	45312311-0	
	Site Temporary Electrical Installation	45310000-3	
A1	Stage Lighting, Sound And Control Systems	45310000-3	
A1	Trace Heating	45310000-3	
Electrical - Power Supply			
A1	Electric Motors	51111100-4	
A1	Electric Motors (Rewinds And Repairs)	51111100-4	
A5	Electrical Transmission & Distribution	45315000-8	
A1	Emergency Lighting & Power	31682510-8	
	Emergency Lighting (Servicing And Maintenance)	45310000-3	
	Frequency Converters	45315300-1	
A1	Generating Plant From 100 Kw to 20 Mw	45315300-1	
A1	Generating Plant Up To 100 Kw	45315300-1	
A4	Uninterruptable Power Supplies	31154000-0	
Electrical - Security			
A3	Fire Protection - Automatic Fire Alarms - FOC Approved	45312100-8	
	Intruder Alarms	45312200-9	
Electrical - Testing			
A1	Portable Appliance Testing	45310000-3	
A1	Portable Appliance Testing Term Contract	45310000-3	
A1	Testing Of Electrical Installations	45310000-3	
A1	Testing Of Electrical Installations Term Contracts	45310000-3	
Electrical - Transportation			
A1	Queue Management Systems	45316212-4	
A1	Signs (Moving Message Signs)	45316000-5	
A1	Traffic Counting Equipment	45316210-0	
A6	Traffic Signals	45316212-4	
Infrastructure - General			
	Chemical Plants	45253000-5	
	Desalination Plant Capable Of Producing Over 1000 Litres Of Water	45253000-5	
	Generating Plant Over 1Mw	45315300-1	
	Incinerators Plant	45252300-1	
	Nuclear Engineering	45251110-5	
	Process Plant	45250000-4	
	Process Plant (Design Develop & Construct)	45250000-4	
	Radioactive Processing Plants	45251110-5	
	Road Energy Systems	65400000-7	

Infrastructure - Infrastructure			
	Mechanical (Design, Develop And Construct)	45250000-4	
Infrastructure - Power Supply			
	Generating Plant From 100Kw To 1Mw	45315300-1	
	Generating Plant From 20Mw	45315300-1	
	Wind Turbines	31121320-9	
Mechanical - Boilers			
	Biomass Boiler	45331110-0	
	Boilers Flue Sealing Dampers	45331110-0	
	Boilers Up To 50Kw Domestic And Light Industrial	45331110-0	
	Burners, Combustion Equipment & Controls	45331110-0	
Mechanical - Building Service Equipment			
	Building Services Installation	45300000-0	
	Catering Equipment Installation	51542000-3	
	Clock Repairs (Street Clocks, Townhalls Etc)	50432000-2	
	Corrosion Control (Steel Structures)	45442200-9	
	Covered Walkways	45213316-1	
	Cremator Equipment	51540000-9	
	Eyebolts	51511300-0	
	Freezing & Chemical Treatment	45331230-7	
	Gates & Barriers Installation & Maintenance	45421148-3	
	Hygiene Equipment	90900000-6	
	Hygiene Equipment Term Contract	90900000-6	
	Incinerators (For Local Site Use)	45252300-1	
	Laundry Equipment Installation And Maintenance	51543400-4	
	Paint Spraying Installations	51540000-9	
	Refractory Linings	26263000-9	
	Refrigeration	45331230-7	
	Refuse Chute Installation Or Maintenance	90500000-2	
	Safe & Vault Engineering	44421000-7	
	Safety Equipment (Including Fall Arrest System)	51511300-0	
	Sluice Room Equipment	51400000-6	
	Sterilizers, Autoclaves And Washer Disinfectors	51400000-6	
Mechanical - Car Park Services And Equipment			
	Car Park Equipment	34926000-4	
	Car Park Ventilation	45331210-1	
	Vehicle Restraint Fencing & Barrier Systems (Car Parks)	45233280-5	
Mechanical - Cranage			
	Cranes (Derrick)	51511110-1	
	Cranes (Dockside)	51511110-1	
	Cranes (Maintenance)	51511110-1	
	Cranes (Overhead Travelling)	51511110-1	
	Cranes (Stacker)	51511110-1	

Mechanical - Fire Protection			
	Fire Extinguishing Systems (CO2 Btm + Bcf)	45343200-5	
	Fire Protection (Sprinklers)	45343230-4	
	Fire Protection-Smoke Vents (Automatic)	45343200-5	
	Fire Suppression Systems	35111500-0	
Mechanical - General			
	Biomass Boilers	45331110-0	
	Chimneys (Steel)	45262610-0	
	Clean Rooms	45214631-2	
	Compressed Air Installations	45231500-0	
	Energy Conservation Systems	71314300-5	
	Fire Training Simulators)	45343200-5	
	Gas Quality Control Audit	71630000-3	
	Gas Safety Inspection	71630000-3	
	Marine Plant (Repair)	51510000-0	
	Mechanical Installations (Partnering)	45351000-2	
	Mechanical Maintenance Services (Valve Refurb)	45351000-2	
	Mechanical Services Maintenance	45351000-2	
Mechanical - Heating			
	Combined Heat And Power (Chp)	45251100-2	
	Heat Exchanger & Cooling Tower Installation/Maintenance	45251150-7	
	Heat Pumps	42511110-5	
Mechanical - Heating And Ventilation			
	Air Conditioning	45331220-4	
	Air Filtration Units	45351000-2	
	Air Quality Monitoring Systems	90731100-1 90731800-8	
	Boiler & Generator Fuels & Lubrication Oil Storage Up To 25000 Ltrs	45331110-0	
	Boiler Plant Maintenance Over 50Kw	45331110-0	
	Boilers Over 50Kw	45331110-0	
	Commissioning (Hvac Installations)	45331200-8	
	De-Humidification Systems	45331200-8	
	Dust Control & Extraction	45331200-8	
	Gas Installations	45333000-0	
	Heating (Central - Gas) Installation	45331100-7	
	Heating (Central - Gas) Maintenance	45331100-7	
	Heating (Central - Oil) Installation	45331100-7	
	Heating (Central - Oil) Maintenance	45331100-7	
	Heating (Central - Solid Fuel) Installation	45331100-7	
	Heating (Central - Solid Fuel) Maintenance	45331100-7	
	Heating (Solar)	09332000-5	
	Heating (Under Floor)	45331100-7	
	Heating (Warm Air & Direct Fired) - Installation	45331100-7	
	Heating (Warm Air & Direct Fired) - Maintain	45331100-7	
	Mechanical Services Installation	45351000-2	
	Oil Burners	45331000-6	

	Refrigerant Gas Reclaim	45331000-6	
	Vehicle Exhaust Extraction Systems	45331210-1	
	Ventilation	45331200-8	
Mechanical - Lifts / Access			
	Access Control Systems	50610000-4	
	Access Control Systems (Car Parks)	50610000-4	
	Escalators	42416400-9	
	Fire Escapes	29850000-2	
	Hoists	51511100-8	
	Hydraulic Systems	29838000-2	
	Lifts - Manually Operated	45313100-5	
	Lifts (Disabled Access)	45313100-5	
	Lifts (General Care)	50750000-7	
	Lifts (Goods)	45313100-5	
	Lifts (Passenger)	45313100-5	
	Lifts (Passenger) Term Contract	45313100-5	
	Lifts (Scissor)	45313100-5	
	Lifts (Service) - Electrically Operated	45313100-5	
	Lifts (Stair Lifts)	45313100-5	
	Suspended Access Equipment	51511300-0	
Mechanical - Mechanical Handling			
	Central Vacuum Systems	45231500-0	
	Conveyors	42417200-4	
	Dock Levellers & Loading Bay Equipment	44423330-3	
	Document Handling Installations	36122300-5	
	Mechanical Handling Equipment	45351000-2	
	Pneumatic Tube Conveying Systems	45231500-0	
	Pumps	42122000-0	
Mechanical - Mechanical Process			
	Machine Tool Maintenance & Installation	51530000-6	
	Machinery Removals	51530000-6	
	Metal Fabrication (General)	45262670-8	
	Metal Fabrication (Sheet)	45262670-8	
	Testing Structural (On Site Non Destructive)	71632200-9	
	Welding (On Site)	45262680-1	
	Welding Equipment	45262680-1	
Mechanical - Pipework			
	Ductwork	45331200-8	
	Gas Appliances (Maintenance)	45231221-0	
	Gas Pipelines (Mains)	45231221-0	
	Piped Gases (Industrial & Medical)	45231112-3	
	Pipework	45231110-9	
	Pipework (Compressed Air)	45231500-0	
	Pipework (Fabrication)	45231100-6	
	Pipework (Petrochemical)	45231200-7	

	Pipework (Pre-Insulated Mains)	45231112-3	
	Pipework (Steam Mains)	45231112-3	
Mechanical - Potable Water And Waste Treatment			
	Boreholes (Water Supply)	45262220-9	
	Desalination Plant Capable Of Prod Less Than 1000 Ltrs Of Water	45253000-5	
	Greywater Recycling Systems	45252120-5	
	Industrial Effluent Treatment Plant	45222100-0	
	Plumbing	45332000-3	
	Rainwater Harvesting Systems	45252120-5	
	Sewage Plant Machinery	45252130-8	
	Sewage Treatment Works (Package Plant)	45252130-8	
	Water Coolers (Plumbed In)	45332000-3	
	Water Storage Tanks	45252120-5	
	Water Treatment Plant	45252120-5	
Mechanical - Tanks & Associated Services			
	Bulk Fuel Installations	44611410-3	
	Cleaning (Tanks)	90913100-1	
	Fuel Distribution & Control Systems	65400000-7	
	Geomembrane Linings	44610000-9	
	Petroleum, Oil & Lubrication Installations	44611410-3	
	Petroleum, Oil & Lubrication Tanks Over 25000 Litres	44611410-3	
	Pressure Vessels & Tanks	51810000-3	
	Tank Coating (Epoxy Lining)	51810000-3	
	Tank Contents Gauges, Dispensing Pumps & Meters)	51810000-3	
	Tanking	51810000-3	
Other Services - Building Services			
	Building Services Maintenance (M & E Term Contract)	45300000-0	
	Building Services Maintenance (M & E)	45300000-0	
Other Services - Cleaning			
	Cleaning (Blast & Pressure)	90912000-3	
	Cleaning (Blinds)	90910000-9	
	Cleaning (Boiler & Flue)	90915000-4	
	Cleaning (Builders Cleans)	90910000-9	
	Cleaning (Bus Shelters)	90910000-9	
	Cleaning (Carpets & Upholstery)	90910000-9	
	Cleaning (Carpets)	90910000-9	
	Cleaning (Catering Equipment Deep Cleaning)	90910000-9	
	Cleaning (Chemical)	90910000-9	
	Cleaning (Communal Areas)	90910000-9	
	Cleaning (Graffiti Removal)	90690000-0	
	Cleaning (Gully)	90640000-5	
	Cleaning (Industrial)	90910000-9	
	Cleaning (It)	90919100-3	
	Cleaning (Light Fittings)	90910000-9	
	Cleaning (Office)	90919200-4	

	Cleaning (Pvc)	90910000-9	
	Cleaning (Schools)	90919300-5	
	Cleaning (Streets)	90611000-3 90612000-0	
	Cleaning (Unblocking Toilets And Drains)	90900000-6	
	Cleaning (Vent, Duct Work, Incl Air Conditioning)	90910000-9	
	Cleaning (Void Properties / Vehicles)	90910000-9	
	Cleaning (Water Treatment / Disinfecting)	90913000-0	
	Cleaning (Windows)	90911300-9	
	Cleaning Chimney (Sweeps)	90915000-4	
	Cleaning Term Contract (Blast & Pressure)	90912000-3	
	Cleaning Term Contract (Blinds)	90910000-9	
	Cleaning Term Contract (Catering Equipment Deep Cleaning)	90910000-9	
	Cleaning Term Contract (Chemical)	90900000-6	
	Cleaning Term Contract (Chimney Sweeps)	90915000-4	
	Cleaning Term Contract (Graffiti Removal)	90690000-0	
	Cleaning Term Contract (Industrial)	90900000-6	
	Cleaning Term Contract (Light Fittings)	90910000-9	
	Cleaning Term Contract (Office)	90919200-4	
	Cleaning Term Contract (Unblocking Toilets And Drains)	90900000-6	
	Cleaning Term Contract (Vent, Duct Work, Inc Air Conditioning)	90900000-6	
	Cleaning Term Contract (Water Treatment / Disinfecting)	90913000-0	
	Cleaning Term Contract (Windows)	90911300-9	
	Cleaning Wheelie Bins	90918000-5	
	Fire & Flood Restoration	45454100-5	
	House Decontamination	90900000-6	
Other Services - General Maintenance			
	Bird Management Systems	90922000-6	
	Building Maintenance Service (Building Fabric)	45453100-8	
	Building Maintenance Service (External Areas)	45453100-8	
	Building Maintenance Services, Term Contract (Building Fabric)	45453100-8	
	Facilities Management	79993100-2	
	Facilities Management Term Contract	79993100-2	
	Fire Extinguisher Supply & Maintenance	50413200-5	
	Fire Extinguisher Supply & Maintenance Term Contract	50413200-5	
	Pest Control	90922000-6	
	Pest Control Flying Insects	45421100-5	
	Pest Control Term Contract	90922000-6	
	Rope Access/Abseiling	51511300-0	
	Steeplejacks	51511300-0	
	Winter Maintenance	90620000-9 90630000-2	
Other Services - Land Surveys			
	Land Surveys (Building)	71353000-7	
	Land Surveys (Cadastral)	71354300-7	
	Land Surveys (Contaminated)	71353000-7	
	Land Surveys (Geodetic)	71353000-7	

	Land Surveys (Hydrographic)	71353100-8	
	Land Surveys (Photogrammetric)	71355100-2	
	Land Surveys (Topographical)	71353000-7	
Other Services - Others			
	Additional Services (Partnering)	79993100-2	
	Anti-Slip Surface (Bath & Shower)	45233200-1	
	Bath Restoration	44411200-6	
	Blinds	45421143-8	
	Catering Equipment	51542000-3	
	Catering Equipment Maintenance	50883000-8	
	Containers (Waste and Recycling)	50514000-1 44613800-8	
	Curtain & Curtain Systems (28815810-9)	45421140-7	
	Document Archiving (Scanning & Vectorisation)	30257000-5	
	Exhumation	98371110-8	
	Furniture (Removal, Storage Etc) (93920000-3)	98392000-7	
	House Clearance	98390000-3	
	Plant Hire	45500000-2	
	Skip Hire	45500000-2	
	Ventilation Hygiene Monitoring (50410000)	50410000-2	
	Ventilation Hygiene Monitoring Term Contracts (50410000)	50410000-2	
Other Services - Security			
	Alarm Monitoring (74611000-5)	79711000-1	
SIA / ACS	Security For Site & Vacant Premises (74610000-8)	79710000-4	
SIA / ACS	Security For Site & Vacant Premises, Term Contract (74610000-8)	79710000-4	
	Void Security (74610000-8)	79710000-4	
Other Services - Waste / Water			
	Water Main Cleaning (45232150)	45232151-5	
Other Services - Waste Disposal			
	Recycling (Plasterboard)	98390000-3	
	Waste (Landfill) (90123100-6)	90531000-8	
	Waste Disposal (Classified Waste) (90122000-8)	90520000-8	
	Waste Disposal (Classified Waste) Term Contract (90122000-8)	90520000-8	
	Waste Disposal (General) (90121000-1, 90315300)	90513000-6	
	Waste Disposal (General) Term Contract (90121000-1, 90315300)	90513000-6	
	Waste Disposal (Medical) (90122200-0)	90524000-6	
	Waste Disposal (Medical) Term Contract (90122200-0)	90524000-6	
	Waste Disposal (Oil)	90122000-8	
	Waste Disposal (Oil) Term Contract	90122000-8	
	Waste Disposal (Sewage) (90111300-1)	90460000-9	
	Waste Disposal (Toxic) (90122100-9)	90520000-8	
	Waste Disposal (Toxic) Term Contract (90122100-9)	90520000-8	

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1.2

Κατάταξη Εργοληπτικών Επιχειρήσεων στη Γαλλία (Μητρώο)



2008

Identification Professionnelle

Travaux Publics

Nomenclature
Référentiel

Un atout pour les maîtres d'ouvrage et les maîtres d'oeuvre

L'Identification Professionnelle de la Fédération Nationale des Travaux Publics est un outil à disposition des maîtres d'ouvrage et des maîtres d'œuvre. Elle atteste de la capacité des entreprises à réaliser un ouvrage.

Grâce aux IP * qui figurent sur la carte professionnelle de l'entreprise, ils sont ainsi à même de s'assurer que leurs travaux seront confiés à une entreprise qui les réalisera dans les meilleures conditions.

Le système repose sur deux documents qui garantissent son sérieux et son objectivité :

- ▶ Le référentiel qui définit son rôle et son domaine d'application, précise les exigences pour l'attribution d'une IP, les procédures d'instruction des dossiers et les conditions de délivrance des IP.
- ▶ La nomenclature, basée sur la notion d'ouvrages. Elle répertorie les IP, réparties en 7 grandes familles d'activités. C'est une nomenclature à 4 chiffres, le 4^{ème} étant destiné, le cas échéant, à hiérarchiser l'ouvrage en fonction de la technicité nécessaire pour le réaliser. Cette hiérarchie est symbolisée par des flèches. Elle implique que la possession d'une IP entraîne celle d'un niveau inférieur.

Ces deux documents figurent dans cette brochure. Par souci de simplicité et de transparence, ils sont aussi disponibles sur www.fntp.fr. Les donneurs d'ordre peuvent également y trouver le répertoire des entreprises avec leurs identifications professionnelles, sous la rubrique : « marchés de travaux, trouver une entreprise ».

* Identification Professionnelle

Référentiel

1 Objet et domaine d'application

- 1.1 **Objet et rôle**
- 1.2 **Le Comité Supérieur**
- 1.3 **La Nomenclature Travaux Publics**

2 Exigences pour l'attribution d'une IP

- 2.1 **Exigences administratives et juridiques**
- 2.2 **Exigences techniques**

3 Processus d'instruction

- 3.1 **Instruction du dossier**
- 3.2 **Examen du dossier par la Commission**
- 3.3 **Décision d'attribution**
- 3.4 **Procédure d'appel et réclamation**

4 Condition de délivrance des IP

- 4.1 **Durée de validité**
- 4.2 **Etablissement de la carte professionnelle**
- 4.3 **Procédure de révision**
- 4.4 **Procédure de sanction**



Identification Professionnelle Travaux Publics

1 Objet et domaine d'application

► 1.1 Objet et rôle

La « carte professionnelle d'entrepreneur de Travaux Publics » est délivrée par la Fédération Nationale des Travaux Publics (FNTP) aux entreprises, inscrites au répertoire national, qui réalisent des travaux publics, acquittent l'ensemble de leurs cotisations légales et réglementaires auprès des caisses de congés payés ou de tout autre organisme à objet équivalent et règlent leur cotisation fédérale.

Si elles le souhaitent, ces entreprises peuvent enrichir leur carte professionnelle en demandant des Identifications Professionnelles pour attester leur capacité technique à réaliser certains travaux répertoriés dans la Nomenclature des Travaux Publics.

L'Identification Professionnelle doit permettre une concurrence saine et loyale en favorisant le démarrage des entreprises nouvellement créées et en accompagnant le développement et la progression de l'activité des entreprises.

Le système de l'Identification Professionnelle est une procédure du Système de Management de la Qualité de la FNTP, basé sur les exigences de la norme ISO 9001 (version 2000). Il satisfait en particulier aux exigences de documentation, de clarté et de précision dans sa mise en œuvre.

► 1.2 Le Comité Supérieur

L' Identification Professionnelle est régie par le Comité Supérieur (CSIP).

Il est présidé par une personnalité proposée par le Président de la FNTP et approuvée par le Conseil d'Administration. Le Président de la FNTP est Vice-Président du Comité. Les membres du Comité sont désignés par le Conseil de la FNTP parmi les administrateurs :

- 2 membres de la Commission Développement Économique,
- 2 membres de la Commission des Marchés,
- 2 membres du Conseil des Régions,
- 2 membres du Conseil des Spécialités,
- 1 membre de la Commission Europe - International / Syndicat des Entrepreneurs Internationaux Français (SEFI),
- 1 membre de la Commission Technique et Innovation.

Le secrétariat est assuré par le Chef du Service Identification Professionnelle et Enquêtes de la FNTP. Le Président et les membres ont un mandat de deux ans renouvelable.

► 1.3 La Nomenclature Travaux Publics

L'Identification Professionnelle s'appuie sur la Nomenclature Travaux Publics dans laquelle ont été définies, à l'intérieur des grands métiers des Travaux Publics, les spécialités traduisant la diversification des activités et la structure de la profession.

Les Syndicats Nationaux de Spécialités et les Fédérations Régionales des Travaux Publics ont participé activement à l'élaboration de cette nomenclature. Elle est revue périodiquement par le CSIP.

La nomenclature est un outil à disposition des donneurs d'ordres et des entreprises. Elle se doit d'être accessible, claire et précise de façon à refléter la pertinence du choix par les donneurs d'ordre des entreprises les plus à même de réaliser leurs travaux dans les meilleures conditions.

2 Exigences pour l'attribution d'une IP

► 2.1 Exigences administratives et juridiques

L'entreprise doit prouver son existence légale et la régularité de son fonctionnement au regard de l'ensemble de ses obligations sociales.

Pour cela elle doit fournir :

- Un extrait Kbis ou une inscription à la chambre des métiers.
- La copie des statuts.
- Son numéro d'immatriculation au répertoire national des entreprises (N°SIREN).
- Une attestation de la Caisse de Congés Payés pour les salariés concernés par l'activité Travaux Publics.

► 2.2 Exigences techniques

Lors du dépôt de candidature, le demandeur renseigne le formulaire de demande d'identification dans lequel il prend connaissance des règles d'attribution. A l'appui de sa demande, il doit fournir :

- Les moyens en ressources humaines dont il dispose dans son entreprise (effectif permanent avec qualifications ou fonctions et statuts).
- Les moyens matériels qu'il mobilise (en propre, leasing, location...).
- Des références de réalisations justifiées par la présentation de 3 attestations de travaux de moins de 5 ans dont 1 de moins de 3 ans dans les domaines concernés par la demande.
- Les attestations de travaux dupliquées transmises à la FNTP doivent porter la mention « Certifiée conforme à l'original » et son visa apposés par le dirigeant de l'entreprise ou son représentant.
- Une liste de références où doivent apparaître les ouvrages exceptionnels peu fréquents.

3 Processus d'instruction

► 3.1 Instruction du dossier

La FNTP étudie les éléments administratifs et techniques transmis par l'entreprise.

Elle analyse les attestations de travaux et les moyens associés et vérifie leur adéquation avec les identifications demandées.

Elle vérifie que les travaux ont été réalisés en propre par l'entreprise et non confiés à un sous-traitant.

Elle peut, pour compléter son analyse, procéder à des enquêtes auprès des prescripteurs.

Elle établit et transmet les propositions d'Identification Professionnelle à la commission d'attribution.

La commission d'attribution est régionale. Elle est constituée de représentants des différents Syndicats de Spécialités et des Fédérations Régionales.



► 3.2 Examen du dossier par la Commission

La commission dispose d'un délai de 2 mois pour rendre son avis sur les propositions qui lui ont été transmises par la FNTF. Faute d'avis dans ce délai, les propositions de la FNTF sont considérées comme acceptées.

Si elle le juge nécessaire, la commission peut être amenée à demander des éléments complémentaires à la FNTF. Après réception de ces nouveaux éléments la commission a 15 jours pour statuer.

► 3.3 Décision d'attribution

La commission d'attribution fait part de son avis à la FNTF qui le notifie à l'entreprise. Tout refus par la commission d'attribuer une Identification Professionnelle proposée par la FNTF devra être dûment motivé.

► 3.4 Procédure d'appel et réclamation

Si la commission émet un avis défavorable :

- Dans un délai qui ne peut excéder 2 mois après la notification, le demandeur peut contester par écrit la décision prise par la commission, auprès de la FNTF.
- Si l'entreprise apporte des éléments nouveaux et recevables, la FNTF les présente à la commission qui dispose d'un délai de quinze jours pour réexaminer le dossier.
- Si la commission persiste dans sa décision ou si aucun élément complémentaire n'est apporté par l'entreprise, le dossier est transmis à un expert, extérieur à la commission d'attribution, désigné par le Président du CSIP.
- L'expert prend connaissance du refus notifié et entre en contact avec l'entreprise ; un rapport est rédigé et transmis au Président du CSIP dans un délai de 1 mois.
- Le Président du CSIP statue en dernier ressort et fait connaître sa décision à l'entreprise.

4 Condition de délivrance des IP

► 4.1 Durée de validité

Les Identifications Professionnelles sont attribuées pour une durée de 4 ans.

Dans le cas où le demandeur ne remplit que partiellement les exigences techniques énoncées en 2.2, notamment en ce qui concerne les références présentées ou ne dispose pas encore de référence en particulier lorsqu'il s'agit d'une création ou d'une extension d'activité, l'Identification demandée peut lui être délivrée à titre probatoire pour une durée de 2 ans.

Cependant si pendant cette période une référence satisfaisante est fournie ou si un contrat est en cours d'exécution, cette durée peut être prolongée d'une année supplémentaire.

► 4.2 Etablissement de la carte professionnelle

La nouvelle Identification Professionnelle est portée sur la carte professionnelle de l'entreprise et complète, le cas échéant, celles déjà obtenues.

Ces Identifications Professionnelles apparaissent dans le « Répertoire des entreprises » publié sur le site internet de la FNTF (www.fntp.fr). Les entreprises peuvent également télécharger leur carte pour constituer leur dossier dématérialisé d'appel d'offre.

La carte professionnelle est renouvelée tous les ans après vérification par la FNTF que l'entreprise satisfait bien à toutes les exigences administratives et juridiques énoncées en 2.1. Dans le cas de changement important de dimension ou d'activité de l'entreprise, la FNTF peut être amenée à réexaminer son dossier d'Identification Professionnelle.

► 4.3 Procédure de révision

Un an avant la fin de la période de validité des Identifications Professionnelles, la FNTF informe l'entreprise qu'elles arrivent à échéance. Celle-ci doit alors constituer un dossier complet afin de satisfaire à une nouvelle instruction approfondie.

► 4.4 Procédure de sanction

L'Identification peut-être retirée à tout moment à l'entreprise si celle-ci fait l'objet de réclamations de tiers dûment justifiées : la falsification de l'attestation de travaux ou la présentation de faux documents entraîne le retrait temporaire de la carte professionnelle.

La falsification de la carte professionnelle ou la falsification répétée de l'attestation de travaux entraînera le retrait définitif de la carte professionnelle.

Nomenclature

sommaire

1 Ouvrages d'art et ouvrages industriels

- 11** Ouvrages d'art et de génie civil industriel (béton et acier béton)
- 12** Ouvrages métalliques
- 13** Autres ouvrages
- 14** Ouvrages en site maritime ou fluvial
- 15** Ouvrages souterrains
- 16** Génie civil de l'eau et de l'environnement

2 Préparation des sites, fondations et terrassements

- 21** Démolition, abattage
- 22** Reconnaissance des sols
- 23** Ouvrages en terre, Terrassements
- 24** Fondations spéciales
- 25** Soutènement
- 26** Consolidation, Etanchement des sols, Confortement

3 Voiries, routes, pistes d'aéroports

- 31** Trafic très important
- 32** Trafic important
- 33** Autres trafics
- 34** Chaussées urbaines
- 35** Chaussées aéronautiques
- 36** Travaux particuliers
- 37** Equipements de la route

4 Voies ferrées

- 41 Construction neuve
- 42 Régénération de voies
- 43 Maintenance et entretien des voies

5 Eau, assainissement, autres fluides

- 51 Construction en tranchée de réseaux d'eau, d'assainissement
- 52 Réhabilitation des canalisations sans tranchée
- 53 Gaz et fluides divers sous pression
- 54 Equipement des stations de pompage, refoulement, relèvement

6 Electricité, télécommunication, vidéocommunication

- 61 Réseaux aériens électriques
- 62 Traction électrique
- 63 Postes et installations électriques
- 64 Réseaux souterrains électriques
- 65 Eclairage public
- 66 Signalisation électrique
- 67 Télécommunication, vidéocommunication

7 Travaux spéciaux

- 71 Travaux liés à la construction d'ouvrages d'art et d'équipement industriel
- 72 Travaux liés à la réparation-réhabilitation d'ouvrages d'art et d'ouvrages industriels
- 73 Construction de réseaux par procédés spéciaux
- 74 Travaux de la filière eau
- 75 Travaux liés à la protection de l'environnement
- 76 Autres travaux spécialisés

Nomenclature

index

Pages

18	Abattage	211 - 212
20	Ancrages	2541 - 2542
24 - 37	Asphalte	344 - 712
39	Assainissement non collectif	7423
15 - 16	Battage	1411 - 1421 - 1431
21 et 31	Branchements d'eau	513 - 524
38	Câbles ou conduites en site maritime ou fluvial	732
28-29	Canalisations d'eau sous pression (Eau potable ou brute)	511 - 513
29	Canalisations gravitaires (Eaux usées ou eaux pluviales)	514 - 515
29	Canalisations d'eau chaude et surchauffée	512
30-31	Canalisations d'eau - Réhabilitation	52 (521 à 524)
39	Captage	7411 - 7412
19 et 39	Centre d'enfouissement technique	2313 - 7523
17	Châteaux d'eau	161
24	Chaussées aéronautiques	35 (351 à 353)

Pages

22	Chaussées à trafic très important (autoroutes, voies express, voies rapides)	31 (311 à 315)
32	Chaussées à trafic important (trafic cumulé $4 \leq TC < 6$)	32 (321 à 325)
23	Chaussées à trafic cumulé $TC < 4$	33 (331 à 335)
23-24	Chaussées urbaines	34 (341 à 347)
25	Chaussées : Pose d'équipements de sécurité	373 (3731 - 3732)
24	Chaussées : Travaux particuliers (retraitement, réfection, traitement des joints et fissures)	36 (361 à 366)
21	Confortement de parois rocheuses	264
40	Décapage des surfaces	7552
18	Démolition	211 - 212
40	Dépollution des sols	7551
15-16	Déroctage	1413 - 1423
39	Drainage (Assainissement des sols par drainage)	753
20	Drains verticaux	2622
15	Dragage	1412 - 1422
35	Eclairage public	651 - 652
25	Ecrans acoustiques	374
34	Electricité : Réseaux aériens	61 (611 à 613)
35	Electricité : Réseaux souterrains	641 - 642
36	Electricité : Télécommunication, Vidéocommunication	67 (671 à 673)
15-16	Enrochement	1414 - 1424 - 1432
17	Epuration des eaux usées - Bassin en BA ou BP	1631 - 1632
39	Epuration des eaux usées - Groupes septiques collectifs	7421 - 7422
39	Epuration des eaux usées par lits plantés de végétaux	7425
39	Etanchéité des bassins d'accumulation	7521

Pages

39	Etanchéité des centres d'enfouissement technique	7523
17	Etanchéité des ouvrages du génie civil de l'eau	166
37	Etanchéité des autres ouvrages - cuvelage	712
21	Etanchement des sols	2651 - 2652
19	Fixation des sols contre l'érosion	237
19-20	Fondations spéciales (pieux, micropieux)	241 à 244
18	Forages et sondages	221
38	Fourreaux	731 - 733
32	Gaz et fluides divers sous pression - Branchements	534 (5341 - 5342)
32	Gaz et fluides divers sous pression - Conduites montantes	535 - 536
32	Gaz et fluides divers sous pression - Réseau de distribution	532 - 533
32	Gaz et fluides divers sous pression - Réseau de transport	531 (5311 à 5314)
21	Injection	265 (2651 à 2653)
39	Lagunage	7424
19	Micropieux	2421 - 2422
14	Ouvrages d'art et de génie civil industriel (béton et acier béton)	111 à 113
17	Ouvrages de stockage et de traitements des déchets	165
15	Ouvrages en bois.	131
14	Ouvrages en maçonnerie	114
14	Ouvrages métalliques.	121 - 122
16	Ouvrages souterrains	151 - 152
20	Parois moulées	2511 - 2512
24	Pavés et dalles	3451 - 3452
19-20	Pieux	24 (241 à 244)

Pages

35	Postes et installations électriques	63 (631 à 634)
20	Rabattement de nappe	261
18	Reconnaissance des sols (forages et sondages)	221
39	Réhabilitation, aménagement paysager de sites	754
37-38	Réparation, réhabilitation d'ouvrages d'art et d'ouvrages industriels	72 (721 à 725)
17	Réservoirs d'eau de compensation, d'accumulation, de répartition (enterrés ou semi-enterrés)	1621 – 1622
25	Signalisation de chaussées (marquage routier, pose de bornes ou de panneaux)	371 – 372
36	Signalisation électrique des voies de transport	66 (661 à 664)
20	Soutènement (parois moulées, palplanches, ancrages)	25 (251 à 254)
17	Stations de pompage refoulement, relèvement - Génie civil	164
33	Stations de pompage, refoulement, relèvement - Equipement	54 (541 à 543)
36	Télécommunication	67 (671 à 673)
18-19	Terrassements en grande masse - Ouvrages en terre	231 (2311 à 2313)
19	Terrassements courants	2321 – 2322
19	Terrassements - Traitement ou retraitement de matériaux du site (Remblais, couches de forme)	2331 – 2332
34	Traction électrique	621 – 622
39	Traitement des boues de dragage	751
18-19	Travaux à l'explosif	212 – 2361 – 2362
40	Travaux en milieu difficile (confiné hyperbar, masses chaudes)	7621 – 7622
40	Travaux subaquatiques	763
40	Travaux sur cordes	761
38-39	Vantellerie	7243 – 7522
36	Vidéocommunication	67 (671 à 673)
26-27	Voies ferrées	4

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1.3

**Σύστημα Προ-αξιολόγησης, Κατάταξης & Πιστοποίησης
Εργοληπτικών Επιχειρήσεων
στη Γερμανία (Μητρώο)**



Präqualifizierungs- bestätigung

Die

DQB Deutsche Gesellschaft für Qualifizierung und Bewertung mbH

bestätigt als benannte Präqualifizierungsstelle, dass das Unternehmen

SAX + KLEE GMBH Bauunternehmung

Dalbergstraße 30 – 34

68159 Mannheim

unter der unten genannten Registriernummer für die Leistungsbereiche

Einzelleistungen:

211-01 Erdarbeiten

211-02 Brunnenbauarbeiten

213-01 Entwässerungskanalarbeiten

213-02 Druckrohrleitungsarbeiten im Erdreich

213-04 Kabelverlegearbeiten

214-02 Verbauarbeiten

411-01 Oberbauschichten ohne Bindemittel

411-03 Oberbauschichten aus Asphalt

411-04 Pflasterdecken, Plattenbeläge und Einfassungen

am 24.11.2006 präqualifiziert wurde.

Das Unternehmen wurde in die Liste präqualifizierter Bauunternehmen beim Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen www.pq-verein.de unter der Registriernummer:

101.000036

eingetragen.

Hinweis:

Die Gültigkeit der Präqualifikation ergibt sich aus dem aktuellen Internetauszug.

Berlin, den 29.11.2006


Leiter PQ-Stelle

**Leitlinie
des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung
für die Durchführung eines Präqualifizierungsverfahrens
vom 25. April 2005**

in der Fassung vom 14.09.2007



erstellt von der Arbeitsgruppe „Präqualifizierung von Bauunternehmen“ zusammengesetzt aus Vertretern der Bauministerkonferenz - Konferenz der für Städtebau, Bau- und Wohnungswesen zuständigen Minister und Senatoren der Länder, des Bundesministeriums für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen, des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit, des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, der Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt, der kommunalen Spitzenverbände, der Verbände des Ausbaugewerbes, des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes, des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks

Geschäftsstelle: Referat B 15, Email: Ref-B15@bmvs.bund.de, Telefon: 030/2008-7154

Gliederung

1. Anwendungsbereich
2. Begriffsdefinitionen
3. Organe der Präqualifizierung
 - 3.1. Präqualifizierungsstellen
 - 3.2. Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen
 - 3.3. Beirat
 - 3.4. Beschwerdeausschuss
4. wettbewerbliches Auswahlverfahren
5. Antragsverfahren
 - 5.1. Antragstellung, Eigenerklärung
 - 5.2. Vollständigkeit des Antrags
 - 5.3. Aufklärung
 - 5.4. Präqualifizierungsfrist
6. Prüfungsverfahren
 - 6.1. Prüfungskriterien
 - 6.2. Leistungsbereiche
 - 6.3. Verfahren
 - 6.4. Mitteilungen über wesentliche Änderungen
7. Eintragung in die Liste präqualifizierter Unternehmen
8. Ablehnung
9. Gültigkeit, Nachreichen von Unterlagen und Streichung
 - 9.1. Gültigkeit der Eintragung
 - 9.2. Nachreichen von Unterlagen

9.3. Streichung

10. Beschwerdeverfahren

11. Vertraulichkeit, Datenschutz, Einsicht in Dokumente und Akten

12. Entgelte für Präqualifikationen

13. Musterformulare und Anlagen

13.1 Anlage1: Eignungskriterien

13.2 Anlage 2: Einteilung der Leistungsbereiche

1. Anwendungsbereich

- (1) Diese Leitlinie trifft Regelungen zur bundesweit einheitlichen Durchführung eines Präqualifikationsverfahrens bei öffentlichen Bauaufträgen.
- (2) Allen Unternehmen des Bauhaupt- und Baunebengewerbe ist die Möglichkeit zu geben, wesentliche Teile der im Vergaberecht geforderten Eignungsnachweise (insbesondere Fachkunde, Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit - § 8 VOB/A) durch eine Präqualifikation nach den Vorgaben dieser Leitlinie zu ersetzen.

2. Begriffsdefinitionen

- (1) **Präqualifikation**
ist die vorgelagerte auftragsunabhängige Prüfung der Eignungsnachweise nach den in Nr. 6.1 festgelegten Kriterien insbesondere auf Basis der in § 8 VOB/A definierten Anforderungen.
- (2) **bundesweit einheitliche Liste präqualifizierter Unternehmen**
ist eine allgemein zugängliche Internetliste, in der die präqualifizierten Unternehmen aufgeführt werden.
- (3) **Präqualifizierungsstelle**
ist ein privates Unternehmen, das vom „Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen“ beauftragt wird, die Präqualifikation unabhängig und kompetent durchzuführen.
- (4) **Antragsteller/Antragstellerin**
kann jede natürliche/juristische Person oder Personengesellschaft sein, die sich gewerbsmäßig mit der Ausführung von Bauleistungen befasst und eine Präqualifikation von einer Präqualifizierungsstelle zu erhalten, aufrechtzuerhalten oder zu erweitern sucht. Handelsrechtlich selbständige Niederlassungen sollen eine eigene Präqualifikation beantragen.
- (5) **Leistungsbereiche**
sind die einzelnen Leistungen, für die sich ein Unternehmen präqualifizieren kann. Sie sind im Verzeichnis der Einzelleistungen aufgeführt (Anlage 2, Verzeichnis A).
Unternehmen können sich auch für Komplettleistungen präqualifizieren. Diese sind im Verzeichnis der Komplettleistungen aufgeführt (Anlage 2, Verzeichnis B).

3. Organe der Präqualifizierung

3.1. Präqualifizierungsstellen

3.1.1 Allgemeine Anforderungen

Die Präqualifikation wird durch private, unabhängige und fachlich kompetente Stellen durchgeführt.

Die Stellen verfahren einheitlich nach dieser Leitlinie. Sie unterstellen sich der Überwachung durch den „Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V.“ und verpflichten sich, die Beschlüsse des Vereins bzw. des Beirates „Präqualifikation von Bauunternehmen“ beim DVA umzusetzen.

Die Präqualifizierungsstellen erfüllen die Anforderungen der europäischen Norm DIN EN 45012 soweit diese auf die Präqualifizierungstätigkeit anwendbar ist. Die Anforderungen sind insbesondere in den Nrn. 3.1, 8, 9.2, 9.3 Abs.2 und 11 Abs. 2 bis 5 dieser Leitlinie enthalten.

Jede Präqualifizierungsstelle muss allen Antragstellern/Antragstellerinnen gleichen Zugang gewähren. Es dürfen keine unangemessenen finanziellen oder sonstigen Bedingungen gestellt werden. Die Arbeitsweise der Präqualifizierungsstellen ist transparent und nicht-diskriminierend zu organisieren.

3.1.2 Verwaltungsstruktur

- (1) Die Präqualifizierungsstellen müssen eine effiziente und Kosten sparende Struktur aufweisen, die die Unparteilichkeit sichert und Transparenz garantiert.
- (2) Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen der Präqualifizierungsstellen, die mit Präqualifizierungstätigkeiten betraut sind, müssen sachkundig und unparteiisch sein. Sie sind zur Verschwiegenheit im Hinblick auf ihre Präqualifizierungstätigkeit zu verpflichten . Es ist sicherzustellen, dass niemand mit Eigeninteressen am Ausgang von bestimmten Präqualifizierungsverfahren an Entscheidungen beteiligt wird.
- (3) Die Präqualifizierungsstellen müssen einen verantwortlichen Leiter/eine verantwortliche Leiterin haben.
- (4) Die Präqualifizierungsstellen nehmen eine klare Aufgabenzuordnung (einschließlich organisatorischer Identifizierung und Berichtspflichten innerhalb der Präqualifizierungsstelle) hinsichtlich
 - der Bearbeitung von Anträgen,
 - dem formellem Prüfungsverfahren,
 - dem inhaltlichen Prüfungsverfahren und Entscheidungsvorschlag,

- der Präqualifikationserteilung und Einstellung in das Verzeichnis präqualifizierter Unternehmen,
- der Ablehnung, dem Nachreichen von Unterlagen oder der Streichung sowie
- der Vorbereitung von Beschwerdeverfahren für den Beschwerdeausschuss

vor.

3.1.3 Organisationsstruktur

Die Präqualifizierungsstellen müssen folgende Beschreibungen ihrer Organisation haben und auf Anforderung verfügbar machen:

- eindeutige Dokumentation der Rechtsform der Präqualifizierungsstelle,
- dokumentierte Verfahren, die die Funktionsweise des Systems beschreiben, einschließlich der Beziehungen zwischen den unter Nr. 3.1.2 Abs. 4 genannten Funktionen,
- Beschreibung der Finanzierung
- Namen, Qualifikationen, Erfahrung des verantwortlichen Leiters/der verantwortlichen Leiterin mit einer Aufgabenbeschreibung für ihn und das übrige Personal
- Organigramm, das die Linien der Zuständigkeit, Verantwortlichkeit und Zuteilung der Funktionen innerhalb der Präqualifizierungsstelle zeigt.

3.1.4 Personal

Das Personal der Präqualifizierungsstellen muss kompetent für die von ihm ausgeführten Funktionen sein. Über Ausbildung, einschlägige Qualifikationen, Schulung und berufliche Erfahrung sind Akten zu führen. Aufzeichnungen über Schulungen und berufliche Erfahrung sind auf dem neuesten Stand zu halten.

Das Personal muss über klar dokumentierte Anweisungen verfügen hinsichtlich Pflichten und Verantwortlichkeiten. Diese Anweisungen sind auf dem aktuellen Stand zu halten.

3.1.5 Nutzung externer Leistungen

Die Präqualifizierungsstellen dürfen zur Ausführung ihrer Präqualifizierungstätigkeit keine externe Leistungen in Anspruch nehmen außer zur Bestätigung der vom Antragsteller/von der Antragstellerin vorgelegten Informationen.

3.1.6 Dokumentation/Vertraulichkeit

Alle Unterlagen der Antragsteller/Antragstellerinnen und Dokumentationen der Antrags-, Prüfungs-, oder Streichungsverfahren sowie des Verfahrens zum Nachreichen von Unterlagen sind für eine angemessene Zeit (10 Jahre) sicher aufzubewahren. Über diese Dokumentation ist ein Kontrollsystem zu führen.

Alle Dokumentationen und Unterlagen sind zum Schutz der Antragsteller/Antragstellerinnen vertraulich zu behandeln. Die Präqualifizierungsstellen gewähren neben dem Antragsteller/dem präqualifizierten Unternehmen selbst nur dem Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V. Einsicht in Dokumente und Unterlagen, die als Nachweis der Präqualifikation zu Grunde liegen. Die Präqualifizierungsstellen müssen angemessene Vorkehrungen treffen, um die Vertraulichkeit auf allen Ebenen ihrer Organisation beim Umgang mit den im Laufe der Präqualifizierungstätigkeiten erhaltenen Informationen und Unterlagen sicher zu stellen.

Jede kommerzielle oder nicht dem Zweck der Präqualifizierung dienende Nutzung der von den Antragstellern/Antragstellerinnen vorgelegten Unterlagen bzw. diesbezüglich erhaltene Informationen ist den Präqualifizierungsstellen untersagt. Müssen aufgrund gesetzlicher Regelungen Informationen an Dritte weitergegeben werden, sind die Antragsteller/Antragstellerinnen darüber zu informieren.

3.1.7 Einstellung in die Liste präqualifizierter Unternehmen

Die Präqualifizierungsstellen schaffen alle datentechnischen Systemvoraussetzungen, um die präqualifizierten Unternehmen einschließlich der Nachweise ihrer Präqualifizierung in die vom „Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V.“ geführte bundesweit einheitliche Liste einzustellen. Die Veröffentlichung der Liste im Internet wird durch den Verein vorgenommen.

3.1.8 Beschwerdeverfahren

Die Präqualifizierungsstellen stellen bei Beschwerdeverfahren (siehe Nr.10) dem Beschwerdeausschuss alle Informationen, Unterlagen und Dokumentationen und Stellungnahmen hinsichtlich der betroffenen Präqualifizierungstätigkeit zur Verfügung.

3.1.9 Dokumentation der Verfahren, Internes Audit und wiederkehrende Überprüfung

Die Präqualifizierungsstellen müssen über dokumentierte Verfahren zur Antragstellung, Aufrechterhaltung, Erweiterung, Einschränkung, Nachreichen von Unterlagen und Streichung der Präqualifikation gemäß dieser Leitlinie verfügen.

Die Präqualifizierungsstellen müssen über ein System der Überwachung der gesamten Dokumentation dieser Verfahren verfügen und sicherstellen, dass

- a) die gültigen Ausgaben der entsprechenden Dokumentation an allen einschlägigen Plätzen zur Verfügung stehen;

- b) alle Änderungen und Ergänzungen der Dokumente durch einen ordnungsgemäßen Genehmigungsvermerk gedeckt sind und so bearbeitet werden, dass eine unmittelbare und zügige Umsetzung am richtigen Platz erfolgt;
- c) überholte Dokumente entfernt werden;
- d) präqualifizierte Unternehmen und Benutzer des Präqualifikationssystems über Änderungen unterrichtet werden.

Die Präqualifizierungsstellen haben durch interne Audits und wiederkehrende Überprüfungen die Erfüllung der Anforderungen dieser Leitlinie sicherzustellen. Diese Überprüfungen müssen aufgezeichnet werden. Diese Aufzeichnungen müssen den Befugten zur Verfügung stehen.

3.1.10. Auswahl und Kontrolle

Die Präqualifizierungsstellen werden vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung ausgewählt und vom „Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V.“ im Einvernehmen mit dem Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung überwacht und auf die Einhaltung des bundesweit einheitlichen Verfahrens kontrolliert.

3.1.11 Finanzierung

Die Finanzierung der Präqualifizierungsstellen erfolgt aus Entgelten (siehe Nr. 12) von Antragstellern/präqualifizierten Unternehmen für die Präqualifizierungstätigkeit.

3.1.12 Qualitätssicherungs-Handbuch

Die Präqualifizierungsstellen müssen über ein Qualitätssicherungs-Handbuch verfügen, aus dem hervorgeht auf welche Weise die Anforderungen dieser Leitlinie erfüllt werden. Diese Informationen müssen zumindest umfassen

- a) eine Aussage zur Qualitätspolitik;
- b) kurze Beschreibung der Rechtsform der Präqualifizierungsstelle;
- c) eine Darstellung der Organisation der Präqualifizierungsstelle;
- d) Namen, Qualifikationen, Erfahrungen und des Leiters und des Personals, das mit Präqualifizierungstätigkeiten betraut ist;
- e) Einzelheiten über Schulungsmaßnahmen für das Personal, das mit Präqualifizierungstätigkeiten betraut ist;
- f) Organigramm, das die Linien der Zuständigkeit, Verantwortlichkeit und Zuteilung der Funktionen innerhalb der Präqualifizierungsstelle zeigt;
- g) Einzelheiten der dokumentierten Verfahren zur Antragstellung, Aufrechterhaltung, Erweiterung, Einschränkung und Streichung der Präqualifikation sowie zum Nachreichen von Unterlagen für die Präqualifikation.

3.2 „Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V.“

3.2.1 Vereinszweck

- (1) Der Verein führt auf der Grundlage der von den Präqualifizierungsstellen zur Verfügung zu stellenden Daten die bundesweit einheitliche Liste präqualifizierter Unternehmen gemäß dieser Leitlinie und stellt diese im Internet allen Beteiligten zur Verfügung. Darüber hinaus stellt der Verein die der bundesweit einheitlichen Liste zu Grunde liegenden Nachweise der Präqualifikation den öffentlichen Auftraggebern zur Verfügung.
- (2) Der Verein beauftragt die ausgewählten Präqualifizierungsstellen gemäß dieser Leitlinie.
- (3) Er überwacht und kontrolliert die Arbeitsweise der Präqualifizierungsstellen und sorgt für die Einhaltung eines bundesweit einheitlichen Verfahrens aller Präqualifizierungsstellen auf der Grundlage dieser Leitlinie.
- (4) Der Verein koordiniert das Zusammenwirken der beteiligten Stellen aus Wirtschaft und Verwaltung. Diesbezüglich arbeitet er eng mit dem Beirat „Präqualifikation für Bauunternehmen“ beim Deutschen Vergabe- und Vertragsausschusses für Bauleistungen – DVA -(vgl. Nr. 3.3) zusammen.

3.2.2 Satzung

Der Verein gibt sich eine Satzung. In der Satzung sind Regelungen über

- Vereinszweck und Mittel zum Erreichen des Vereinszwecks,
- Mitgliedschaft, Rechten und Pflichten der Mitglieder,
- Finanzierung des Vereins,
- Mitgliederversammlung,
- Vorstand,
- Beschwerdeausschuss
- Geschäftsführung,

nach dieser Leitlinie festzuschreiben.

3.2.3 Mitglieder

Die Mitglieder des Vereins sind die an der Präqualifizierung Beteiligten, namentlich die Vertreter/Vertreterinnen der öffentlichen Auftraggeber von Bund, Ländern und Gemeinden der Bereiche Hochbau und Tiefbau und die Vertreter/Vertreterinnen der Auftragnehmer, der Bauwirtschaftsverbände und Vertreter der IG BAU.

3.2.4 Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung

Das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Deichmanns Aue, Bonn unterstützt den Verein bei der Erfüllung seiner Aufgaben. Ihm sind alle Informationen, Unterlagen, Dokumentationen und Stellungnahmen hinsichtlich der Präqualifizierungstätigkeit von den Präqualifizierungsstellen und dem „Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V.“ zur Verfügung zu stellen.

3.2.5 Finanzierung

Die Finanzierung erfolgt aus Entgelten der Präqualifizierungsstellen für die Eintragungen in die Liste der präqualifizierten Bauunternehmen. Die Höhe des Entgelts pro Eintrag wird durch die Mitgliederversammlung des Vereins beschlossen.

3.3 Beirat

3.3.1 Aufgaben

Der Beirat klärt Zweifelsfragen zur Auslegung dieser Leitlinie.

Er erarbeitet für den Verein Vorschläge hinsichtlich des Präqualifikationsverfahrens, des Umfangs und der Aktualität der von den Bietern den Präqualifizierungsstellen vorzulegenden Eignungsnachweise (Fortschreibung der Eignungskriterien) und der Aufteilung der Leistungsbereiche als Anlage zur Leitlinie für die Bereiche des Hochbaus und des Tiefbaus und berät den Verein zu Auslegungsfragen der Leitlinie bei konkreten Anlässen von grundsätzlicher Bedeutung. Er unterbreitet weiterhin Vorschläge für die Fortschreibung der Leitlinie für ein Präqualifikationssystem bei öffentlichen Bauaufträgen. Der Beirat wird über alle Erkenntnisse, die die Grundsätze der Leitlinie für ein Präqualifikationssystem bei öffentlichen Bauaufträgen betreffen, vom Verein unterrichtet.

3.3.2 Organisation

Der Beirat wird beim Deutschen Vergabe- und Vertragsausschuss für Bauleistungen (DVA) eingerichtet.

3.4 Beschwerdeausschuss

- (1) Der Beschwerdeausschuss entscheidet nach Maßgabe dieser Leitlinie über Beschwerden von Antragstellern/präqualifizierten Unternehmen über Entscheidungen der Präqualifizierungsstellen. Das Beschwerdeverfahren ist im Einzelnen in der Geschäftsordnung des Beschwerdeausschusses (Nr.10) festzulegen.
- (2) Der Beschwerdeausschuss wird beim „Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V.“ eingerichtet. Der/Die Ausschussvorsitzende wird vom BMVBS gestellt. Dem Aus-

schuss gehören je ein Beisitzer/eine Beisitzerin der öffentlichen Auftraggeber und der Auftragnehmer an. Bei Bedarf können mehrere Beschwerdeausschüsse eingerichtet werden.

- (3) Der Beschwerdeausschuss trifft seine Entscheidungen mehrheitlich.
- (4) Der Aufwand des Beschwerdeausschusses wird kostendeckend durch die Verfahrensbeteiligten (beschwerdeführendes Unternehmen und Präqualifizierungsstelle) finanziert. Kostspflichtig ist der/die unterliegende Verfahrensbeteiligte. Die Höhe der Kostenbeiträge sind vom Vorstand des „Vereins zur Präqualifikation von Bauunternehmen e.V.“ festzulegen.

4. Wettbewerbliches Auswahlverfahren

- (1) Vor Einführung des Präqualifikationssystems führt das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung ein wettbewerbliches Auswahlverfahren zur Ermittlung von privaten unabhängigen und fachlich kompetenten Unternehmen, die die Präqualifikation der Bauunternehmen vornehmen, durch.
- (2) Die ausgewählten Präqualifizierungsstellen werden vom „Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V.“ für eine Dauer von 7 Jahren beauftragt.
- (3) Neue Auswahlverfahren werden durch das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung durchgeführt.

5. Antragsverfahren

5.1 Antragstellung, Eigenerklärung

- (1) Den Antragstellern/Antragstellerinnen werden die Antragsunterlagen online bereitgestellt. Den Antragstellern wird die Möglichkeit gegeben, die Antragsformulare elektronisch auszufüllen, zu signieren und per Email an die Präqualifizierungsstellen zu senden. Daneben können Antragsteller/Antragstellerinnen Anträge auf Erteilung einer Präqualifikation schriftlich per Brief oder Telefax bei den Präqualifizierungsstellen einreichen.
- (2) Der Antrag muss schriftlich unterzeichnet oder signiert sein von einer Person, die berechtigt ist, für den Antragsteller/die Antragstellerin Erklärungen abzugeben.
- (3) Mit dem Antrag ist vom Antragsteller/von der Antragstellerin eine Eigenerklärung abzugeben, dass er/sie, soweit die Beteiligung von Nachunternehmern vorgesehen ist, sich verpflichtet,
 - nur solche Nachunternehmer einzusetzen, die ihrerseits präqualifiziert sind oder per Einzelnachweis belegen können, dass alle Präqualifikationskriterien erfüllt sind,

- dem öffentlichen Auftraggeber jeglichen Nachunternehmereinsatz mitteilt unter Angabe des Namens und der Kennziffer, unter der der Nachunternehmer für den auszuführenden Leistungsbereich in der Liste präqualifizierter Unternehmer geführt wird,
- dem öffentlichen Auftraggeber auf Anforderung im Einzelfall die Eignungsnachweise des Nachunternehmers vorlegt.

Der Antragsteller/die Antragstellerin erklärt weiterhin, dass ihm/ihr bekannt ist, dass ein Verstoß gegen diese Verpflichtungen in der Regel zum Verlust der Präqualifikation führt.

- (4) Die mit dem Antrag einzureichenden Nachweise (Unterlagen/Dokumente) können entweder auf elektronischem Wege oder per Post an die Präqualifizierungsstelle versandt werden.
- (5) Nach Erhalt des Antrags hat die Präqualifizierungsstelle diesen sofort zu registrieren.

5.2 Vollständigkeit des Antrags

- (1) Nach Erhalt und Registrierung der Anträge prüfen die Präqualifizierungsstellen diese auf Vollständigkeit. Sind die Anträge unvollständig, haben die Präqualifizierungsstellen innerhalb von 14 Kalendertage vom Antragsteller/von der Antragstellerin die fehlenden Informationen / Unterlagen anzufordern.
- (2) Die Präqualifizierungsstellen können dem Antragsteller/der Antragstellerin eine angemessene Frist (nicht weniger als 20 Kalendertage) vom Erhalt der Anforderung an zur Vervollständigung des Antrags setzen. Der Antragsteller/die Antragstellerin kann Verlängerung beantragen. Erfüllt der Antragsteller/die Antragstellerin die Forderung innerhalb der gestellten Frist nicht, wird der Antrag abgelehnt und von der Registrierung gestrichen. Ein neuer Antrag kann jederzeit gestellt werden.

5.3 Aufklärung

Gibt es konkrete Anhaltspunkte für Widersprüche oder Unklarheiten in den Angaben/Nachweisen des Antragstellers/der Antragstellerin, so fordern die Präqualifizierungsstellen unverzüglich Aufklärung. Wegen der Fristen siehe 5.2.

5.4 Präqualifizierungsfrist

Die Präqualifizierungsfrist für die Prüfung des Antrags beginnt zu laufen, sobald eine Präqualifizierungsstelle einen vollständigen und widerspruchsfreien (s. 5.3) Antrag erhalten hat. Die Präqualifizierungsfrist darf 6 Wochen nicht überschreiten.

6. Prüfungsverfahren

Ein Mitarbeiter/eine Mitarbeiterin der Präqualifizierungsstelle stellt die aktuelle Übereinstimmung des vollständigen und zweifelsfreien Antrags mit den Kriterien in Anlage 1 (vgl. Nr.13.1) fest. Die Prüfung mündet in einer Entscheidungsempfehlung. Diese Empfehlung wird von einem vom bisherigen Prüfungsprozess unabhängigen Verantwortlichen der Präqualifizierungsstelle geprüft und entschieden (Vier-Augen-Prinzip).

6.1 Prüfungskriterien

Die Prüfung erfolgt nach den Kriterien der Anlage 1 dieser Leitlinie, Nrn. 1 bis 14 (vgl. Nr.13.1).

6.2 Leistungsbereiche

Die Prüfung erfolgt in den Leistungsbereichen der Anlage 2 dieser Leitlinie (vgl. Nr.13.2).

6.3 Verfahren

Die Prüfung erfolgt in folgenden Verfahren:

- a) erstmalige Erteilung
- b) Präqualifikation aufrecht erhalten
- c) Präqualifikation erweitern
- d) Präqualifikation einschränken
- e) Nachreichen von Unterlagen
- f) Präqualifikation streichen.

6.4 Mitteilungen über wesentliche Änderungen

Die Unternehmen werden verpflichtet, solange sie in der Liste präqualifizierter Unternehmen eingetragen sind, den Präqualifizierungsstellen binnen 14 Kalendertagen mitzuteilen, wenn sich die Angaben zu den Eignungskriterien nach Anlage 1 ändern oder das Unternehmen Bautätigkeiten aufgibt, für die eine Präqualifizierung gewährt worden ist.

7. Eintragung in die Liste präqualifizierter Unternehmen

Wird dem Antrag entsprochen, nehmen die Präqualifizierungsstellen sofort die zunächst interne Eintragung und Hinterlegung mit den für die öffentlichen Auftraggeber einsehbaren Eignungsnachweisen in der elektronischen Liste präqualifizierter Unternehmen vor. Die Freigabe und zur Verfügungstellung der elektronischen Eintragung im Internet erfolgt durch den „Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V.“ spätestens nach 6 Kalendertagen.

8. Ablehnung

- (1) Wird der Antrag abgelehnt, teilen die Präqualifizierungsstellen dem Antragsteller/der Antragstellerin dies unter Nennung der Ablehnungsgründe mit und klären ihn über das Beschwerdeverfahren auf. Ein neuer Antrag kann gestellt werden.
- (2) Wird der Antrag abgelehnt, weil das Unternehmen unzutreffende Nachweise – auch Eigenenerklärungen – nach Anlage 1 vorgelegt hat, kann ein neuer Antrag nicht vor Ablauf von 24 Monaten gestellt werden.

9. Gültigkeit, Nachreichen von Unterlagen und Streichung

9.1 Gültigkeit der Eintragung

Die Gültigkeit der Präqualifikation ergibt sich aus dem aktuellen Internetauszug. 20 Kalendertage vor Ablauf der Gültigkeit weisen die Präqualifizierungsstellen die Unternehmen darauf hin, die betreffenden Nachweise zu aktualisieren.

9.2 Nachreichen von Unterlagen

Liegen die für die Aufrechterhaltung der Präqualifikation erforderlichen Unterlagen nicht vor Ablauf der Gültigkeitsdauer vor, erhält das präqualifizierte Unternehmen eine schriftliche Aufforderung zur Vorlage mit Fristsetzung von 20 Kalendertagen. Die Präqualifikation des Unternehmens wird vorläufig gestrichen, die Eintragung aus der Liste entfernt und das Unternehmen darüber informiert.

Reicht dieses Unternehmen innerhalb der Frist von 20 Kalendertagen die Unterlagen nach, wird das Unternehmen wieder in der Liste eingetragen. Läuft die Frist erfolglos ab, wird die Präqualifikation des Unternehmens ohne weiteres unbeschadet der Möglichkeit einer erneuten Antragstellung endgültig gestrichen.

9.3 Streichung

- (1) Eine Präqualifikation wird gestrichen
 - a) auf Antrag des Unternehmens
 - b) nach Ablauf der Gültigkeitsdauer der erforderlichen Nachweise nach Anlage 1
 - c) wenn das Unternehmen die Eignungskriterien nach Anlage 1 nicht mehr erfüllt, hiervon ausgenommen ist Nr. 9 der Anlage 1.

Soweit nur einzelne Leistungsbereiche betroffen sind, erfolgt die Streichung nur für diese.

(2) Eine Präqualifikation ist insgesamt zu streichen, wenn das präqualifizierte Unternehmen

- a) unzutreffende Nachweise- auch Eigenerklärungen- nach Anlage 1 vorlegt
- b) Handlungen im Widerspruch zu seiner Verpflichtung aus der nach Anlage 1 Nr. 8 abgegebenen Eigenerklärung vornimmt bzw. unterlässt
- c) eine Mitteilung über Änderungen nach Nr. 6.4 unterlässt
- d) einen Nachunternehmer einsetzt, von dem er weiß oder fahrlässig nicht weiß, dass dieser weder präqualifiziert ist noch die Eignungskriterien nach Anlage 1 erfüllt
- e) inkorrekte Hinweise auf die Präqualifikation in Werbung, in Katalogen, usw. verwendet.

In diesen Fällen kann ein neuer Antrag nicht vor Ablauf von 24 Monaten gestellt werden.

10. Beschwerdeverfahren

- (1) Der Antragsteller/das präqualifizierte Unternehmen kann gegen jede Entscheidung der Präqualifizierungsstellen binnen eines Monats ab Erhalt der Mitteilung über die Entscheidung Beschwerde einlegen. Die Beschwerde ist an den in den Entscheidungen der Präqualifizierungsstellen benannten Beschwerdeausschuss zu richten. Mit der Beschwerde ist ein vom Vorstand des „Vereins für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V.“ festzulegendes Beschwerdeentgelt zu entrichten.
- (2) Die Beschwerde muss begründet sein und dem Beschwerdeausschuss schriftlich übermittelt werden. Der Beschwerdeausschuss gibt beiden Seiten die Gelegenheit, sich schriftlich zur Sache zu äußern. Im Anschluss daran trifft er seine Entscheidung über die Beschwerde.
- (3) Der Beschwerdeausschuss muss seine Entscheidung innerhalb von 2 Monaten nach Erhalt des Beschwerdeantrags treffen. Beim Antrag auf Präqualifikation ist die Entscheidung binnen einem Monat zu treffen. Die Entscheidung des Beschwerdeausschusses muss schriftlich abgegeben werden und die Gründe für die abschließende Entscheidung enthalten. Die Entscheidung kann vor den Zivilgerichten angefochten werden.

11. Vertraulichkeit, Datenschutz, Einsicht in Dokumenten und Akten

- (1) Vom Antragsteller/von der Antragstellerin wird bei der Antragstellung eine Erklärung gefordert, dass er/sie sich mit der Speicherung der personen- und firmenbezogenen Daten bei den Präqualifizierungsstellen und in der Liste präqualifizierter Unternehmen zur Auskunft für öffentliche Auftraggeber einverstanden erklärt.
- (2) Alle Unterlagen und Informationen, die im Zusammenhang mit Präqualifikationen eingereicht wurden, verbleiben bei den Präqualifizierungsstellen. Sie sind vertraulich zu behandeln. Die Präqualifizierungsstellen gewähren neben dem Antragsteller/dem präqualifizierten Unternehmen selbst nur dem Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V. Einsicht in Dokumente und Unterlagen, die als Nachweis der Präqualifikation zu Grunde liegen. Jeder kommerzielle Gebrauch von Unterlagen oder Informationen, die im Zusammenhang mit Präqualifikationen eingereicht wurden, ist untersagt.
- (3) Wird ein Antrag abgelehnt oder eine Präqualifikation gestrichen, sind die Unterlagen nach Ablauf der Beschwerdefrist an den Antragsteller/an das aus der Liste präqualifizierter Unternehmen gestrichene Unternehmen zurückzusenden.
- (4) Auf Verlangen erhält jeder Antragsteller/jedes präqualifizierte Unternehmen Einsicht in alle Akten, Dokumente und Unterlagen, die sich auf seinen Antrag/seine Präqualifikation/seine Beschwerde beziehen.
- (5) Auf Verlangen haben die Präqualifizierungsstellen dem Antragsteller/dem präqualifizierten Unternehmen eine Kopie der betreffenden Akten, Dokumente und Unterlagen zu erstellen. Die diesbezüglichen Kosten sind zu erstatten.

12. Entgelte für die Präqualifikation

- (1) Mit Antragstellung entrichtet der Antragsteller/die Antragstellerin ein Entgelt für die Präqualifikation. Das Entgelt wird bei Ablehnung des Antrags nicht rückerstattet.
- (2) Für die Aufrechterhaltung der Präqualifikation erheben die Präqualifizierungsstellen ein Entgelt, das das präqualifizierte Unternehmen jährlich zu entrichten hat.
- (3) Für die Erweiterung der Präqualifikation fordern die Präqualifizierungsstellen vom präqualifizierten Unternehmen ein Entgelt, dessen Höhe vom geringeren Prüfungsaufwand im Vergleich zum Verfahren nach Absatz 1 bestimmt wird.
- (4) Die Höhe der Entgelte nach den Absätzen 1 bis 3 bestimmt sich nach den Kosten, die den Präqualifizierungsstellen bei der Präqualifizierungstätigkeit an Personal- und Sachmitteln und für die Entrichtung an den „Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V.“ entstehen.

13. Anlagen

13.1 Anlage1: Eignungskriterien

13.2 Anlage 2: Einteilung der Leistungsbereiche

Anlage 1 Kriterien der Präqualifizierung

Eignungsnachweise und Ausschlussstatbestände nach § 8 Nr. 3 und Nr. 5 VOB/A

lfd. Nr.	Rechtliche Anforderungen	Nachweise	Aktualisierung
1.	Es ist kein Insolvenzverfahren oder ein vergleichbares gesetzlich geregeltes Verfahren eröffnet oder die Eröffnung beantragt oder der Antrag mangels Masse abgelehnt worden (§ 8 Nr.5 Abs.1a) VOB/A ¹).	Eigenerklärung	jährlich
1.a	Nr.1 finden keine Anwendung, sobald ein Insolvenzplan rechtskräftig bestätigt ist (§ 258 InsO).	Bestätigung des Insolvenzverwalters	aktuell
2.	Das Unternehmen befindet sich nicht in Liquidation (§ 8 Nr.5 Abs.1b) VOB/A).	Eigenerklärung	jährlich
3.	Es liegt keine schwere Verfehlung, die die Zuverlässigkeit als Bewerber in Frage stellt, vor (§ 8 Nr.5 Abs.1c) VOB/A), z.B. <ul style="list-style-type: none"> - wirksames Berufsverbot (§ 70 StGB) - wirksames vorläufiges Berufsverbot (§ 132a StPO) - wirksame Gewerbeuntersagung (§ 35 GewO) - rechtskräftiges Urteil innerhalb der letzten 2 Jahre wegen Mitgliedschaft in einer kriminellen Vereinigung (§ 129 StGB), Geldwäsche (§261 StGB), Bestechung (§ 334 StGB), Vorteilsgewährung (§ 333 StGB), Diebstahl (§ 242 StGB), Unterschlagung (§ 246 StGB), Erpressung (§ 253 StGB), Betrug (§ 263 StGB), Subventionsbetrug (§264 StGB), Kreditbetrug (§ 265b StGB), Untreue (§ 266 StGB), Urkundenfälschung (§ 267 StGB), Fälschung technischer Aufzeichnungen (§ 268 StGB), Delikte im Zusammenhange mit 	Eigenerklärung Im Zweifelsfall kann von Unternehmen die Vorlage von Auszügen aus dem Bundeszentralregister nach § 30 Abs. 5 BZRG gefordert werden.	jährlich

¹ Zu Nr.1: Hinweis an Zertifizierungsstellen, Informationen unter: www.Insolvenzbekanntmachungen.de

	<p>Insolvenzverfahren (§ 283 ff. StGB), wettbewerbsbeschränkende Absprachen bei Ausschreibungen (§ 298 StGB), Bestechung im geschäftlichen Verkehr (§ 299 StGB), Brandstiftung (§ 306 StGB), Baufährdung (§ 319 StGB), Gewässer- oder Bodenverunreinigung (§§ 324, 324a StGB), Unerlaubter Umgang mit gefährlichen Abfällen (§ 326 StGB), die mit Freiheitsstrafe von mehr als 3 Monaten od. Geldstrafe von mehr als 90 Tagessätzen geahndet wurden.</p>		
4.	<p>Es liegen keine Eintragungen im Gewerbezentralregister nach § 150a GewO vor, die z.B. einen Ausschluss nach § 21 SchwarzArbG (-rechtskräftige strafgerichtliche Verurteilungen wegen einer Straftat oder einer Ordnungswidrigkeit nach § 8 Abs. 1 Nr. 2, §§ 9, 10 und 11 SchwarzArbG, -rechtskräftige strafgerichtliche Verurteilungen wegen einer Straftat oder einer Ordnungswidrigkeit nach § 15, 15a, 16 Abs. 1 Nr. 1, 1b oder 2 des Arbeitnehmerüberlassungsge- setzes oder - nach § 266a Abs. 1,2 und 4 StGB, - Bußgeldentscheidungen wegen illegaler Ausländerbeschäftigung nach § 404 Abs. 1 od. Abs. 2 Nr. 3 des 3. Buches Sozialgesetzbuch) oder nach § 5 Abs. 1 oder 2 Arbeit- nehmer-Entsendegesetz rechtfertigen.</p>	Eigenerklärung	jährlich
5.	<p>Es liegt keine Eintragung im Landeskorrupsionsregister vor.</p>	Eigenerklärung	jährlich
6.	<p>Die Verpflichtung zur Zahlung von Steuern und Abgaben ist ordnungsgemäß erfüllt (§ 8 Nr.5 Abs.1d) VOB/A).</p>	Eigenerklärung und Freistellungsbescheinigung nach § 48b EstG	entsprechend Gültigkeit
7.	<p>Die Verpflichtung zur Zahlung der Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung (ohne Berufsgenossenschaft), Sozialkassen ist ordnungsgemäß erfüllt (§ 8 Nr.5 Abs.1d) VOB/A), soweit sie der Pflicht</p>	Eigenerklärung bezogen auf die Sozialversicherung (ohne Berufsgenossen schaft) und Unbedenklich keitsbescheinigung der tarifvertraglichen	jährlich

	zur Beitragszahlung unterfallen.	Sozialkassen	
8.	Die gesetzliche Verpflichtung zur Zahlung des Mindestlohns (§ 1 AEntG) wird erfüllt, soweit diese Verpflichtung besteht.	Eigenerklärung bezogen auf die Verpflichtung zur Zahlung des vorgeschriebenen Mindestlohns	jährlich
9.	Die Verpflichtung, <ul style="list-style-type: none"> – nur Nachunternehmer einzusetzen, die ihrerseits präqualifiziert sind oder per Einzelnachweis belegen können, dass alle Präqualifikationskriterien erfüllt sind, – dem öffentlichen Auftraggeber jeglichen Nachunternehmereinsatz mitzuteilen, – rechtzeitig den Namen und die Kennziffer anzugeben, unter der der Nachunternehmer für den auszuführenden Leistungsbereich in der Liste präqualifizierter Unternehmer geführt wird, – dem öffentlichen Auftraggeber auf Anforderung im Einzelfall die Eignungsnachweise des Nachunternehmers vorzulegen, wird erfüllt.	Eigenerklärung	jährlich
10.	Die Verpflichtung zur Anmeldung und zur Zahlung der Beiträge an die Berufsgenossenschaft ist erfüllt (§ 8 Nr. 5 Abs. 1 d und f).	qualifizierte Unbedenklichkeitsbescheinigung der BG mit Angabe der Lohnsummen	entsprechend Gültigkeit
11.	Das Unternehmen hat sein Gewerbeordnungsgemäß angemeldet, ist im Handelsregister und im Berufsregister des Firmensitzes eingetragen (§ 8 Nr.3 Abs.1f) und Abs.2 VOB/A).	<p>Gewerbeanmeldung</p> <p>-----</p> <p>Handelsregisterauszug oder entsprechende Eigenerklärung bei Kleingewerbetreibenden, die nicht zur Eintragung in das Handelsregister verpflichtet sind</p> <p>Eintragung in das Berufsregister des Firmensitzes (Handwerksrolle oder Industrie- und Handelskammer)</p>	<p>entsprechend Gültigkeit</p> <p>-----</p> <p>jährlich</p>
12.	Gesamtumsatz für Bauleistungen des Unternehmers in den letzten drei	Bestätigung eines vereidigten	jährlich

	abgeschlossenen Geschäftsjahren	Wirtschaftsprüfers / Steuerberaters oder ein entsprechend testierter Jahresabschluss oder entsprechend testierte Gewinn- und Verlustrechnung Eigenerklärung, welcher Teil auf den zu präqualifizierenden Einzelleistungsbereich entfällt und wie groß der Anteil der Nachunternehmerleistungen am Gesamtumsatz ist	
13.	Die auftragsgemäße Ausführung von im eigenen Betrieb erbrachten Leistungen a) der letzten 3,5 Jahre, gerechnet vom Tage des Fertigstellungstermins an, oder b) aus den letzten drei abgeschlossenen Geschäftsjahren für eine oder mehrere zu qualifizierende Einzelleistungen und/oder Komplettleistungen (Spalte 2 Anlage 2)	mind. drei Referenzen entsprechend Anhang 1 pro Leistungsbereich (eine Referenz kann sich auch auf mehrere Leistungsbereiche beziehen)	a) vor Ablauf von 3,5 Jahren nach Fertigstellung oder b) mit Abschluss des Geschäftsjahres, mit dem die betreffende Referenz älter als 3 Geschäftsjahre ist
14.	Die Zahl der in den letzten drei abgeschlossenen Geschäftsjahren jahresdurchschnittlich beschäftigten Arbeitskräfte, gegliedert nach Lohngruppen mit extra ausgewiesenen technischem Leitungspersonal	Eigenerklärung	jährlich

<u>Sonstige Angaben</u> , die nur informativ aufgenommen werden und ohne Einfluss auf die Präqualifizierung sind.			
	Tariftreueerklärung Bund nach dem Erlass vom 7.7.1997 (B I 2 – 0 1082 – 102/31)	Eigenerklärung	jährlich
	Tariftreueerklärungen der Länder	Eigenerklärung	jährlich
	Nachweis über bevorzugte(r) Bewerber nach der Richtlinie für die Berücksichtigung von Werkstätten für Behinderte und Blindenwerkstätten bei der Vergabe öffentlicher Aufträge	Eigenerklärung	jährlich

Anhang 1

Referenzen werden für die Präqualifikation in einem oder mehreren Leistungsbereichen anerkannt, wenn folgende Informationen vorliegen:

Ifd. Nr.	Angaben	
1	Bezeichnung des Bauvorhabens	
2	Bauherr / Auftraggeber / Referenzgeber (einschließlich Anschrift, Telefonnummer und Ansprechpartner)	
3	Angabe der vertraglichen Bindung (Hauptauftragnehmer, Arge-Partner oder Nachunternehmer)	
4	Ort der Ausführung	
5	Ausführungszeit (Baubeginn und Fertigstellungstermin)	
6	Angabe der Leistungsbereiche (Nummer gemäß Anlage 2), auf die sich die Referenz bezieht	
	bei Einzelleistungen:	bei Komplettleistungen:
7	stichwortartige Benennung des im eigenen Betrieb erbrachten maßgeblichen Leistungsumfangs unter Angabe der ausgeführten Mengen	Auflistung der mit eigenem Führungspersonal koordinierten Gewerke
8	Zahl der hierfür durchschnittlich eingesetzten Arbeitnehmer	Kurzbeschreibung der Baumaßnahme einschl. evtl. Besonderheiten der Ausführung
9	Auftragswert der beschriebenen Leistungen	Auftragswert der Maßnahme
10	stichwortartige Beschreibung der besonderen technischen und gerätespezifischen Anforderungen (einschließlich der Angabe, ob die Leistung für einen Neubau/Umbau/Denkmal erbracht wurde)	
11	schriftliche Bestätigung des Referenzgebers hinsichtlich der auftragsgemäßen Ausführung sowie dessen Zustimmung zur Veröffentlichung zum Zweck der Präqualifikation des Unternehmens	

Anlage 2

Einteilung der Leistungsbereiche



A- Einzelleistungen	
Klasse: Hochbau	

Gruppe	Leistungsbereich
Rohbau, Tragwerk für Bauwerke	111-01 Beton- und Stahlbetonarbeiten
	111-02 Betonfertigeteilarbeiten
	111-03 Spannbetonarbeiten
	111-04 Mauerarbeiten (natürliche/künstl. Steine) einschließlich Verblendmauerwerk
	111-05 Stahlbauarbeiten
	111-06 Seilsysteme
	111-07 Zimmerer- und Holzbauarbeiten
	111-08 Betonerhaltungsarbeiten

Gruppe	Leistungsbereich
Gebäudehülle und Innenausbau	112-01 Dachdeckungs- und Dachabdichtungsarbeiten
	112-02 Abdichtungsarbeiten
	112-03 konstruktive Fassadenarbeiten
	112-04 Natur- und Betonwerksteinarbeiten
	112-05 Fliesen- und Plattenarbeiten
	112-06 Bodenbelagsarbeiten
	112-07 Parkettarbeiten
	112-08 Gussasphalтарbeiten
	112-09 Holzpflasterarbeiten
	112-10 Maler- und Lackierarbeiten, Tapezierarbeiten
	112-11 Putzarbeiten
	112-12 Wärmedämm-Verbundsysteme
	112-13 Trockenbauarbeiten
	112-14 Estricharbeiten
	112-15 Tischlerarbeiten
	112-16 Metallbauarbeiten
	112-17 Klempnerarbeiten
	112-18 Verglasungsarbeiten
	112-19 Rollladenarbeiten
	112-20 Beschlagarbeiten

Gruppe	Leistungsbereich
Technische Gebäudeausrüstung	113-01 Gas-, Wasser- und Entwässerungsanlagen innerhalb von Gebäuden, Heizanlagen und zentrale Wassererwärmungsanlagen
	113-02 raumluftechnische Anlagen
	113-03 Brandschutzsysteme
	113-04 Elektroarbeiten
	113-05 Blitzschutzanlagen
	113-06 Fördertechnik (Aufzüge, Fahrtreppen und Personenbeförderungsanlagen)
	113-07 Dämmarbeiten an technischen Anlagen
	113-08 Gebäudeautomation
	113-09 sonstige Gebäudeausrüstung (Rohrpostsysteme, Müllschlucker etc.)

Klasse: allgemeiner Tiefbau

Gruppe	Leistungsbereich
Erdbau	211-01 Erdarbeiten
	211-02 Brunnenbauarbeiten
	211-03 Nassbaggarbeiten

Entwässerung	212-01 Wasserhaltungsarbeiten
	212-02 Dränarbeiten

Leitungsbau	213-01 Entwässerungskanalarbeiten
	213-02 Druckrohrleitungsarbeiten im Erdreich
	213-03 Mikrotunnelsysteme und Rohrvortriebsarbeiten
	213-04 Kabelverlegearbeiten

Gründung, Verbau, Baugrund	214-01 Bohrarbeiten
	214-02 Verbauarbeiten
	214-03 Ramm-, Rüttel- und Pressarbeiten
	214-04 Schlitzwandarbeiten mit stützender Flüssigkeit
	214-05 Einpressarbeiten
	214-06 Düsenstrahlarbeiten
	214-07 Druckluftarbeiten

Landschaftsbau	215-01 Landschaftsbauarbeiten
----------------	-------------------------------

Klasse: Ingenieurbau und Tunnelbau

Gruppe	Leistungsbereich
Ingenieurbau	311-01 Beton- und Stahlbetonarbeiten
	311-02 Betonfertigteilarbeiten
	311-03 Spannbetonarbeiten
	311-04 Spritzbetonarbeiten
	311-05 Maurerarbeiten
	311-06 Stahlverbundarbeiten
	311-07 Stahlbauarbeiten
	311-08 Seilsysteme
	311-09 Zimmerer- und Holzbauarbeiten
	311-10 Korrosionsschutzarbeiten
	311-11 Betonerhaltungsarbeiten
	311-12 Abdichtungsarbeiten
	311-13 Lärmschutzeinrichtungen

Gruppe	Leistungsbereich
Tunnelbau	312-01 Konventioneller Tunnelvortrieb
	312-02 Tunnelvortrieb mit Tunnelbohrmaschinen, Schildmaschinen
	312-03 Tunnelausstattungen

Klasse: Verkehrswegebau

Straßen- und Wegebau	411-01 Oberbauschichten ohne Bindemittel
	411-02 Oberbauschichten mit hydraulischen Bindemitteln
	411-03 Oberbauschichten aus Asphalt
	411-04 Pflasterdecken, Plattenbeläge und Einfassungen
	411-05 Ausstattung der Straßen
	411-06 Verkehrssicherung

Schienenwegebau	412-01 Gleisbauarbeiten
	412-02 Gleisinstandhaltungsarbeiten
	412-03 Ausstattung der Schienenwege
	412-04 Verkehrssicherung

Gruppe	Leistungsbereich
Wasserbau	413-01 Böschungs- und Sohlsicherung an Wasserstraßen sowie Sicherungsarbeiten an Gewässern, Deichen und Küstendünen
	413-02 Unterseeische Rohrleitungen (Abflüsse, Rohre, Tauchrohre etc., einschl. Gräben für Kabel)
	413-03 Unterwassersprengen
	413-04 Herstellung von Dichtungen an Schifffahrtskanälen
	413-05 Beton- und Stahlbetonarbeiten im Wasserbau
	413-06 Schutz und Instandsetzung von Betonbauteilen im Wasserbau
	413-07 Abdichtungsarbeiten im Wasserbau
	413-08 Stahlwasserbauarbeiten und Korrosionsschutz im Stahlwasserbau
	413-09 Elektrische und maschinentechnische Ausrüstung des Stahlwasserbaus
	413-10 Ausstattung der Wasserstraßen

Klasse: sonstiger Bau

Gruppe	Leistungsbereich
Sonstiger Bau	511-01 Rückbau-, Verwertungs- und Entsorgungsarbeiten
	511-02 Gerüstbau : Arbeits- und Schutzgerüste
	511-03 Gerüstbau : Traggerüste
	511-04 Gebäudereinigung, Baureinigungsarbeiten
	511-05 Feuerfeste Anlagen und Industrieschornsteine
	511-06 Korrosionsschutzarbeiten an Stahl- und Aluminiumbauteilen
	511-07 Asbestsanierungsarbeiten
	511-08 Kampfmittelräumung

B – Komplettleistungen

Unternehmen können sich nur in Bereich B qualifizieren, wenn sie in mindestens einem zugehörigen Leistungsbereich (Spalte 2) des Bereichs A präqualifiziert sind.

Klasse	Komplettleistung
Bauvorhaben Hochbau (Rohbau, Gebäudehülle und Innenausbau, Technische Gebäudeausrüstung)	611-01 umfassende Bauleistung Neubau
	611-02 umfassende Bauleistung: Bauen im Bestand
	611-03 umfassende Bauleistung Technische Gebäudeausrüstung
Bauvorhaben Allgemeiner Tiefbau	612-01 umfassende Bauleistung für Leitungsbau
	612-02 umfassende Bauleistung für Tiefbauten soweit sie nicht unter 612-01 fallen
Bauvorhaben Ingenieurbau, und Tunnelbau	613-01 umfassende Bauleistung für Brücken, Tunnel, Schächte und Unterführungen
Bauvorhaben Verkehrswegebau	614-01 umfassende Bauleistung für Fernstraßen und Straßen
	614-02 umfassende Bauleistung für Schienenwege
	614-03 umfassende Bauleistung für Start- und Landebahnen
	614-04 umfassende Bauleistung für Häfen, Wasserstraßen, Dämme und andere Wasserbauten
umfassende Bauleistung für Kraftwerke, Bergbau- und Produktionsanlagen	615-01 umfassende Bauleistung für Kraftwerke, Bergbau- und Produktionsanlagen

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

**Συμφερότερη Προσφορά – Υπερβολικά Χαμηλή Προσφορά
Οι κατευθύνσεις της Ε.Ε**

IMPORTANT LEGAL NOTICE - The information on this site is subject to a [disclaimer](#) and a [copyright notice](#).



Task Group 2: Economically Most Advantageous Tender (EMAT).

[Print text only](#)

Introduction

Working group on abnormally low tenders

The report of the Working Group on Abnormally Low Tenders (ALTs) was published in June 1999 [Prevention, detection and elimination of Abnormally Low Tenders in the European Construction Industry, 5 June 1999]. It provides a range of recommendations to prevent, detect and eliminate ALTs.

Existing legislation is considered and it is noted that Article 30 of Public Works Directive 93/37/EEC concerning the award of public works contracts makes reference to ALTs and how they should be dealt with:

'(1) The criteria on which the contracting authorities shall base the award of contracts shall be:

(a) either the lowest price only;

(b) or, when the award is made to the most economically advantageous tender, various criteria according to the contract: e.g. price, period for completion, running costs, profitability, technical merit. (...)'

'(4) If, for a given contract, tenders appear to be abnormally low in relation to the works, the contracting authority shall, before it may reject those tenders, request, in writing, details of the constituent elements of the tender which it considers relevant and shall verify those constituent elements taking account of the explanations received.'

The report acknowledges that some countries define ALTs by arithmetic deviation from an average price but concludes that there can be no assurance that such methods accurately identify an ALT. Similarly, there is little guidance available that enables tender award on the basis of the economically most advantageous tender (EMAT), especially in the highly regulated public procurement sector.

The principal objective of the report is to provide a way forward that allows a more systematic, consistent and auditable assessment of tenders to meet the criterion of EMAT and thus prevent ALTs at source.

The report concludes that contract award to the EMAT would have a significant effect upon the prevention, detection and elimination of ALTs. The particular recommendations of the ALT Working Group relevant to the EMAT are reproduced below.

Recommendations for the prevention of ALTs

Recommendation 2

Procurement systems should be used that ensure that enterprises bear some responsibility for quality and performance of the completed works, which would lead to the EMAT. This would also be assisted by the early involvement in the design phase of the main participants in the construction process, particularly technical contractors.

Recommendation 8

Contracts should be awarded to the economically most advantageous tender. If tenderers are aware that such examination will be a matter of routine the effect will be to prevent ALTs in the first place.

Recommendations for the detection of ALTs

Recommendation 3

If the objective is tender award to the EMAT, the only way to be sure that the EMAT is identified is by

examination of the lowest two or three tenders in every case, whatever the deviations from the average might be.

Recommendations for the elimination of ALTs

Recommendation 2

A suitable mechanism for examination and explanation of tenders is attached at Appendix, (see also Prevention of ALTs, Recommendation 8 above). As already stated, the only way to be sure that the EMAT and not an ALT is accepted is by examination of the lowest two or three tenders in every case, whatever the deviation from the average might be.

EMAT task group

The ALT WG report recommended that a separate EMAT working group be established charged with the production of an effective and publicly auditable mechanism that permits award to the EMAT, not just the lowest initial price.

The EMAT Task Group met on five occasions: 28 February 2000; 14 April 2000; 30 May 2000; 8 September 2000; 9 February 2001. CEETB was the convenor. Representatives from the following European organisations and Member States participated and we are indebted to them for their support and valuable contributions:

Member States

Denmark
 Germany (written contribution)
 Luxembourg
 Netherlands
 Spain
 Sweden (written contribution)
 United Kingdom

Commission

DG Enterprise
 DG Markets (observer only)

Industry

ACE	Architectural Council of Europe
CEA	Comité Européen des Assurances
CEETB	Comité Européen des Equipements Techniques de Bâtiment
CEPMC	Council of European Producers of Materials for Construction
EBC	European Builders Confederation
FETBB	Fédération Européenne des Travailleurs du Bâtiment et du Bois
FIEC	Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction

The detailed work undertaken by the Task Group, together with supporting documentation, is contained in a separate Annex to this report.

A proposed mechanism and procedure to enable contract award to the economically most advantageous tender (EMAT)

Objective of the proposal

The primary objective of this proposal is to prevent, detect and eliminate abnormally low tenders in the European Construction industry. It provides a transparent and publicly auditable mechanism and procedure for the evaluation of tenders to determine the economically most advantageous tender on the basis of best quality and value for the client rather than only lowest price.

This proposal is intended to meet the requirements of Public Works Directive [93/37/EEC] and the current known requirements of the Proposal for a Directive on the coordination of procedures for the award of public supply contracts, public service contracts and public works contracts [COM (2000) 275 final].

The Task Group recommends that the proposed EMAT contract award procedure and mechanism is adopted by the European Commission as guidance and an interpretive communication to the final Directive on the coordination of procedures for the award of public supply contracts, public service contracts and public works contracts.

Selection

The *selection or pre-qualification* process looks back at the status and performance of tenderers. It is distinct from the *award* process, which looks forward at the proposals for the specific contract. This EMAT proposal is *not* concerned with the selection or pre-qualification process.

All award criteria must be limited in application to the tender under assessment. Selection and pre-qualification criteria are excluded, as all enterprises invited to submit a tender should already have been pre-qualified. Any criteria that are concerned with the capabilities of tenderers must be project specific.

Award process.

The award process should provide a fair, transparent and accountable method for evaluating tender submissions by balancing quality and life cycle costs with the tender price.

[Life cycle costs are the subject of a separate action plan priority for which a working group has yet to be established. As life cycle costs are an essential part of any assessment of the economically most advantageous tender, provisional suggestions on how they might be incorporated into the award mechanism are included in this report. It is acknowledged that the suggestions may need to be modified following the recommendations of the life cycle cost working group.]

The essentials of the award process are:

- *the establishment of the award criteria;*
- *the award mechanism against which tenders are evaluated;*
- *the award procedure.*

Once the award criteria have been established and assessed the evaluation of tenders using the award mechanism and procedure, so far as it is possible, should be an arithmetic exercise.

To ensure award to the most economically advantageous tender, financially significant elements of the project, such as electrical, mechanical and engineering services, should be assessed and evaluated separately and combined into the overall project evaluation to provide the total best value solution.

Award criteria

The following are the essential elements to be determined to establish the award criteria for the construction project:

- *quality and life cycle cost criteria;*
- *the relationship (ratios) between quality, life cycle costs and initial construction cost (the tender price)*
- *weightings for quality and life cycle cost criteria;*
- *thresholds and mandatory criteria.*

All award criteria must be determined by the contracting authority before issue of tender documentation and must be included in the tender documentation.

Quality and life cycle cost criteria

The following is a summary *guide* or *checklist* of quality criteria that could be selected, amended or supplemented by the contracting authority to suit the requirements of individual projects. The criteria have been classified according to the type of contract reflecting their application: build to a detailed design; build to a preliminary design; design and build.

The summary guide of quality criteria is not intended to be exhaustive or necessarily applicable to all projects. Criteria should be selected, amended, or supplemented to suit the requirements of the specific project.

The significance of quality criteria on the outcome of the scoring procedure is dependant on the

quality/price ratio, the number of criteria and weightings. If the quality/price ratio is low, some criteria with low weightings have a negligible effect upon the outcome of the award process. In such circumstances, unless the particular criteria are mandatory, they should be excluded from the assessment process.

For the same reason, and unless the quality/price ratio is high, the number of criteria selected should be limited to a maximum of five with each being allocated a weighting in accordance with its relative importance to the specific project. This does not exclude any particular criterion containing a number of sub-criteria and this possibility is covered later.

Quality Criteria	Weighting
Build to a detailed design - BDD	
Knowledge and skill specific to the execution of the project:	
Understanding of and commitment to the client's needs	
Partnering with the client	
Qualifications and commitment of project personnel and management	
Management of health and safety on site:	
Site organisation	
Welfare facilities	
Safe working practices	
Management procedures to execute the project with respect to:	
Time	
Value	
Risk identification and control	
Cost	
Quality plan	
Environmental matters	
Documentation	
Communication	
Third parties (customer care)	
Flexibility	
Supply chain management including:	
Selection	
Collaboration	
Team working	
Integrated processes	
Partnering with subcontractors and suppliers	
Logistics	
The time period for completion of the project	
Reduction of waste (physical and non-physical) at all stages of the construction process	
Procedures to minimise defects	
Material checks and independent inspections	
Sustainability criteria including:	
Limitation of environmental threats	
Reduction of all wastage	
Substantial reductions in energy use and output	
Conservation of water resources	
Maximisation of efficient use of resources especially non-renewable (oil and gas)	
<i>Note: When technical specifications are defined in terms of performance or functional requirements to be achieved, or when variants are taken into account, it may be also necessary to include BPD and DB criteria within the above BDD criteria.</i>	

Quality Criteria	Weighting
Build to a preliminary design (2 stage) BPD	
All the criteria detailed for a BDD project plus the following:	
Co-ordination and integration of design	

Avoidance of over-specification, i.e., application of 'lean construction'		
Life cycle cost criteria for all construction components and disciplines including:		
	Initial construction cost	
	Running cost in use	
	Replacement cost	
	Disposal cost	
Technical value of the completed construction project including:		
	Ease of use (functionality, operability)	
	Maintainability (accessibility, spares availability, testability, traceability)	
	Durability of components and equipment (reliability, susceptibility, vulnerability, flammability)	
	Adaptability and flexibility for future changes of use	

Quality Criteria		Weighting
Design and build (2 or more stages) - DB		
<i>All the criteria detailed for a BDD project plus:</i>		
<i>All the criteria detailed for a BPD project plus the following:</i>		
Interpretation of and compliance with the client's needs with respect to:		
	Design	
	Appearance	
	Aesthetics	
	Innovation	
	Cleanliness	
	Emittance	
	Safety	
	Security	
	Toxicity	

Quality, life cycle costs and price ratios

The head criteria of quality and price should be given weightings of QW% and PW% respectively where $QW\% + PW\% = 100\%$.

The quality/price ratio selected depends on the type of contract. It will be low for projects that are fully specified ('build to a detailed design') and normally the quality criteria will be limited to those relating to the execution of the works. However, when technical specifications are defined in terms of performance or functional requirements to be achieved, or when variants are to be taken into account, it may be necessary to select additional quality criteria and a more appropriate quality/price ratio.

The quality/price ratio will increase in proportion to the design and technical input required from tenderers ('build to a preliminary design' and 'design and build') and additional quality criteria will be included relevant to the design and technical content incorporated in the tenders.

The quality/price cost ratio appropriate to the type of project should provide for the optimum combination of quality and price. Indicative ranges of quality/price ratios for various types of project could be:

- Innovative projects: 20/80 to 40/60
- Complex projects: 15/85 to 35/65
- Straightforward projects: 10/90 to 25/75
- Repeat projects: 5/95 to 10/90

For fully specified projects, life cycle costs are usually beyond the control of the tenderer and therefore cannot be considered in the contract award process.

When a project or an element of the project whose life cycle costs are significant in relation to the tender price for the project or that element, it is inappropriate to consider life cycle costs as just another quality criterion. In those circumstances a quality/life cycle cost/price ratio should be established where $QW\% + LC\% + PW\% = 100\%$ and be applied in the same way as the quality/price ratio already described.

Weightings for quality and life cycle cost criteria

Quality criteria should be selected appropriate to the project and type of contract and given individual weightings (CW1%, CW2%, etc.) that total 100%.

If a particular quality criterion contains sub-criteria, the sub-criteria should not be given individual weightings, but should be assessed separately and the assessments added together to give an overall assessment for that quality criterion.

When, for a particular project, life cycle costs such as operating, maintenance, replacement and disposal costs are significant, the weightings for those criteria should be given due consideration to ensure the optimum economic performance during the life of the construction.

Mandatory criteria and thresholds

The quality threshold is the minimum score required in the quality evaluation necessary for a bid to be considered further.

Mandatory criteria must be complied with for the bid to be considered further.

Where a bid is non-compliant because it falls below the required quality threshold or mandatory criteria have not been complied with, the bid should be disregarded.

Quality assessment and scoring

The following table provides a simple method to assess each quality criterion and sub-criteria.

Assessment	Prompt for assessment
4	Very high standard with no reservations at all about acceptability
3	High standard
2	Good standard - acceptable with minor reservations
1	Acceptable - significant reservations but not sufficient to warrant rejection
0	Not acceptable

To achieve transparency and auditability the contract award body should produce a project specific assessment matrix for each quality criterion, as outlined in the following table, which incorporates the recommended assessment method and clearly defines the meanings of 'very high', 'high', 'good' and 'acceptable' standards for each criterion. This is necessary to minimise subjectivity and to justify the EMAT in the event of the award being challenged.

Head criterion	Description of head criterion				
Sub-criteria	Prompt for assessment				
Description of quality sub-criterion 1	Description of unacceptable for sub-criterion 1 (0)	Description of acceptable for sub-criterion 1 (1)	Description of good standard for sub-criterion 1 (2)	Description of high standard for sub-criterion 1 (3)	Description of very high standard for sub-criterion 1 (4)
Description of quality sub-criterion 2	Description of unacceptable for sub-criterion 2 (0)	Description of acceptable for sub-criterion 2 (1)	Description of good standard for sub-criterion 2 (2)	Description of high standard for sub-criterion 2 (3)	Description of very high standard for sub-criterion 2

					(4)
Description of quality sub-criterion 3	Description of unacceptable for sub-criterion 3 (0)	Description of acceptable for sub-criterion 3 (1)	Description of good standard for sub-criterion 3 (2)	Description of high standard for sub-criterion 3 (3)	Description of very high standard for sub-criterion 3 (4)
Description of any additional quality sub-criteria	Description of unacceptable for any additional sub-criteria (0)	Description of unacceptable for any additional sub-criteria (1)	Description of good standard for any additional sub-criteria (2)	Description of high standard for any additional sub-criteria (3)	Description of very high standard for any additional sub-criteria (4)
OVERALL ASSESSMENT	SUM OF ALL QUALITY CRITERION SUB-CRITERIA ASSESSMENTS				

Because the number of selected quality criteria and sub-criteria will vary according to the requirements of the particular project, but each are scored from 0 to 4, a further step is necessary to produce an overall score for each criterion that can be directly combined with the scores of all other criteria into a total quality score. If each criterion is assessed separately and has no sub-criteria, the maximum assessment for that criterion is 4. A criterion that has n sub-criteria has a maximum score of $4n$. Therefore, it is necessary to relate the assessment for each criterion to its weighting. This is done by using the formula:

$$(\text{criterion score}) = (\text{criterion weighting \%}) \times (\text{criterion assessment}) \div (\text{maximum criterion assessment})$$

After application of the above formula to the assessment of each criterion, the scores for each criterion are added together to produce a total quality score.

A committee or panel of assessors should be used with the quality assessments for each tender calculated from the mean of each assessor's assessment. The committee should consist of a minimum of three members but, if more than three, should be an odd number to ensure a result.

Price scoring

Tenders are awarded a score of 50 plus or minus 1 for each percentage point below or above the mean of the lowest three compliant tender prices and multiplied by the price weighting. If the number of tenders assessed is less than three, the mean price of all the compliant tenders under full assessment should be used as the reference price.

Life cycle cost assessment and scoring

Where the life cycle costs of a particular element of the construction under assessment are financially significant, those elements should be separately assessed. This is particularly important when considering the energy consuming elements such as electrical, heating, air conditioning and similar systems.

The following factors (and/or any others relevant to the particular project) should be assessed and incorporated into the award mechanism:

- *Total project life.*
- *Life of the element of the project under assessment.*
- *Operating costs of the element of the project under assessment.*
- *Maintenance costs of the element of the project under assessment.*
- *Replacement costs of the element of the project under assessment.*
- *Disposal cost of the element of the project under assessment.*

Tenderers should provide the information necessary to enable life cycle costs to be assessed and scored and incorporated into the award mechanism. Life cycle cost criteria can be incorporated into the award mechanism in alternative ways.

- *Weightings are established for the selected life cycle cost criteria, which are assessed and scored in the same way as quality criteria and incorporated into the award mechanism.*
- *Alternatively, costs for selected life cycle cost criteria can be requested from tenderers, scored and incorporated into the award mechanism in the same way as tender price.*

Award mechanism

The award mechanism provides a structured approach to evaluating bids. Two simplified alternative worked examples are outlined in Sections 3.12.2 and 3.12.3 to demonstrate how price and quality can be incorporated into an award mechanism.

The **recommended award mechanism** based upon prior overall weighting incorporating the award criteria, quality, price and life cycle cost assessment and recommended scoring systems, is illustrated in Sections 3.13 and 3.14.

Section 3.13 illustrates the formulaic relationships between the award criteria, assessments and scores which, when consolidated, produce an evaluation (score) for each compliant tender enabling contract award to the compliant tender that is awarded the highest overall score.

Section 3.14 illustrates a worked example using nominal figures and the formulaic relationships contained within the award mechanism in Section 3.13.

Price discounting model - simplified worked example

In this example of a price discounting model:

- the tender price is 'discounted' to compare how each tender scores on quality;
- a discount limit in respect of quality is fixed (in this example it is 30%);
- the tender price discounts are calculated by multiplying the percentage quality scores by the discount limit;
- the discounts are expressed in monetary terms and subtracted from the tender prices.

	Contractor 1	Contractor 2	Contractor 3
1. Quality score	42.75%	52.50%	58.50%
2. Percentage discount (line 1 x 30%)	12.83%	15.75%	17.55%
3. Tender price	€ 193,567	€ 210,739	€ 203,453
4. Tender price discount (line 3 x line 2)	€ 24,825	€ 33,191	€ 35,706
5. Discounted price	€168,742	€177,548	€167,747
6. Quality ranking (line 1)	3 rd	2 nd	1 st
7. Price ranking (line 3)	1 st	3 rd	2 nd
8. Ranking on discounted price	2nd	3rd	1st

It should be noted that in this example:

- the effect of the discount depends on the actual rather than the relative prices;
- the discount limit only indirectly relates to the overall importance of quality in relation to price.

Prior overall weighting model - simplified worked example

In this example of a prior overall weighting model:

- the highest quality score is rated as 100% and the other quality scores are 'adjusted' by expressing them as a percentage of the highest quality score;
- the lowest tender price is rated as 100% and the other tender prices are 'adjusted' by expressing them as an inverse percentage of the lowest tender price;
- the 'adjusted' quality and price scores are multiplied by their respective weightings and added together to give a total weighted score;
- the quality/price ratio used in this example is 30/70.

	Contractor 1	Contractor 2	Contractor 3
1. Quality score	42.75%	52.50%	58.50%
2. Adjusted quality score	73.08%	89.74%	100.00%
3. Weighted quality score	21.92%	26.92%	30.00%
4. Tender price	€ 193,567	€ 210,739	€ 203,453
5. Adjusted price score	100.00%	91.85%	95.14%
6. Weighted price score (line 5 x 0.70)	70.00%	64.30%	66.60%
7. Total weighted score (line 3 + line 6)	91.92%	91.22%	96.60%
8. Quality ranking (line 1)	3 rd	2 nd	1 st
9. Price ranking (line 4)	1 st	3 rd	2 nd
8. Ranking on total weighted score	2nd	3rd	1st

It should be noted that in this example:

- the 'adjustment' of the quality scores is inconsistent with the recommended quality scoring system in Section 3.9;

- the 'adjustment' of the price scores is inconsistent with the recommended price scoring system in Section 3.10;
- 'adjustment' of quality and price scores has been used only to assist understanding and reference should be made to Sections 3.13 and 3.14 for the **recommended award mechanism**, based upon prior overall weighting, incorporating the award criteria, quality, price and life cycle cost assessment and recommended scoring systems.

Award mechanism formulae - prior overall weighting model

[Example.](#)

Award mechanism worked example – prior overall weighting model

[Example](#)

LIFE CYCLE COST FORMULAE USED IN THE ABOVE WORKED EXAMPLE:

Project Element Life (PEL)	$PEL(A)$
Operating Costs for PEL (OCE)	$OCE(A)$
Operating Costs for TPL (OCT)	$OCT(A) = OCE(A) \times [TPL/PEL(A)]$
Maintenance Costs for PEL (MCE)	$MCE(A)$
Maintenance Costs for TPL (MCT)	$MCT(A) = MCE(A) \times [TPL/PEL(A)]$
Replacement Costs for TPL (RCT)	$RCT(A) = A \times [TPL/PEL(A)]$
Disposal Costs for PEL (DCE)	$DCE(A)$
Disposal Costs for TPL (DCT)	$DCT(A) = DCE(A) \times [TPL/PEL(A)]$
Life Cycle Cost Totals (LC)	$LC(A) = OCT(A) + MCT(A) + RCT(A) + DCT(A)$
LC Mean (LM)	$[LC(A) + LC(B) + LC(C)]/3$
% Variation from Life Cycle Cost Mean	$[(LM - LC(A))/LM] \times 100$
Life Cycle Cost Score (LS)	$50 + \{[LM - LC(A)]/LM\} \times 100$

Award procedure

[adapted from the Manual of Instructions (as adopted by the Commission in its meeting on 10/11/99) - Contracts for Works, Supplies and Services concluded for the purposes of Community Co-operation with third countries]

If life cycle costs are incorporated into the EMAT evaluation mechanism as one or more 'quality' criteria, where reference is made in the award procedure to 'technical' bids or criteria, the procedure shall also be applicable to life cycle costs. Alternatively, when life cycle costs are significant and are included in the evaluation as one or more separate elements of the price bid, they shall be evaluated in the same way as price.

Evaluation of technical bids

Before tenders are opened, the chairman of the committee checks that all members are familiar with the measurement matrices set out in the tender dossier to make sure that tenders are evaluated consistently by the different members of the committee.

The committee then opens the technical bids, but the price bids remain sealed. The committee's members receive copies of the technical bids. When evaluating technical bids, each member awards each bid a score in accordance with the relevant assessment matrix setting out the technical criteria, sub-criteria and weightings laid down in the tender dossier. In no circumstances may the committee or its members change the assessment matrices communicated to the tenderers in the tender dossier.

In practice, it is recommended that tenders be scored for a given criterion one after another, rather than scoring each tender for all criteria before moving on to the next. Where the content of a tender is incomplete or deviates substantially from one or more of the technical award criteria laid down in the tender dossier, the tender is automatically rejected and no points awarded.

If the tender dossier expressly permits variants, such variants are scored separately.



On completion of the technical evaluation, the points awarded by each member are compared at the committee's session. Besides the numerical score, a member must explain the reasons for his choice and defend his scores before the committee. The committee discusses each technical bid and each member awards it a final score. The aggregate final score is the arithmetic average of the individual scores.

If interviews were provided for in the tender dossier, the committee may, after writing up its provisional conclusions and before definitively concluding its evaluation of the technical bids, decide to interview the key members of the tenderers' team proposed in technically admissible bids. In this case the team is interviewed by the committee, preferably collectively, at intervals close enough to permit comparison. Interviews must follow a standard format agreed beforehand by the committee and applied to all teams called to interview. Tenderers must be given at least ten days' advance notice of the date and time of the interview. Where a tenderer is prevented from attending an interview by *force majeure*, another appointment is given.

On completion of these interviews, the evaluation committee, without modifying either the composition or the weighting of the criteria laid down in the technical evaluation grid, decides whether it is necessary to adjust the scores of the tenderers who have been interviewed. Any adjustments must be substantiated.

This procedure entails considerable costs both for tenderers and the contracting authority and should therefore be used with restraint. It must be recorded in a report, which may lead to revision of the initial technical evaluation of the tender. If the contracting authority is the recipient, the need for interviews must be accepted by the Commission. The indicative timetable for these interviews must be given in the tender dossier.

Once the committee has established each technical bid's final score (the arithmetic average of the scores awarded by each member), any bid falling short of the criteria thresholds or failing to comply with mandatory criteria is deemed to be non-compliant and is automatically rejected. If all bids are non-compliant, the invitation to tender is annulled.

The committee considers only bids that have exceeded the criteria thresholds and complied with mandatory criteria. Those bids are scored using the technical (quality) scoring system laid out in the tender dossier.

Evaluation of price bids

Upon completion of the technical evaluation, the envelopes containing the prices for technically admissible bids are opened and signed by the committee at the session. At the session, the committee checks that the bids contain no arithmetic errors. Any arithmetic errors are corrected without prejudice to the tenderer.

The tender dossier, which includes a price schedule, requires the tenderer to classify all costs. The committee must nevertheless check the conformity of this classification and correct it where necessary.

Each bid is scored using the price scoring system laid out in the tender dossier.

Award of the contract

The most economically advantageous tender is established by weighing quality, price and life cycle costs in accordance with the mechanism laid out in the tender dossier.

The entire procedure (technical, price and life cycle cost evaluation) is recorded in minutes to be signed by all members of the committee and approved by the contract award body.

The entire evaluation procedure, including notification of the successful tenderer, must be completed while the tenders are still valid. It is important to bear in mind that the successful tenderer might be unable to maintain his tender if the evaluation procedure takes too long.

The entire tender procedure is strictly confidential. The committee's decisions are collective and its deliberations must remain secret. The committee members are bound to secrecy.

The evaluation reports and minutes, in particular, are for official use only and may be divulged neither to tenderers nor to any party outside the contract award body.

Related Reading

► [Public Tendering in the Construction Industry.](#)



Last update: 10/07/2002

Project title:		<i>A construction project</i>			Project element:			<i>A project element</i>			
Element quality weighting:		QW (QW + PW + LWI = 100)									
Element price weighting:		PW									
Element life cycle cost weighting:		LW									
Overall quality threshold:		QT									
Total project life:		TPL years									
QUALITY SCORES											
Quality criteria		Quality Threshold (individual)	Criteria Weight %	Organisation A		Organisation B		Organisation C			
				QT reached	Quality Score	Weighted Score	QT reached	Quality Score	Weighted Score	QT reached	
Criteria 1	Q71	CW1	yes/no	QS1	CW1xQS1						
Criteria 2	Q72	CW2	yes/no	QS2	CW2xQS2						
Criteria 3	Q73	CW3	yes/no	QS3	CW3xQS3						
Criteria 4	Q74	CW4	yes/no	QS4	CW4xQS4						
Criteria 5	Q75	CW5	yes/no	QS5	CW5xQS5						
Quality Score (QS)				QS(A)							
Is overall quality threshold (QT) reached?				yes/no							
PRICE SCORES											
Tender Price (TP)				A		B		C			
Price Mean (PM) =				$\frac{TP(A)+TP(B)+TP(C)}{3}$							
% Variation from Price Mean				$\frac{(PM - A) \times PM}{PM} \times 100$							
Price Score (PS)				PS(A) = 50 + $\frac{(PM-A) \times PM}{PM} \times 100$							
LIFE CYCLE COST SCORES											
Project Element Life (PEL)				PEL(A)							
Operating Costs for PEL (OCE)				OCE(A)							
Operating Costs for TPL (OCT)		TPL years									
Maintenance Costs for PEL (MCE)				MCE(A)							
Maintenance Costs for TPL (MCT)		TPL years									
Replacement Costs for TPL (RCT)		TPL years									
Disposal Costs for PEL (DCE)				DCE(A)							
Disposal Costs for TPL (DCT)		TPL years									
Life Cycle Cost Totals (LC)											
LC Mean (LM) =											
% Variation from Life Cycle Cost Mean											
Life Cycle Cost Score (LS)				LS(A)							
OVERALL SCORES											
Element quality weighting x quality score				QW/100 x QS(A)							
Element price weighting x price score				PW/100 x PS(A)							
Element life cycle cost weighting x LCC score				LW/100 x LS(A)							
OVERALL SCORE				QW/100x QS (A)+PW/100x PS (A)+LW/100x LS (A)							
ORDER OF TENDERERS				1/2/3?							

Project title:		A construction project				A project element			
Element quality weighting (QW):		30 (QW+PW+LW= 100)							
Element price weighting (PW):		35							
Element life cycle cost weighting (LW):		35							
Overall quality threshold (QT):		40							
Total project life (TPL):		40 years							
QUALITY SCORES									
Quality criteria		Organisation A		Organisation B		Organisation C			
	Quality Threshold (individual)	Criteria Weight %	QT reached	Quality Score	Weighted Score	QT reached	Quality Score	Weighted Score	QT reached
Criteria 1	40	15	yes	40	6.00	yes	40	6.00	yes
Criteria 2	35	15	yes	35	5.25	yes	50	7.50	yes
Criteria 3	25	20	yes	30	6.00	yes	30	6.00	yes
Criteria 4	30	20	yes	30	6.00	yes	60	12.00	yes
Criteria 5	60	30	yes	65	19.50	yes	70	21.00	yes
Quality Score				42.75				52.50	
Is overall quality threshold (QT) reached?				yes				yes	
PRICE SCORES									
Tender Price (TP)		€ 193,567				€ 210,739			
Price Mean (PM) =		€ 202,586							
% Variation from Price Mean		4.45				-4.02			
Price Score		54.45				45.98			
LIFE CYCLE COST SCORES									
Project Element Life (PEL)		18		22		21			
Operating Costs for PEL (OCE)		€ 63,000		€ 61,600		€ 65,100		€ 124,000	
Operating Costs for TPL (OCT)		40 years		€ 140,000		€ 5,500		€ 112,000	
Maintenance Costs for PEL (MCE)		€ 7,200				€ 6,090			
Maintenance Costs for TPL (MCT)		40 years		€ 16,000		€ 10,000		€ 11,600	
Replacement Costs for TPL (RCT)		40 years		€ 430,149		€ 383,162		€ 387,530	
Disposal Costs for PEL (DCE)		€ 19,000		€ 16,000		€ 17,000			
Disposal Costs for TPL (DCT)		40 years		€ 42,222		€ 29,091		€ 32,381	
Life Cycle Cost Totals (LC)		€ 572,711		€ 628,371		€ 534,253		€ 555,510	
LC Mean (LM) =									
% Variation from Life Cycle Cost Mean		-9.72		6.72		3.00			
Life Cycle Cost Score (LS)		40.28				56.72			
OVERALL SCORES									
Element quality weighting x quality score		12.83				17.55			
Element price weighting x price score		19.06				17.35			
Element life cycle cost weighting x LCC score		14.10				18.55			
OVERALL SCORE		45.98				51.69			
ORDER OF TENDERERS		3		2		1			

Welcome to the

"Scottish Procurement Directorate: Procurement Instruction Toolkit"

[Start Here](#); [Business Case](#); [Market Assessment](#); [Procurement Strategy](#); [Supplier Selection & ITT](#); [Bid Evaluation](#); [Contract Award](#); [Contract Management](#); [Forms](#)
[Main Menu](#)
[Graphical Page](#)

[Value for Money\(VfM\)](#) [Clarification](#) [Evaluation Criteria](#) [Post Tender Negotiation](#)

Definition: The objective is to identify the tender which most closely meets the requirements as set out in the evaluation criteria. Whereby each tender is individually assessed and the assessments compared, together with the prices tendered, to identify the tender which offers best Value for Money (VfM).

Quick Links:

[SPD Procurement Policy Manual](#)
[Scottish Public Finance Manual](#)
[Whole Life Costing](#)
[Ethics in Procurement](#)

Identify the tender which offers best Value for Money (VfM)

Value for money (VfM) is defined as the "optimum combination of whole life cost and quality (or fitness for purpose) to meet the customer's requirement. The emphasis on Whole-life costs means that buyers are required to take account of all aspects of cost, including running and disposal costs, and not just the initial purchase price. The reference to "quality to meet the customer's requirement" enables departments to specify what they need to meet their own operational and policy objectives while contributing to the SE's objectives on sustainability and environmental matters. Where sustainability or environmental matters are to form part of the evaluation criteria, this must be made clear in the contract advertisement and the ITT.

Each tender should be individually assessed and the assessments compared, together with the prices tendered, to identify the tender which offers the best (VfM) (sometimes referred to, particularly if purchases are subject to EU Directives as "economically most advantageous tender") against the pre-determined evaluation criteria clearly defined in the invitation to tender (ITT).

It should be noted that the Executive's policy is that all procurement decisions should be based on (VfM).

Where the EU procurement directives apply, in light of Scottish Executive policy on VfM, contracts must be awarded on the basis of either "most economically most advantageous tender" (which equates broadly to vfm) (and subsidiary criteria set, e.g. "technical merit, price and delivery") in all procurements. It should be noted that recent judgements in the UK and European Courts indicate that, where the EU directives apply, failure to advise bidders in advance of the criteria against which tenders will be evaluated means that the decision may only be based on lowest price. For more information see [EU Procurement Rules](#).

Clarification

During the evaluation of tenders it will often be necessary to clarify aspects of the bids that are unclear or contain errors, for example: if a bid appears especially low, or especially high on price it may be that an arithmetical error has been made. Clarification may also be sought from tenderers on matters of quality and performance or particular terms and conditions of contract.

In seeking clarification, all communications with tenderers should be properly recorded so that an audit trail is maintained. The objective at this stage is to evaluate the tenders as submitted. Negotiations in relation to price, or other areas where improvements may be possible should not take place. Post Tender Negotiation (PTN) as practised by the Scottish Executive should be handled as a separate exercise after bid clarification. See [Post Tender Negotiation](#) for further information.

Any clarifications presented must be in writing, and must be in a form acceptable as a clear extension of the original tender.

Evaluation Criteria

Tenders must be evaluated using the evaluation criteria clearly defined in the invitation to tender (ITT), in line with the previously agreed weightings in the marking and justification system.

The [SPD marking and justification](#) system fully explains this process and provides an [Evaluation form](#) template which is used for recording tenderers markings.

When assessing tenders the following should be considered:

- Meeting the requirement — ensuring that the bid covers everything that is currently required, to the required quality of service
- The most appropriate option - checking that all appropriate options have been considered before narrowing down the choices for the way forward.
- Achievability — checking that the tenderer fully understands the implications of implementing the service and can support this with appropriate plans for risk management and quality.
- Affordability - this should include checking that all relevant costs are included; any likelihood of significant cost changes over the life of the contract; any proposed changes in pricing structure over the life of the contract. There should also be continuing confirmation from within the department that funds are available.
- A sound commercial arrangement — value for money to the department and reasonable return for the provider.

The evaluation panel, often referred to as the Tender Evaluation Panel (TEP), should comprise of the customer(s), purchaser(s) and any other relevant officers with sufficient technical ability to evaluate detailed tenders. It is important that the evaluation panel should be above criticism and therefore no member of the panel should be associated in any way with any of the suppliers.

For high value/risk contracts SPD should be involved early and must be involved early if the value of the contract is likely to exceed the purchaser's delegated purchasing authority. The panel will:

- evaluate the tenders;
- make the recommendation for award; and
- ensure Scottish Executive purchasing policy is adhered to.

Capability

This should establish whether tenderers have the capability to deliver the requirement. The starting point should have been the assessment of prospective bidders prior to the invitation to tender. See [Supplier appraisal](#) for further information. Further detail will be provided in the tender submission, which may also contain proposals for innovative variations to the specification. All proposals should be evaluated.

Some of the areas that should be addressed under capability are:

- the experience, capability and qualifications of the key personnel proposed to carry out the activity;
- the management and supervisory support;
- the checks made on tenderers' references covering their performance for other clients;
- number of employees & staff turnover;
- "companies portfolio"; and
- existing "order book".

Commercial evaluation criteria could include:

- Compliance with the ITT;
- Check for arithmetical errors;
- Acceptance of the Scottish Executive terms and conditions of contract;
- Compliance with tender validity period;
- Where appropriate, detailed examination of the Bills of Materials or Price Schedules;
- Check that the tender is complete, no missing pages;
- Check for unauthorised amendments;
- Tender is signed by an authorised person;
- Acceptance of payment terms;
- Ownership of copyright e.g., in the case of a training course; and
- Length of time that the product range/design will be on the market (affects continuity of range and spares - should be part of the specification, if critical).

The scope of **technical evaluation** will vary according to the type of goods, services or works required and their value. These aspects will be built in to the Evaluation Form prior to the bids being opened. In addition to establishing whether tenderers meet the requirements set out in the specification, other criteria may include:

- Capacity available;
 - Availability of facilities/employees, sufficient to meet the requirement;
 - Performance and productivity standards;
 - Quality (fit for purpose), can they deliver to the appropriate standards;
 - Inspection requirement;
 - Operational and maintenance costs;
 - Standardisation;
 - After sales service;
 - Cost and availability of spares and/or consumables;
 - Provision of manuals and training and Management Information;
 - Sample testing; and
 - Warranties.
- Sustainability and environmental issues where relevant to the subject of the contract.

Any modifications proposed should be checked against the outputs defined in the specification to establish whether they provide an acceptable cost-effective approach or whether there is doubt about the tenderer's ability to meet the customer's needs.

If the examination of the tender documents reveals that an apparent error (e.g., arithmetic or pricing schedules) has been made in the computation of the tender, the tenderer should be informed of the error(s) and given the **alternative of confirming or amending its offer to correct genuine errors**.

If the tenderer elects to amend his offer and the revised tender no longer offers the best value for money it may be necessary to re-examine, not only that tender, but one or more of the others as well. This procedure should apply equally if a tenderer draws attention to an error. **If the tenderer elects to confirm or amend its offer this must be done in writing**. Extreme caution and care **must** be exercised in order to preserve integrity and avoid accusations by other tenderers of acting in bad faith.

For UK manufactured/supplied goods and for services/works, the price basis is the delivered price excluding Value Added Tax (VAT). For goods supplied from overseas, the comparison should include costs additional to the Carriage, Insurance and Freight (CIF) price incurred after discharge at the port of entry into the UK including any duty payable.

In carrying out the financial evaluation of tenders, all the costs and benefits' which can be quantified in money terms should be compared. The emphasis on Whole-life costs means that buyers are required to take account of all aspects of cost, including running cost and disposal costs, and not just the initial purchase price. Whether such comparisons require the use of investment appraisal techniques (such as discounted cash flow calculations) will depend on the complexity and/or value of the procurement. Further advice can be obtained from SE Finance Department, Accountancy Services Unit (ASU).

Financial evaluation criteria should include:

- Whole Life Cost comparisons.
- Quantifiable financial benefits arising from the technical evaluation (e.g. speed, fuel or electricity consumption, coverage, shelf life etc).
- Fixed or variable pricing.
- Cost of components, spare parts, consumables and servicing.
- Risk analysis and financial appraisal (for major contracts of strategic importance, especially those of an innovative nature).

Post Tender Negotiation

Post Tender Negotiation (PTN) can take place after the receipt of formal tenders, and before the letting of a contract, with one or more of the leading tenderers with a view to obtaining an improvement in price, delivery or content in circumstances which do not put other tenderers at a disadvantage or affect adversely their confidence or trust in the competitive tendering system.

See [Post Tender Negotiation](#) and the Scottish Procurement Policy Note (SPPN) for more information.

Θέμα:	Κείμενα της Ε.Ε. που έχουν ενδιαφέρον: EUROPA - Enterprise – Construction: Abnormally Low Tenders	04-04-2006 ΤΕΕ-ΣΑΤΕ-ΔΤ...
Επεξεργασία από το site της Ε.Ε.:	Έκδοση / Κατάσταση	Παρατηρήσεις
Δ.Τουλιάτος	1 ^η Τελικό	

Executive Summary of the ALT Report

1. The adverse effects of ALTs

ALTs have adverse effects on all parties in the construction industry. Enterprises that submit ALTs are more likely to suffer financial loss leading to excessive pressures to save costs and reduce expenditure on quality, investment, innovation, training, working practices and health and safety. These effects are passed on through the supply chain to sub-contractors, suppliers, other service providers and employees.

SMEs are particularly vulnerable to the adverse effects of ALTs because of their more limited financial resources and commercial strength (FIEC: Not logical, as also SMEs can subcontract and therefore pass on low prices to others in the contractual chain).

In an industry as important as construction, the poor profitability and inadequate resources of enterprises caused by ALTs have consequential effects on national economies and international competitiveness.

Clients, owners, users and operators of the construction works are also affected because an ALT can lead to poor value for money (FIEC: ALTs do not necessarily affect quality, which is safeguarded by technical regulations and contractual legislation).

By considering only the lowest possible construction price there is a much greater possibility that the costs in use, maintenance and replacement costs (life cycle costs) will be higher.

The possibilities for prevention of ALTs are greatest at the upper levels of the supply chain. Whilst all parties have a responsibility to remedy the problems caused by abnormally low tenders it is clients that, ultimately, have the best opportunities to solve the problems.

2. An abnormally low tender

Article 30 of Public Works Directive 93/37/EEC concerning the award of public works contracts makes reference to ALTs and how they should be dealt with:

"(1) *The criteria on which the contracting authorities shall base the award of contracts shall be:*

- *either the lowest price only;*
- *or, when the award is made to the most economically advantageous tender, various criteria according to the contract: e.g. price, period for completion, running costs, profitability, technical merit. (...)"*

"(4) *If, for a given contract, tenders appear to be abnormally low in relation to the works, the contracting authority shall, before it may reject those tenders, request, in writing,*

details of the constituent elements of the tender which it considers relevant and shall verify those constituent elements taking account of the explanations received.”

Some countries **define ALTs by arithmetic deviation from an average price** but there can be no assurance that such methods accurately identify an ALT.

Similarly, there is little guidance available that enables tender award on the basis of the **economically most advantageous tender**, especially in the highly regulated public procurement sector.

This report is intended to provide a way forward that would allow a more systematic, consistent and auditable assessment of tenders to meet the criterion of economically most advantageous tender (EMAT) and thus prevent ALTs at source.

2. Recommendations for the prevention of ALTs

1. More rigorous application of the qualitative legal, economic and technical selection criteria set out in Articles 24-28 of Public Works Directive 93/37/EEC is necessary (FETBB: In addition to qualitative legal economic and technical selection criteria the compliance with social provisions in the whole contractual chain is essential for the prevention of ALT). A European Standard for the qualification of construction enterprises, as mandated by the European Commission to the European standards organisations CEN and CENELEC, will be based on these criteria and help their proper application.
2. Procurement systems should be used that ensure that enterprises bear some responsibility for quality and performance of the completed works which would lead to the EMAT. This would also be assisted by the early involvement in the design phase of the main participants in the construction process, particularly technical contractors (FIEC: It is the principal contractor who has the contractual relation with the client and who bears overall contractual responsibility towards the client. This implies that any direct contacts with the client are limited to the scope of the contractual relationship).
3. Partnering, that is to say long-term relationships based on clear measurement of performance and sustained improvement of quality and efficiency (FIEC: Bears risks in particular for SMEs, concerning a fair and efficient competition on the market), should be encouraged to achieve best overall value for money. The ALT WG acknowledges that this aim is covered by other priority actions identified by the industry and Member States but nonetheless recognises that the principle of partnering would help prevent ALTs.
4. Tender documentation must be clear and unambiguous.
5. Adequate time must be allowed for the preparation of tenders.
6. Preliminary reports indicate that surety bond systems covering bid, performance and payment (as used in the US, Canada and some other countries) are very effective in deterring the submission of unrealistic tenders. However, constraints on the resources and time available to the ALT WG prevented a comprehensive analysis of possible adaptation to the European environment.
7. It is therefore recommended that this work should be developed and progressed by a separate Surety Bond working group charged with evaluation of the feasibility of such a system and its possible effectiveness in the context of the European construction

Κείμενα της Ε.Ε. που έχουν ενδιαφέρον

- industry. A paper outlining a possible European surety bond system is included at Appendix 3 (Preliminary comments on a European contract bond system). A paper produced by CEA/ICIA 27 May 1999) which could be used as a starting point for the proposed working group.
8. The prohibition of post-tender negotiations should be respected. A bid depository system exists in several Canadian provinces which prevents the abuse of post-tender negotiations. Consideration should also be given to the applicability of such a system in Europe.
 9. This could be achieved by a special working group set up for the purpose or be encompassed by the Surety Bond working group referred to above.
 10. Contracts should be awarded to the EMAT (economically most advantageous tender).
 11. It is recommended that a separate EMAT working group be established charged with the production of an effective and publicly auditable mechanism that permits award to the EMAT, not just the lowest initial price. An example of a mechanism that evaluates tenders on the basis of quality, value and whole life costs is outlined in Appendix 2 (Construction Quality and Value discussion paper to promote the concept of best value, not lowest price. JR Harrower, 29 November 1998) which could be used as a starting point for the proposed working group (FIEC: This "EMAT scoring system" may well be an example of a possible system. However, it is in a very early stage of discussion and has not yet been used to any extent. Consequently, nothing can be said concerning the feasibility and efficiency in detecting the economically most advantageous tenders. The issue is, of course, worth being looked at but is so complex that FIEC is of the view of a specific and thorough discussion/analysis before any recommendation can be formulated).
 12. If tenderers are aware that such examination will be a matter of routine the effect will be to prevent ALTs in the first place.
 13. Changes to the works during construction must be limited to avoid speculation that the potential losses of an ALT may be recoverable through the additional costs of such changes.
 14. Public works legislation should be amended so that sub-contractors may benefit from the principles of transparency and non-discrimination presently enjoyed only by principal contractors (FIEC: EU public procurement Directives concern the co-ordination of procedures for the award of public works contracts and it is not their aim to deal with private contractual relationships).
 15. Preferential treatment of public entities must be ruled out.
 16. Peaks and troughs in supply and demand should be smoothed by more effective and consistent long term planning of expenditure by public authorities.
 17. The awareness of clients of the adverse effects of ALTs should be raised. Clients should be encouraged to take advantage of the unique opportunities they have to prevent ALTs.

IMPORTANT LEGAL NOTICE - The information on this site is subject to a [disclaimer](#) and a [copyright notice](#).



Europa ▶

The European
Commission ▶

Enterprise



[Home](#) ◀ [Industry Sectors](#) ◀ [Construction](#) ◀

Abnormally Low Tenders(printed version)

[Back](#)

Prevention, Detection and Elimination of Abnormally Low Tenders in the European Construction Industry

Introduction

Definition of an abnormally low tender (ALT)

Differing national legislation on prices and social standards makes it difficult to give a common European definition of an ALT. However, by consideration of existing Community and National legislation concerning public works contracts, procurement rules and the duty to good faith and fair dealing in the tendering process as outlined Section 4, the following working definition of an ALT was established for the purposes of this report (FETBB: ALT is to be assumed if compliance with provisions like social legislation, regulation of tax payment and contributions to social security systems as well as health and safety regulation and collective agreements in the whole chain of subcontracting is not ensured).

A tender is assumed to be abnormally low if

- **in the light of the client's preliminary estimate and of all the tenders submitted, it seems to be abnormally low by not providing a margin for a normal level of profit (FIEC: A normal level of profit can not be defined. The role of European/national competition legislation on pricing most adequately be respected)**

and

- **in relation to which the tenderer cannot explain his price on the basis of the economy of**

the construction method, or the technical solution chosen, or the exceptionally favourable conditions available to the tenderer, or the originality of the work proposed.

The adverse effects of ALTs on enterprises, employees and clients

On enterprises submitting ALTs

Whatever the reasons might be for an enterprise to submit an ALT (see Section 5), whether that is in error or deliberate, there can be no doubt that the long-term effects can only be harmful to the enterprise. Enterprises cannot survive without profit and, by definition, an ALT does not provide for either a normal level of profit or any profit at all and usually means the enterprise carries out the project at a loss. The consequences are excessive pressures to save costs, declining working capital and minimal, if any, investment in plant and equipment, training, innovation, working practices, health and safety. The submission of an ALT places an enterprise at much greater risk of financial failure and bankruptcy

On other tenderers

By promoting or accepting ALTs, clients may force other enterprises out of the market and, in the long term, destroy efficient competition. In this context ALTs are a form of dumping and unfair competition that distorts the market.

Contract specifications or requirements that are not strictly complied with, or modified during execution, or payment of additional amounts without proper justification, all clearly amount to unfair competition.

On sub-contractors, suppliers and other service suppliers

The adverse effects described above apply equally to sub-contractors, suppliers and other service providers. In addition, they are exposed to the extra risk of the principal contractor falling bankrupt. By passing low price levels on to contractual partners, there is also a greater risk of their financial failure, illegal work and evasion of social security contributions and taxes.

Sub-contractors are carrying out a large and ever increasing proportion of total construction works. The excessive use of sub-contractors gives rise to greater risk of under-qualification, poor execution of work, sub-contracting by sub-contractors, and ultimately illegal work (FIEC: The statements in the second paragraph are not based on any factual figure/data/study).

On small and medium sized enterprises

Small and medium sized enterprises are especially vulnerable to the adverse effects of ALTs because their financial resources are more limited. As a consequence, their survival may be threatened by the submission of ALTs by principal contractors and their competitors. As sub-contractors, small and medium-sized enterprises bear the specific risks described under 3.2.3, particularly the risks and consequences of being pressured into submitting ALTs themselves.

On employees

ALTs impose pressures on enterprises to over-economise, often unwisely, on quality, equipment, materials, processes and technical execution of the work, environmental protection, health and safety requirements, working conditions and pay (FIEC: ALTs do not necessarily affect quality, which is safeguarded by technical regulations and contract legislation).

On clients, owners, users or operators of the works

ALTs give rise to unsatisfactory quality through the need to reduce construction costs (FIEC: ALTs do not necessarily affect quality, which is safeguarded by technical regulations and contract legislation). In consequence, costs in use, maintenance and replacement (whole life) costs will be abnormally high. This is particularly important when considering the energy consuming and dissipating systems within a construction project such as lighting, heating and cooling.

The adverse effects of ALTs are not limited to the client who has commissioned the work or the enterprise responsible for the construction. There are adverse effects on other economic operators and the general public.

The national and international adverse effects of ALTs

On the national economy

If an enterprise becomes bankrupt, it is not only the client but also the general public who are victims of contract award to an ALT, including: the contractor's employees; suppliers, sub-contractors and their employees; social security bodies and tax authorities.

On international competitiveness

The erosion and evaporation of profits in the national market adversely affects competitiveness and the standing of enterprises in the international market. This affects research and development, training, financial resources and many other factors that impinge on international competitiveness.

The concept of an ALT in existing legislation

Community legislation

Article 30 of Public Works Directive 93/37/EEC (PWD) concerning the award of public works contracts states:

"(1) The criteria on which the contracting authorities shall base the award of contracts shall be:

- *either the lowest price only;*
- *or, when the award is made to the most economically advantageous tender, various criteria according to the contract: e.g. price, period for completion, running costs, profitability, technical merit. (...)"*

With regard to ALTs and how to deal with them, Article 30 of the Directive continues:

"(4) If, for a given contract, tenders appear to be abnormally low in relation to the works, the contracting authority shall, before it may reject those tenders, request, in writing, details of the constituent elements of the tender which it considers relevant and shall verify those constituent elements taking account of the explanations received.

The contracting authority may take into consideration explanations which are justified on objective grounds including the economy of the construction method, or the technical solution chosen, or the exceptionally favourable conditions available to the tenderer for the execution of the work, or the originality of the work proposed by the tenderer.

If the documents relating to the contract provide for its award at the lowest price tendered, the contracting authority must communicate to the Commission the rejection of tenders which it considers to be too low."

This wording, which is that of the amendment to the 1971 Directive made in 1989, is more extensive than the original as it substitutes the words "*appear to be abnormally low*" for the words "*are clearly abnormally low*". It is stricter, by requiring the provision in writing of "*details of the constituent elements of the tender*" and by giving a list of admissible explanations. It also provides incentives, since the rejection of offers which would appear to be abnormally low is subject to an examination of the reasons put forward by the tenderer.

A contracting authority continues, however, to be entirely at liberty in its decision whether or not to reject a tender, as it is only if it anticipates rejecting a tender that it must first request explanations from the tenderer.

These provisions apply whether the contract is awarded "*at the lowest price*" or "*to the economically most advantageous tender*". It is only in the former case that the "*contracting authority must communicate to the Commission the rejection of tenders which it considers to be too low*" and thus much greater freedom to reject is provided by contract award based on consideration of "*the economically most advantageous tender*" (EMAT).

National legislation in the various European countries

There are number of existing systems in use in EU and other countries that are intended to detect ALTs. These are essentially arithmetic systems that measure the deviation of a particular tender price from an average of all tender prices submitted (FIEC: According to FIEC's survey only a **minority** of countries -B, GR- use an arithmetic system and furthermore **there is no information** at all concerning their efficiency). The deviation that identifies a tender as being abnormally low varies between 10%

and 15% but views were expressed by contributors to the survey that such systems are of limited efficacy. There does not appear to be any systematic methodology in use that enables the evaluation of the EMAT.

Luxembourg law defines ALTs in public procurement as follows:

"Whatever method for establishing prices is imposed by the bid documents or by the contract, all the prices set out in the offer should be normal prices. Prices are considered as being abnormally low in circumstances in which, after allowing for all expenditures, the price offered leaves no margin for a normal level of profit".

Other countries, in which specific procurement rules exist, recognise (and/or suspect) a tender as being abnormally low, if:

- following an analysis of the prices and costs, it provides the contractor with a profit margin which is lower than a margin which is considered to be normal and as calculated by the public authority;
- the price proposed appears to be exceptionally low (countries of the EU/EFTA implementing Article 30(4) of Public Works Directive 93/37/EEC and the Czech Republic);
- the price offered is less by a certain percentage than the average of the tenders submitted or discounts granted, with various differences in the percentage and/or calculation of the average (Belgium, France (proposed), Italy, Portugal, Spain and Greece).

Some countries (like Denmark, Finland, Norway and Sweden) mainly deal with ALTs within the framework of their national competition legislation. The abuse of a dominant position, i.e. cut-throat competition against competitors by systematic submission of tenders below costs, can be fined up to 10 % of the annual turnover of the enterprise.

However, according to decisions of the European Court of Justice (Judgement of 18 June 1991 in case C-295/89 "Alfonso"; judgement of 26 October 1995 in case C-143/94 "Furlanis"; judgement of 16 October 1997 in case C-304/96 "Genova"), tenders may not automatically be excluded if they deviate more than a fixed percentage rate from the average of all other tenders submitted. The fact that these decisions are based on current legislation does not, of course, preclude the recommendation of legislative amendments to provide for dealing with the problems of ALTs and their adverse effects on competitiveness and the EU.

Tendering process

The tendering process gives rise to an implied contractual relationship (Hughes Aircraft Systems International v Airservices Australia, Federal Court of Australia, 1997) in which the undertakings of each party are:

- the tenderer undertakes to submit a tender in accordance with the invitation to tender;
- the party inviting tenders undertakes to deal fairly with all tenders submitted and comply with procedures (if any) laid down for the tendering process.

In law, good faith and fair dealing are requirements of the tendering process as concluded by the judge in the case that produced the above undertakings:

"If the purpose of a tender process contract is to be accomplished, if contractor-tenderers are to be given an effective opportunity to enjoy the fruits of the bid and not to have that opportunity destroyed by the unfair dealing of the other party to the contract, a duty such as I have described would appear to me to be a presupposition of such a contract."

Public procurement requires the highest standards of good practice. Once established and provided they are enforced, tendering processes that assure fair dealing between all parties will assist in the prevention of ALTs and their adverse effects on the European construction industry (FIEC: The example of a Australian case makes no sense in a document which concerns **European** public works contracts).

Why enterprises submit ALTs

The causes of ALTs are structural, cyclical and most prevalent in times of decreasing demand. In the construction market the phenomenon of ALTs affects principal contractors and sub-contractors in equal measure. The reasons why enterprises submit ALTs are summarised below.

Imprecise and ambiguous project and tender documentation

Lack of precision and ambiguity in project and tender documentation leads to the possibility that a tenderer will misinterpret specifications and the obligations involved or take risks in order to produce the lowest price. This increases the danger that, during execution of the works, financial compensation is sought by reduction of quality, additional costs, exploitation of sub-contractors and the supply chain and litigation, all to the detriment of a successful and satisfactory final project, both at completion and in use (FETBB: The possibility of unlimited or uncontrolled sub-contraction is to be regarded as a reason for ALT. The intention to submit ALT can be assumed to exist where systematically firms in the sub-contracting chain employ workers under conditions which do not comply with social provisions).

Inadequate time to prepare tenders

Excessively short deadlines for the preparation of tenders prevent enterprises from carefully calculating their costs. As a consequence, the underlying estimates and assumptions are too optimistic because thorough evaluation and risk analysis cannot be carried out.

Errors in evaluating tender documents

Tenders prepared by enterprises are based on estimates using historical data. Because over-estimation effectively eliminates a tenderer, errors in estimation are invariably under-estimates.

Abuse of post-tender negotiations and the negotiated procedure

By contracting authorities

In both open and restricted procurement procedures contracting authorities often do not respect the prohibition of post-tender negotiations. Following the submission of tenders, contracting authorities more or less openly negotiate the constituent elements of the tenders with the aim of reducing prices or imposing contractual terms which are especially favourable to the client.

As the European Court of Justice held in the case C-87/94 "Walloon Busses", this approach infringes the principle of non-discrimination in Community legislation. It does not allow enterprises to reasonably calculate their tenders. Small and medium-sized enterprises especially are incurring fundamental economic problems. Under pressure from the contracting authority, enterprises can only choose between offering prices below its costs or losing the contract to a competitor.

The negotiated procedure, which may only be used in specific cases and in which the prohibition of post-tender negotiations does not apply, is also very often misused by contracting entities for the sole purpose of reducing prices after tenders have been submitted.

By principal contractors

Sub-contractors, particularly technical contractors who are responsible for the electrical, heating, ventilation, air conditioning and plumbing works within a project, are affected equally by the consequences of abuse of post-tender negotiations and the negotiated procedure by principal contractors (For the purpose of this paper, a principal contractor is the contracting party immediately higher in the supply chain). Inevitably, the principal contractor will seek to pass on price reductions down through the supply chain by applying the same pressures on sub-contractors and suppliers (FIEC: FIEC represents **all types of contractors** and therefore it cannot accept any stigmatisation of some of its members. Abuse of post-tender negotiations affects all the participants in the construction process). This occurs through "negotiations" and "bid-peddling" in the same way as at the client/principal contractor level, but without the protection of regulation.

Public entities participating in public works tenders

ALTs are also promoted by participation in public works tenders by public entities. These entities do not operate on the basis of private risk capital and can therefore submit tenders far below the costs of private enterprises. Public entities are also often granted preferential treatment when it comes to the award of contracts.

Contracts are awarded to the lowest price, not the economically most advantageous tender

The constrained financial situation of public authorities results in increased award of contracts to the "lowest" instead of the "economically most advantageous tender". Enterprises are under pressure to

submit tenders that might not cover costs in order to be awarded a contract. In such circumstances, public authorities fail to appreciate that from an economic point of view an ALT may cause immense additional costs. These include, for example, possibly deficient quality of the work, additional costs for the supervision and acceptance of the work, later costs for maintenance, operation and early replacement all of which are in addition to the actual price paid for the construction works.

Contractors who intentionally submit ALTs

An enterprise may wish to take on a contract at any price, including a loss, in order to complement his order book, gain or preserve market share or acquire a reference. A tender submitted at a loss can therefore be a decision for survival in the expectation of better times which most often never materialise. This is the situation for enterprises that are reluctant to lay off their employees or who need a contract in order to obtain a cash advance from their client or bank.

Enterprises with a conglomerate of activities sometimes keep specific branches in business even though they operate at a loss because they serve the strategy of the enterprise as a whole.

Why clients accept ALTs

Insufficient risk analysis

Clients often underestimate or pay inadequate attention to the risks of ALTs, especially the possibilities of:

- additional costs through "unforeseen" additions to the contract;
- poor execution of work (quality, completion deadlines, environmental considerations, health and safety provisions, etc.);
- inadequate quality of materials and systems leading to excessive costs of use, maintenance and replacement;
- increased litigation;
- poor contractual relations giving rise to disputes between clients, main contractors and subcontractors;
- bankruptcy and failure of enterprises, both principal and subcontractors, during execution of the work.

An ALT is rarely the EMAT if account is taken of the quality of the work, the costs of monitoring and taking it over, the subsequent costs of use, maintenance and replacement (whole life) costs in addition to the, often unpredictable, final amount of the contract.

Lack of resources or skills

Due to a lack of resources or skills, the client is not always and for every tender in a position to clearly specify his needs and evaluate submitted tenders properly. As a consequence, lowest price is the only award criterion even if the price is abnormally low.

Inadequate selection criteria

If the selection of tenderers has not been in accordance with legal, technical and financial selection criteria as laid down, for example, in Articles 24 to 28 of Public Works Directive 93/37/EEC, the received tenders are more likely to be without technical or economic value.

Justification of contract awards

Public authorities are obliged to justify their contract awards. In order to give as little cause for criticism as possible, the price, even in cases of an award to the EMAT, is very often taken as the decisive award criterion, without taking into consideration the possible additional costs described under 6.1.

Limited scope of EU Directives

Although the Directives seek to promote good practice, they do not deal with tenders involving sub-contractors as this is left to the Member States (FIEC: EU Public procurement Directives concern the **co-ordination of procedures for the award of public works contracts** and it is not their aim to deal with private contractual relations).

Recommendations for the prevention of ALTs

In order to prevent ALTs being submitted in the first place, the following recommendations should be applied.

Apply proper qualitative selection in open procurement procedures

In open procurement procedures contracting authorities should properly apply the qualitative legal, economic and technical selection criteria set out in Articles 24-28 of Public Works Directive 93/37/EEC.

A European Standard for the qualification of construction enterprises, as mandated by the European Commission to the European standards organisations CEN and CENELEC, will be based on these criteria and help their proper application (FETBB: In addition to qualitative legal economical and technical selection criteria the compliance with social provisions in the whole contractual chain is essential for the prevention of ALT).

Use contracts that ensure the submission of tenders that are economically most advantageous

Traditional procurement systems are based on contract works that are, in theory, fully specified thus making lowest price the only award criterion. In those circumstances, the objective of tendering enterprises is to produce only the lowest possible price for the construction works without any consideration for maintenance and costs in use of the completed project.

Contracting entities should use procurement systems that ensure that enterprises bear some responsibility for quality and performance by encouraging the production of the optimum solution integrating construction, maintenance and costs in use (whole life costs). This would result in the EMAT for the client.

Achievement of the EMAT is assisted by the early involvement in the design phase of the main participants in the construction process. This also deters the submission of ALTs.

For projects that require consideration of post construction performance of the works, the consultation file must be precise. It must clearly define the required specifications, needs and requirements to be fulfilled and the performance levels to be achieved so that tenders can be easily compared against these criteria. Such an approach limits the risks of miscalculation as the enterprise take responsibility in the design phase of the project and is able to fully appreciate the needs of the client.

However, to avoid abuse of such an approach and to ensure a spirit of team working, the client should be prepared to refund the costs of comprehensive studies which enterprises must carry out for the preparation of a tender.

Early appointment of technical contractors

Irrespective of the form of contract used, in the interests of ensuring contract award on the basis of best value for money, it is essential that technical contractors be appointed on appropriate terms at the earliest opportunity to work with the design team. Such early participation can be achieved, for example, by direct contracts (FIEC: It is the Principal Contractor who has the contractual relation with the client and who bears overall contractual responsibility towards the client. This implies that any direct contacts with the client are limited to the scope of the contractual relationship) with the client together with the use of appropriate contractual arrangements and pricing techniques that suit early selection before the detailed design has been carried out.

Partnering

Partnering is not about lowest price, but ultimately about best overall value for money. It implies selection of partners on the basis of attitude to team working, ability to innovate and to offer efficient solutions. It is acknowledged that current Directives could present obstacles but nevertheless, consideration should be given to the development of relationships based on clear measurement of performance and sustained improvements in quality and efficiency (FIEC: Bears risks, in particular for SMEs, concerning a fair and efficient competition on the market). This would be consistent with the aims of industry and Member States to explore and encourage new approaches to establish long term co-operation between all parties in the construction process and facilitate systems for infrastructure financing based on public-private partnerships.

Ensure precise and unambiguous tender documentation

With the traditional procedure under which the enterprise is invited to tender on the basis of the

execution drawings, either a detailed or a preliminary design, it is important that the design is as precise and as unambiguous as possible.

The tender documentation must also be complete and unambiguous.

Allow adequate time limits for the preparation of tenders

The client must allow adequate time limits for the preparation of a tender, taking into consideration the complexity of the work.

Similarly, the principal contractor must allow sub-contractors adequate time limits for the preparation of their tenders.

Surety bonds covering bid, performance and payment

Systems exist (in the US, Canada, Japan and some other countries) in which every tenderer engaging in public procurement procedures must enclose with his tender a bid bond guaranteeing that he will enter into a contract if the tender it is accepted and provide the performance and payment bonds. If the lowest tenderer fails to honour these commitments the client is protected, up to the amount of the bid bond, usually for the difference between the lowest tender and the next highest responsive tender. In order to obtain the contract he also has to provide a performance bond and a payment bond. The performance bond guarantees contract performance in accordance with the terms and conditions, accepted price and time allowed. The payment bond protects certain service providers, material suppliers and sub-contractors against non-payment by the prime or main contractor.

Specialised accredited bonding companies (sureties) provide bonds on the basis of an audit of the capabilities of contractors, the types of works and the bond amounts. As they run the risk of not being covered by their bonding company, this system prevents enterprises from submitting tenders which exceed their capabilities or which entail risks which they might not be able to assume. The thorough pre-qualification process carried out by a surety company greatly decreases the probability of the failure of the enterprise. Performance and payment bonds provide construction assurance and financial security if the enterprise does default.

The operation and effectiveness of such a system and a prior study (EBC: This study would have to establish that such a system of financial guarantees does not affect equal opportunities between companies of different sizes and does not implicate significant expenditures) for evaluation purposes would be necessary before consideration is given to possible incorporation into the European legal and cultural context. However, preliminary reports (ICIA paper dated 25 January 1999 explaining the American Contract Bond System) indicate that a surety bond system is very effective in deterring the submission of unrealistic tenders.

Bid depository system

To address the problem of "bid-peddling", consideration should be given to the introduction of a bid

depository system similar to that used in several Canadian provinces. Under this system all tenders are submitted as sealed tenders to a depository which is administered by an independent authority (FIEC: These issues concern the contractual relationship between contractors -principal contractor and sub-contractor-. They do not fall within the scope of the European Public Procurement Directives). Generally, tenders cannot be amended or altered after the expiry of the period for depositing the bids. The principal contractor is then required to place a sub-contract with the tenderer who has submitted a valid bid through the prescribed scheme. Negotiations are only allowed if required by the client.

Respect prohibition of post-tender negotiations and restrict application of the negotiated procedure

For the purpose of fair and transparent competition, contracting entities should comply with the prohibition of post-tender negotiations in the open and restricted procedures. Once tenders have been submitted, negotiations on these tenders or their constituent elements, especially their prices, must not be allowed.

The negotiated procedure may only be applied in the exceptional cases described in Public Works Directive 93/37/EEC. It should not be misused for the purpose of negotiating prices after the tenders have been submitted.

So far as sub-contractors are concerned, exactly the same principles should be applied: principal contractors should not be permitted to "bid-peddle". Once sub-contractors have submitted tenders to principal contractors, negotiations on these tenders or their constituent elements, especially their prices, must not be allowed (unless requested by clients or required by law).

Award contracts to the economically most advantageous tenders

Contract award based on the EMAT instead of the lowest tender prevents ALTs. Award criteria that are not related to price must be carefully chosen and well suited to the work. These criteria have to be objective, verifiable and quantifiable. An example of a mechanism that evaluates tenders on the basis of quality, value and whole life cost is attached (Construction Quality and Value discussion paper to promote the concept of best value, not lowest price. JR Harrower, 29 November 1998) which could be the basis for further development.

Evaluation of the EMAT must not be confined to principal contracts. Proper qualitative and quantitative evaluation must be applied to sub-contract tenders and qualified product suppliers included in principal contract tenders (FIEC: These issues concern the contractual relationship between contractors - principal contractor and sub-contractor-. They do not fall within the scope of the European Public Procurement Directives) .

Limit changes to the contract

In order to discourage speculation by tenderers, it is essential that additional provisions will be added to the contract only in the event of unforeseen technical constraints and that specifications are strictly

enforced.

Public works legislation

Legislation should be amended in order that sub-contractors may benefit from the principles of transparency and non-discrimination in the same way as principal contractors (FIEC: These issues concern the contractual relationship between contractors -principal contractor and sub-contractor-. They do not fall within the scope of the European Public Procurement Directives) . An opinion on the changes necessary to give effect to the necessary amendments is included in Appendix 1 (Opinion prepared for CEETB by Prof. Dr. L.W..Gormley, 20October 1998).

Avoid preferential treatment of public entities in public works tenders

In order to ensure fair competition any preferential treatment of public entities, which do not operate on the basis of private risk capital, must be ruled out.

Long term planning and investment

ALTs are principally due to imbalance between supply and demand in the construction market. It is desirable, therefore, to smooth out variations in demand as far as possible by planning ahead for several years. Given that a "stop-and-go" economy is the worst kind of policy, long-term and steady investment by public authorities would be helpful.

Excessive and unregulated competition is as harmful as a lack of competition and it is the public authorities, on which the construction industry heavily depends, that have the responsibility and opportunities for regulation

Promote awareness of the adverse effects of ALTs to public authorities

In addition to the recommendations made above, there should be active publicity to raise the awareness of clients to the problems and consequences of ALTs. Such a campaign should:

- draw the attention of the public authorities to the problems and negative effects associated with ALTs, emphasising that enterprises may be forced out of the market resulting, in the long term, in the destruction of efficient competition;
- improve the general knowledge and awareness of public authorities concerning award criteria not related to the price and promote correct application of the EMAT principle at national level;
- exchange experience of existing national practices and their successful application;
- encourage the production of ethical rules of conduct, within the framework of European and national competition legislation, in order to promote the proper calculation of prices by enterprises.

Recommendations for the detection of ALTs

Detection by deviation from the average price

As previously stated, the Directive on Public Works (93/97) defines ALTs as "*tenders which appear to be abnormally low in relation to the works*". The criteria according to which a price "*appears to be abnormally low*" remain to be defined. The reference to "*works*" suggests a relationship with its cost. It will be noted, however, that the word "*cost*" is not mentioned.

In the case of works, it is not possible in principle to speak of a sale at a loss simply by deducing the prohibition from "resale at a loss" as is usual in commercial practice. Execution of works on a site is subject to very many risks, e.g. the nature of the soil, environmental constraints, bad weather and performance of the construction team. All of these have a major impact on cost which can be estimated only in terms of probability with a margin of uncertainty. It is therefore not possible to rely only on the provisional estimate of the client or on the tenders submitted.

In practice, what is needed is the establishment of a predetermined detection mechanism, either with rules for the contracts or with rules on consultation for each invitation to tender. As a first step, this would be a mechanism to identify a possible ALT as any tender differing by a certain percentage (ten per cent would be appropriate) from a combination of the client's estimate and from the average of the tenders (FIEC: Any fixed percentage rates or other "arithmetical methods" are arbitrary. According to FIEC's survey only a **minority** of countries -B, GR- use a arithmetical system and furthermore **there is no information** at all concerning their efficiency). This could, if necessary, be corrected in order to avoid being distorted by tenders that might be too high in relation to the average. It is the greater of these two thresholds, the estimate of the client or the average of the tenders, which would be the determining factor.

Each of these thresholds should be rigorous, which means:

- the client, if not technically qualified, should entrust preparation of the estimate to a competent expert and not allow budgetary consideration to influence the amount of the estimate;
- sufficient valid tenders have been submitted, i.e. tenders which have been studied and submitted with the intention of obtaining the contract.

Detection by statistical analysis

An alternative system, based upon statistical analysis, is included at Appendix 4. In that system, the threshold below which a bid has to be considered as abnormally low can be determined based on the dispersion parameters of the fair price and on an analysis of the global amounts of the previous tenders. Hence, the authorities can disregard the abnormally low tenders in an objective and indisputable way.

Recommendations for the elimination of ALTs

Examination and explanation of suspect tenders

As provided for in Directive 93/37, the client must request explanations of tender prices detected by deviation from an average price or prices as outlined in Section 8. Explanations must be objective, based on specific circumstances or advantages and include any sub-contract tenders that form a part of the total tender. This is the thinking behind Article 30, which contains a list of explanations.

The wording of the corresponding subparagraph is, however, ambiguous when it states that "*The contracting authority may take into consideration.....*". This wording should be made more specific by addition of the word "*only*" ("*may only take into consideration.....*").

Economically most advantageous tender – EMAT Scoring System

A suggested mechanism for examination and explanation of tenders, which could form the basis for further development, is attached at Appendix 2 (Construction Quality and Value discussion paper to promote the concept of best value, not lowest price. John Harrower, 29 November 1998). It considers assessment of tenders on the basis of best value for money (economically most advantageous tender) and not lowest cost alone (FIEC: This "EMAT scoring system" may well be an example of a possible system. However, it is in a very early stage of discussion and has not yet been used to any extent. Consequently, nothing can be said concerning the feasibility and efficiency in detecting the economically most advantageous tenders. The issue is, of course, worth being looked at but is so complex that FIEC is of the view of a specific and thorough discussion/analysis before any recommendation can be formulated). The award process must provide a fair, transparent and accountable method of evaluating tenders by balancing quality with the tender price and whole life costs. In the interests of preventing ALTs, all tenders under consideration for contract award should be examined using such a mechanism, irrespective of whether they are suspected to be abnormally low. There will be a strong disincentive to submit ALTs in the first place if tenderers are aware that their tenders will always be examined on the basis of achieving the economically most advantageous tender for the client.

Rejection of ALTs

ALTs which, as already indicated, have been duly explained will therefore be included with the rest of the tenders, from among which "*the economically most advantageous tender*" will be chosen, or in more general terms, "*the tender which best meets the needs stated*".

The Directive 93/37 is silent on unexplained ALTs although their rejection is implied. Not only does it not require systematic detection of ALTs, it also contents itself with requiring, before any rejection of this kind of tender, a request for an explanation and for verification of the constituent elements of the tender. It is clearly necessary to go further than this: the client would have to reject tenders that had not been explained.

F Van Cauwelaert

May 1999

IMPORTANT LEGAL NOTICE - The information on this site is subject to a [disclaimer](#) and a [copyright notice](#).



Europa ▶

The European
Commission ▶

Enterprise



[Home](#) ◀ [Industry Sectors](#) ◀ [Construction](#) ◀

Annexes to the ALT Report.(printed version)

[Back](#)

Appendix 1 : List of Working Documents (at 19th May 1999)

SECTEUR report (Strategic Study on the Construction Sector, Final Report, Strategies for the Construction Sector).

FIEC modified version of discussion paper on "Abnormally Low Tenders" dated 3 July 1998.

EBC paper titled " Abnormally Low Tenders", revised version, undated.

CEETB paper titled "Commission Working Group on Abnormally Low Offers", distributed at the first meeting of the Working Group on 12 November 1998.

CEETB paper titled "Opinion", dated 20 October 1998, by Prof. Dr. L. W. Gormley on proposed amendments to Directive 03/97 to enable sub-contractors to benefit from the principles of transparency and non-discrimination in the same way as contractors.

US Regulations: FAC 90-32, October 1, 1995, page 14-19, Part 14 – Sealed Bidding; FAC 90-41, August 8 1996, page 15-30, Federal Acquisition Regulation; FAC 90-37, page 15-31, Part 15 - Contracting by Negotiation: FAC 90-31, October 1, 1995, page 15-13, Part 15 – Contracting by Negotiation.

CEETB paper titled "Construction Quality and Value. A discussion paper to promote the concept of best value, not lowest price", date 29 November 1998. [Included in Report Appendix 2.]

CEETB paper titled "Competitvity of the construction sector, Working Group Abnormally low offers": discussion document prepared by the CEETB for the WG meeting of 16 December 1998.

FETBB paper dated 21 January 1999.

ICIA paper dated 26 January 1999 explaining the American Contract Bond System.

Guide to ICC Uniform Rules for Contract Bonds & Model Forms, ICC Publication No 536.

ICC Uniform Rules for Contract Bonds, ICC Publication No 524.

ICIA paper 'The Contract Bond System – A Global Overview' dated February 1999.

FIEC survey on existing methods for preventing, detecting and/or eliminating ALTs, dated 3 February 1999.

EBC proposals concerning WG working document 04.

EBC additional proposals for WG meeting 5 February 1999.

Priority Actions for Member States Representatives in the ECN, Rev 1, 12.03.99.

Prevention, Detection and Elimination of Abnormally Low Tenders in the European Construction Industry, reference DG3 alt wg 05, dated 02 May 1999 (modified version of documents 01 to 04 as agreed at the meetings of the ALT WG).

CEA/ICIA Preliminary comments on a European contract bond system dated 27 May 1999. [Included in Report Appendix 3.]

Abnormally Low Tenders: a statistical approach to the identification of ALTs by F Van Cauwelaert, May 1999. [Included in Report Appendix 3.]

Appendix 2 : Economically Most Advantageous Tender (EMAT) Scoring System

Introduction

This proposal for a rigorous scoring system of tender evaluation develops the principles outlined in the UK Treasury Procurement Guide. In particular whole life costs are incorporated. The objective is to promote the evaluation of tenders to determine the economically most advantageous tender on the basis of best quality and value for the client rather than only lowest price.

Selection.

The *selection process* looks back at the status and performance of the bidders. It is distinct from the *award process* which looks forward at the proposals for the specific contract. This paper is not concerned with the selection process.

Award Process.

Award should be made on the basis of the economically most advantageous tender (EMAT) and not lowest cost alone. The award process should provide a fair, transparent and accountable method for evaluating tender submissions by balancing quality with the tender price and whole life costs.

The essentials of the award process are

- the establishment of the award criteria and
- the award mechanism against which tenders will be evaluated.

Once the award criteria have been established the evaluation of tenders using the award mechanism, so far as it is possible, should be an arithmetic exercise.

Establish award criteria.

The following are the essential elements to be determined to establish the award criteria:

- Quality criteria;
- Weightings for quality criteria;
- Mandatory criteria.

Quality Criteria:

Organisation to effect delivery:

- team-working arrangements
- partnering with the client
- partnering with sub-contractors and suppliers

Services from other sources:

- joint venture arrangements proposed
- responsibilities of the joint venture parties clear
- sub-contracting arrangements

Project team organisation:

- qualifications and experience of team members, relevant to the project

- appropriately experienced senior managers/partners
- responsible senior manager: qualifications; length of service; directly relevant experience
- other senior personnel: suitably qualified; position in the organisation; time devoted to the project
- resources

Managing the contract:

- procedures for planning, programming and management
- programming for contract completion including milestones for achieving objectives
- identification of risks and proposals for their management
- communication arrangements
- quality plan
- demonstration of innovation in proposals

Delivery Process:

- degree of flexibility in carrying out the contract
- method of carrying out the contract
- approach to CDM
- approach to H&S
- quality of documentation
- method of presenting information
- material checks and independent inspections
- procedures to minimise defects
- demonstration of innovation in proposals

Product at completion:

- design (appearance, aesthetics, innovation, cleanliness, emittance, safety, security, toxicity)
- ease of use (function, operability)
- adaptability for changes in use
- maintainability (accessibility, interchangeability, repairability, testability, traceability)
- availability of spares
- durability (reliability, susceptibility, vulnerability)
- flammability

Product in use (whole life costs):

Whole life cost is a measure of the cost of the product in use. It is distinct from the tender price which is only the actual construction and installation (capital) costs. Whole life costs are particularly important when considering the energy consuming (or energy dissipating) elements of a project such as the electrical, mechanical and similar dynamic systems. Such systems consume energy, require maintenance and repair in use and replacement at end of life which may be before the end of life of the construction project.

The whole life costs of dynamic systems can be significant relative to their initial capital costs. It is therefore appropriate that dynamic systems are considered separately from the project as a whole.

The criteria that make up whole life costs include:

- operating costs;
- maintenance costs;
- replacement costs.

Weightings for Quality Criteria.

The weighting of each award criteria should be established by giving it a percentage weighting so that the sum of all the weightings is 100%.

Where there are elements of the project that have significant operating, maintenance and replacement costs the weighting for whole life cost criteria should be given due consideration to ensure EMAT during the life of the product. The important elements of the project, such as electrical and mechanical systems, should be evaluated separately from the total project.

Mandatory criteria.

Consideration should be given to those quality criteria that are mandatory for the particular project.

Establish award mechanism:

- Quality/price ratio;
- Quality threshold;
- Quality scoring;
- Price scoring.

In addition, to include evaluation of whole life costs, the following should be established:

- Price/whole life cost ratio;
- Whole life cost scoring.

Quality/Price Ratio.

The quality/price cost ratio appropriate to the type and stage of the project should be established. This should include the optimum combination of whole life cost and quality. Indicative ranges of quality/price ratios for various types of project could be:

- Innovative projects: 20/80 to 40/60
- Complex projects: 15/85 to 35/65

- Straight forward projects: 10/90 to 25/75
- Repeat projects: 5/95 to 10/90

Price/Whole Life Cost Ratio.

When an element of the project whose whole life costs are significant relative to the tender price for that element, it is not appropriate to consider whole life costs as a quality criterion. In those circumstances a price/whole life cost ratio should be established which will form part of the award mechanism.

Quality threshold.

The quality threshold is the minimum score required in the quality evaluation necessary for a bid to be considered further. Where a bid is non-compliant because it falls below the required quality threshold, the price element of the bid should be disregarded.

Quality scoring.

The quality scoring system aims to indicate how well each organisation's quality bid meets each of the award criteria. A suitable basis for a quality scoring system would be:

Score	How well the organisations bid meets the criterion.
100	Meets criterion exceptionally well (difficult to improve).
50	Meets criterion at an acceptable level
0	Does not address criterion at all.

Price scoring.

The price scoring and quality scoring systems should be compatible with each other. There are a number of options. A suitable basis for a price scoring system could be:

- The mean price of the lowest three tenders, whose quality bid lies above the threshold, is given 50 points.
- 1 point is deducted from the score of each tenderer for each percentage point above the mean.
- 1 point is added to the score of each tenderer for each percentage point below the mean.

Whole life cost scoring.

The principles outlined for price scoring can be applied similarly to whole life cost scoring and incorporated into the award mechanism.

Award Mechanism.

The award mechanism provides a structured approach to evaluating bids. The examples in Figures 1.1 and 1.2 illustrate the relationships and calculations using the award criteria, the weightings applied to them, the quality/price ratio and the price scoring mechanism to allow the quality and price elements of each bid to be evaluated for the total project.

Figures 2.1 and 2.2 are examples of a mechanism for evaluation of an individual element of the project where whole life costs are significant relative to the tender price for that element.

Further development of the award process.

The traditional approach to evaluation of tenders and contract award in the construction industry is based on absolutes; best value is taken to be lowest price, quality is determined by compliance with the specification. It is now widely accepted that such an approach does not provide best long-term value for money. Any alternative system has to maintain absolute measures, so far as possible, to ensure accountability. However, subjective assessment is unavoidable if value, quality and whole life costs are to be incorporated.

It can be seen from the examples appended that the determination of quality criteria and assessment of compliance with those criteria are critical. In Figure 1.2, Organisation A offered the lowest price but Organisation C, the second lowest, actually provided the best EMAT. Figure 2.2 considers an element of the project where whole life costs are significant. In this case, the lowest price tenderer, Organisation A, provided the worst EMAT after consideration of system life, operating, maintenance and replacement costs. It is not suggested that these examples are accurate but they do illustrate the importance of correct selection of criteria and assessment methodology.

In order to develop this model it is necessary to obtain data and client/user feedback to establish guidelines and realistic relationships between the various criteria. Only clients and building users can determine their requirements in terms of value and quality. The supply side has the data and can provide information against which value and quality can be measured. In that context, the following suggestions are offered to enable further development of the model.

Input from the demand side: quality criteria, weightings and assessment.

Quality, price and whole life cost ratios, the selection of quality criteria, relative weightings and thresholds are subjective assessments that, once determined, are absolute values in the model calculations. It is therefore crucial that all such variables are correct for the particular project. A range of projects should be analysed, in co-operation with clients and users, to establish a realistic guide to the selection of appropriate criteria, their interdependency and relative values. Similarly, guidance should be established to ensure consistent and methodical assessment of post tender quality scoring against each criterion.

Input from the supply side: system and whole life costs.

Tenderers will need to provide absolute values as a part of tender submissions. The tender price is clear-cut but whole life costs are an estimate. It is therefore necessary to establish firm recommendations on appropriate methods of compiling whole life costs. This requires a sectoral approach with input from, for example, specialist engineering contractors to establish the relative capital costs for different systems that provide the same function but offer different EMATs when whole life costs are taken into account.

Figure 1.1: Example of award mechanism for a total construction project.

Figure 1.2

Illustrative example of award mechanism for a total construction project

Project title:		<i>A construction project</i>										
Project quality weighting:		60 (QW + PW = 100)										
Project price weighting:		40										
Overall quality threshold (QT):		55										
QUALITY SCORES												
Quality criteria	Quality Threshold (individual)	Criteria Weight %	Organisation A			Organisation B			Organisation C			
			QT reached	Quality Score	Weighted Score	QT reached	Quality Score	Weighted Score	QT reached	Quality Score	Weighted Score	
<i>Criteria 1</i>	<i>QT1</i>	8	<i>yes</i>	50	4.00	<i>yes</i>	40	3.20	<i>yes</i>	60	4.80	
<i>Criteria 2</i>	<i>QT2</i>	7	<i>yes</i>	40	2.80	<i>yes</i>	60	4.20	<i>yes</i>	75	5.25	
<i>Criteria 3</i>	<i>QT3</i>	11	<i>yes</i>	45	4.95	<i>yes</i>	30	3.30	<i>yes</i>	60	6.60	
<i>Criteria 4</i>	<i>QT4</i>	5	<i>yes</i>	35	1.75	<i>yes</i>	70	3.50	<i>yes</i>	50	2.50	
<i>Criteria 5</i>	<i>QT5</i>	5	<i>yes</i>	50	2.50	<i>yes</i>	85	4.25	<i>yes</i>	65	3.25	
<i>Criteria 6</i>	<i>QT6</i>	12	<i>yes</i>	45	5.40	<i>yes</i>	50	6.00	<i>yes</i>	60	7.20	
<i>Criteria 7</i>	<i>QT7</i>	22	<i>yes</i>	65	14.30	<i>yes</i>	70	15.40	<i>yes</i>	90	19.80	
<i>Operating cost</i>	<i>QT(OC)</i>	5	<i>yes</i>	60	3.00	<i>yes</i>	55	2.75	<i>yes</i>	95	4.75	
<i>Maintenance cost</i>	<i>QT(MC)</i>	10	<i>yes</i>	80	8.00	<i>yes</i>	50	5.00	<i>yes</i>	90	9.00	
<i>Replacement cost</i>	<i>QT(RC)</i>	15	<i>yes</i>	60	9.00	<i>yes</i>	70	10.50	<i>yes</i>	70	10.50	
Quality Score		100		55.70				58.10			73.65	
Is overall quality threshold reached?					<i>yes</i>			<i>yes</i>			<i>yes</i>	
PRICE SCORES												
Tender Price (Ecu)		1,835,673			2,467,390			2,134,532				
Price Mean (Ecu) =		2,145,865										
% Variation from Price Mean		14.46			-14.98			0.53				
Price Score		64.46			35.02			50.53				
OVERALL SCORES												
Project quality weighting x quality score		33.42			34.86			44.19				
Project price weighting x price score		25.78			14.01			20.21				
OVERALL SCORE		59.20			48.87			64.40				
ORDER OF TENDERERS		2			3			1				

Figure 2.1: Example of award mechanism for an element of a construction project.

Figure 2.2

Illustrative example of award mechanism for an element of a construction project

Project title:		<i>A construction project</i>				Project element:		<i>Electrical services</i>			
Element quality weighting:		40 (QW+PW+WW=100)									
Element price weighting:		30									
Element whole life cost weighting:		30									
Overall quality threshold (QT):		35									
Total project life (TPL):		40 years									
QUALITY SCORES											
Quality criteria	Quality Threshold (individual)	Criteria Weight %	Organisation A			Organisation B			Organisation C		
			QT reached	Quality Score	Weighted Score	QT reached	Quality Score	Weighted Score	QT reached	Quality Score	Weighted Score
<i>Criteria 1</i>	<i>QT1</i>	13	<i>yes</i>	50	6.50	<i>yes</i>	40	5.20	<i>yes</i>	60	7.80
<i>Criteria 2</i>	<i>QT2</i>	11	<i>yes</i>	40	4.40	<i>yes</i>	60	6.60	<i>yes</i>	75	8.25
<i>Criteria 3</i>	<i>QT3</i>	15	<i>yes</i>	45	6.75	<i>yes</i>	30	4.50	<i>yes</i>	60	9.00
<i>Criteria 4</i>	<i>QT4</i>	10	<i>yes</i>	35	3.50	<i>yes</i>	70	7.00	<i>yes</i>	50	5.00
<i>Criteria 5</i>	<i>QT5</i>	10	<i>yes</i>	50	5.00	<i>yes</i>	85	8.50	<i>yes</i>	65	6.50
<i>Criteria 6</i>	<i>QT6</i>	16	<i>yes</i>	45	7.20	<i>yes</i>	50	8.00	<i>yes</i>	60	9.60
<i>Criteria 7</i>	<i>QT7</i>	25	<i>yes</i>	65	16.25	<i>yes</i>	70	17.50	<i>yes</i>	90	22.50
Quality Score		100		49.60				57.30			68.65
Is overall quality threshold reached?			<i>yes</i>			<i>yes</i>			<i>yes</i>		
PRICE SCORES											
Tender Price (Ecu)		183,567			246,739			213,453			
Price Mean (Ecu) =		214,586									
% Variation from Price Mean		14.46			-14.98			0.53			
Price Score		64.46			35.02			50.53			
WHOLE LIFE COST SCORES											
Project Element Life		15			30			20			
Operating Costs for TPL 40 years		1,680,000			1,160,000			1,480,000			
Maintenance Costs for TPL 40 years		120,000			116,000			100,000			
Replacement Costs for Project Element		489,512			328,985			426,906			
Whole Life Cost		2,289,512			1,604,985			2,006,906			
Whole Life Cost Mean =		1,967,134									
% Variation from Whole Life Cost Mean		-16.39			18.41			-2.02			
Whole Life Cost Score		33.61			68.41			47.98			
OVERALL SCORES											
Element quality weighting x quality score		19.84			22.92			27.46			
Element price weighting x price score		19.34			10.50			15.16			
Element whole life cost weighting x WLC score		10.08			20.52			14.39			
OVERALL SCORE		49.26			53.95			57.01			
ORDER OF TENDERERS		3			2			1			

Appendix 3 : A possible European surety bond system

Introduction

The Working Group on ALTs, meeting under the aegis of DG III, requested CEA and ICIA to make

comments on a contract bond system that would contribute to the prevention of ALTs. The Working Group recognised that the North-American performance bond system, effective in deterring the submission of unrealistic tenders, could not be directly implemented in Europe. Therefore, the Working Group recommended that a comprehensive analysis be developed and progressed to evaluate the feasibility of a European contract bond system and its possible effectiveness in the context of the European construction and public works sectors.

The CEA and ICIA position

The CEA, representing the insurance industry in Europe, and the ICIA, as a representative of the major guarantee insurance companies in the EU, strongly believe that a system of bonds, suited to European conditions, would:

Contribute to the elimination of ALTs:

- The guarantor pre-qualifies a contractor for financial ability, experience and management capability.
- If a contractor submits a bid that exceeds his technical or financial capabilities thereby increasing the risk of default during the performance of the contract, he will not obtain a bid bond or performance bond from the guarantor.

Facilitate the access of SMEs to public procurement programmes:

- The contract bond system assists small contractors by insuring that only contractors, qualified for the work, will be bidding on projects.
- A conditional bond is tied to the underlying contract. Unlike a demand guarantee, the guarantor only pays if the contractor is liable.
- There can be no unfair calling, and there is no reduction in the contractor's banking line of credit.

Benefit and protect the financial interests of all the parties:

- The contract bond system is aimed at the completion of the contract thus providing an increased protection on public works to the owner of the project and the taxpayers' money.
- The system contributes to a better selection of contractors participating in bids. It introduces a better balance between the legal obligations of the contractor and his client because a conditional bond can only be called when the contractor is in default and the client has fulfilled his own obligations under the contract.

The ICIA considers that the « Uniform rules on Contract Bonds » of the International Chamber of Commerce (ICC) could be adopted as a harmonised working basis for the system.

The CEA proposal

The CEA proposes for discussion, with all parties involved, the following guidelines for a European contract bond system that would cover all phases of a public work contract, from the submission of bids to the completion of the work. The proposed guidelines are taking into account European factors and leaving to national factors a large degree of adaptation (economic context, cover of risks by insurance...).

The Bid Bond

The purpose of a bid bond is to compensate the client for the costs incurred by them if the successful tenderer does not wish, or cannot, take up the contract.

It usually covers the Employer's cost in preparing and considering the defaulting tenderer's tender and the cost involved in putting out to new tender competition if this is necessary. The use of a bid bond creates an additional financial incentive for responsible bidding and as such contributes to eliminate ALTs.

The rate of the cover could be 5 to 10 % of the bid value with a limited period of validity (p.e. than 90 days after the deadline for the submission of tenders).

The allocation of a bid bond to a public works construction undertaking does not signify that a performance bond would then automatically be issued.

The Performance Bond

This guarantee constitutes the pivot of the proposed system. It protects the client against the risk of failure by the contractor.

1 Duration of the guarantee

The performance bond covers the construction period. It must effectively enter into force upon signature of the works contract and conclude in general when the work is completed.

The date of the end of the work cannot be fixed a priori and must be determined in the light of legislation and local uses.

2 Conditional or first demand guarantee

The performance bond is not a first demand guarantee.

3 Rate of cover

To be effective, the rate of cover for a performance bond must be at least 25 to 30% of the contractual value.

Unlike low penalty demand guarantees, higher conditional performance bonds have a greater impact in reducing ALTs.

4 The guarantor's obligation

The guarantor has an alternative - either to indemnify the beneficiary of the bond or to complete the work in the limit of the amount of the performance bond.

In this context, the guarantor must have a choice between these two options.

5 Minimum contract limit

A minimum contract limit depending on local practices, under which the system is not applied, could be fixed to facilitate its implementation.

Insurers consider that the taking out of a performance bond should not be recommended for contracts directly concluded with the client for sums of less than 200,000 Euros.

The Payment Bond

The payment bond guarantees that subcontractors and suppliers will be paid for their work on the project.

This bond is of a particular importance to SMEs that often participate in large projects as subcontractors.

The CEA and the ICIA are prepared to further contribute to the information on a European standardised contract bond procedure and to participate, with all parties concerned, to comprehensive studies on a system.

CEA/ICIA

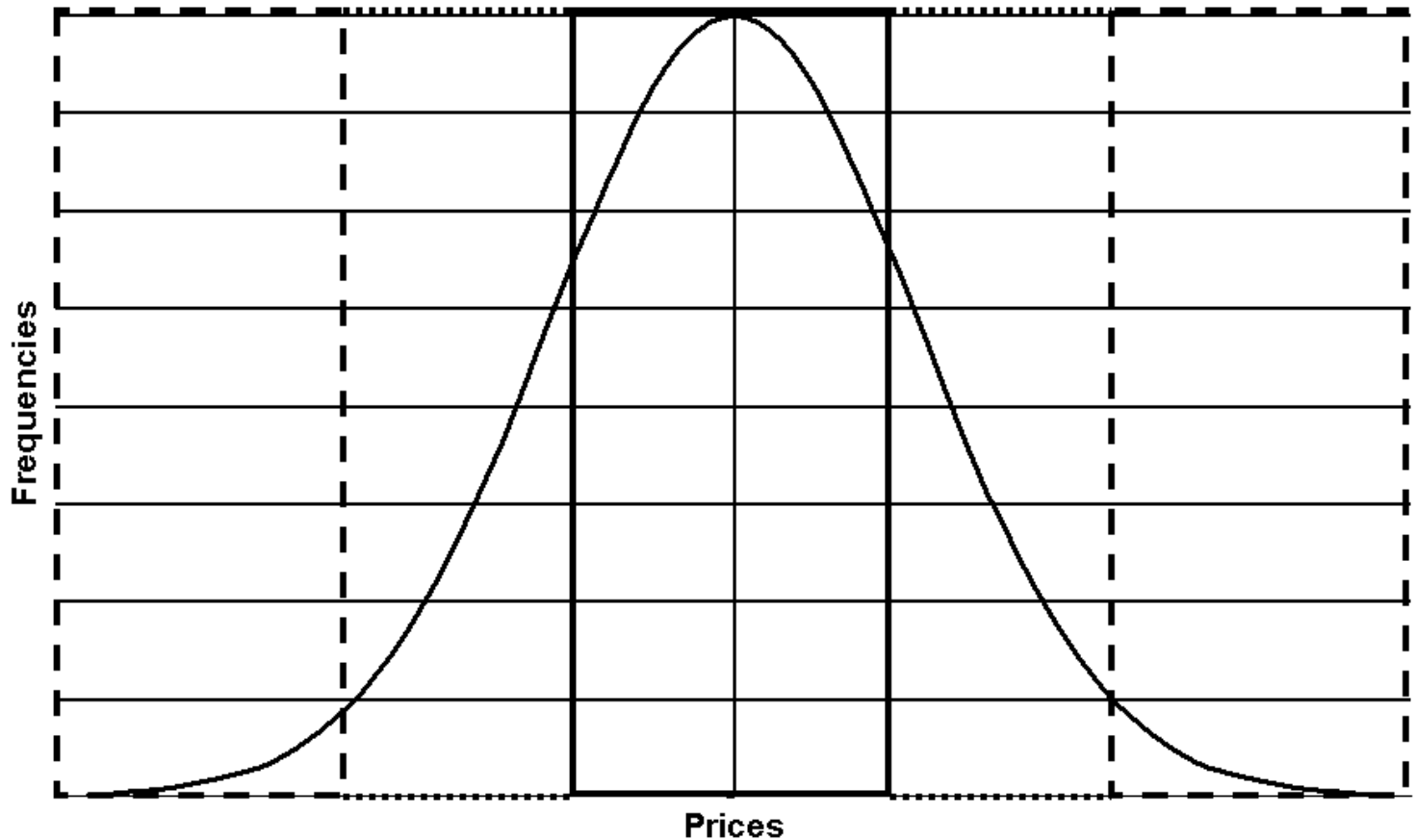
27 May 1999

Appendix 4 : A statistical method to identify an ALT

Probability distribution of a population.

Make the hypothesis that a great number (a thousand) of tenders are submitted at the sake of a public adjudication. It can be shown that in such a case de frequencies of the tenders are distributed as a normal distribution, called the mother population, represented at figure 1.

DISTRIBUTION OF THE MOTHER POPULATION (Figure 1)



Three principal zones can be delimited in the distribution's space. A central zone (the rectangle with continuous borders) where the prices are close to what can be called the fair price: the prices are satisfactory to both parties.

An extreme zone (the rectangle with interrupted borders): the net cost is higher than the sale price; the contractor is condemned to bankruptcy or has to cheat about the quantities or the quality or to take advantage of the errors of the tender documents (claims).

In between, an intermediate zone (the rectangle with dotted borders): the real cost price is higher than the forecasted cost price, the contractor's benefice will be lower than foreseen unless favourable circumstances (particular experience, favourable location, privileged relations with the authorities...). It can be demonstrated that the lack of benefice is proportional to the number of bidders.

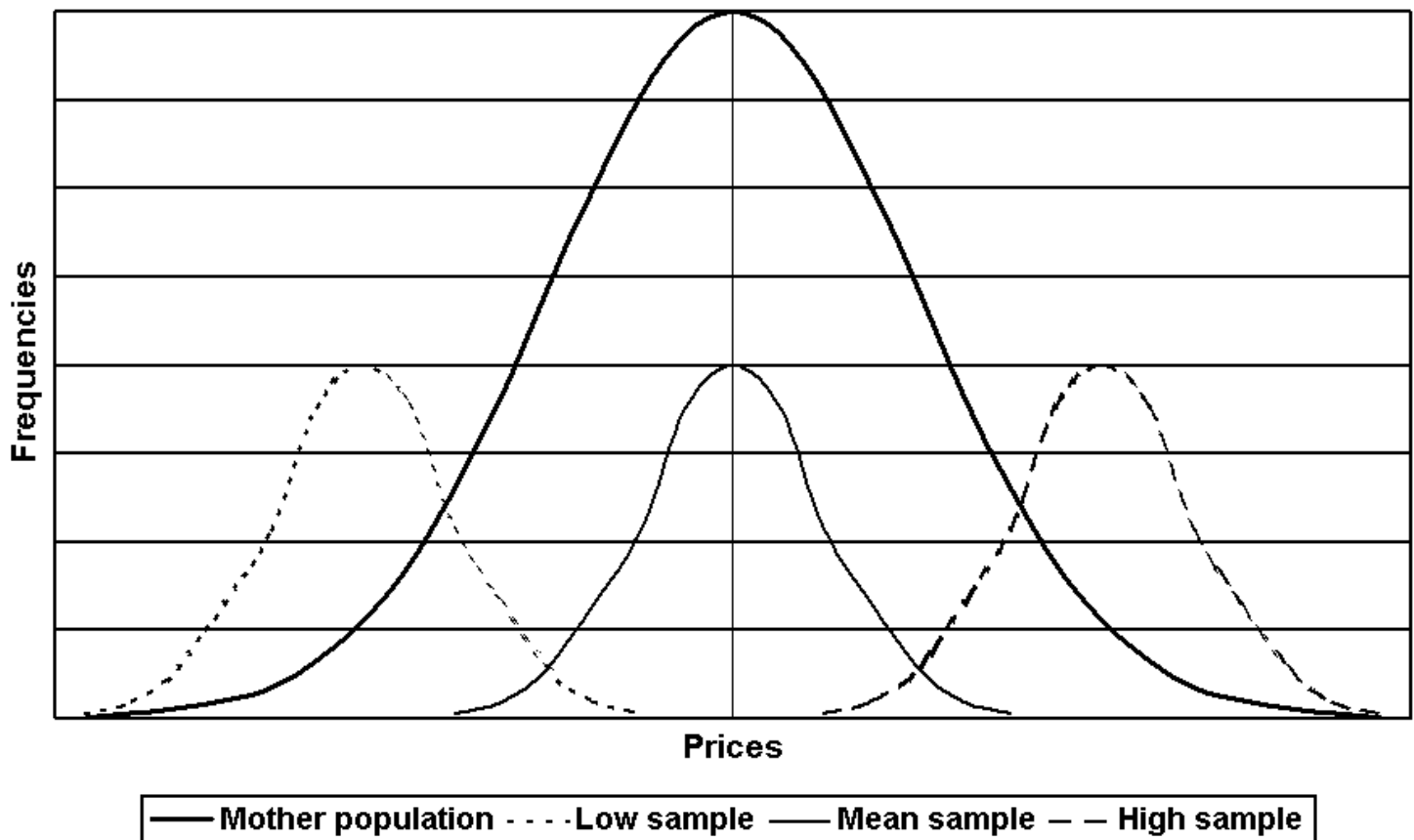
It should be noticed that, due to the system of adjudging the lowest bid, the price of the purchaser would nearly unavoidably be among the abnormally low tenders.

Of course, the same argument can be developed for the abnormally high tenders.

Particular distributions.

The number of tendering contractors is seldom higher than twenty. The corresponding bids can also be represented as frequency distributions. However, due to the size of the analysed samples, those distributions will differ from the mother population: figure 2 shows that, in comparison with the mother population, the whole lot of tenders can consist of abnormally low bids (dotted distribution), of relatively fair bids (continuous distribution) or of abnormally high bids (interrupted distribution).

VARIOUS DISTRIBUTIONS (Figure 2)



The mother distribution is unknown, hence the analysis of the distribution of the proposed tenders gives no information about the quality of the prices bided. Those particular distributions do not reflect the real state of the market's economy. Thus a measure such as ignoring the bids differing by an amount of more than 10 % of the mean brings no solution. The mean bid can as well be an abnormally low bid, a fair bid or an abnormally high bid.

Solution for the abnormally low tenders.

It is possible to estimate the fair price (the reference price, the mean price of the mother population) independently of the bids presented by the contractors. One has therefore to dispose over a database of unit prices per building item based on previous tenders. This requires the edification of a catalogue of standard items. The standardisation of the products is well advanced in the European Community. The standardisation of the building processes has not yet started. Reliable and performing statistical

methods do exist to carry out the required computations.

Then the threshold below which a bid has to be considered as abnormally low can be determined based on the dispersion parameters of the fair price and on an analysis of the global amounts of the previous tenders. Hence, the authorities can disregard the abnormally low tenders in an objective and indisputable way.

The threshold, above which a bid has to be considered as abnormally high, can be determined in the same manner allowing disregarding abnormally high tenders.

Related Reading

► [Abnormally Low Tenders in the Construction Industry final report.](#)



Last update: 10/07/2002

<http://ec.europa.eu/enterprise/construction/>

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3

**Τεκμηρίωση προσφοράς σε περίπτωση ελεύθερης
συμπλήρωσης ανοικτού τιμολογίου
(EFB-Preise – Γερμανία)**

Seminar zum Thema "Ergänzende Formblätter Preise 221 bis 223" (alt EFB-Preis)

Für die Bewertung von Angeboten, besonders für die Beurteilung der Angemessenheit der einzelnen Preisbestandteile wie Einzel- und Gemeinkosten, sind Hilfsmittel angebracht. Als solche Hilfsmittel gelten die Formblätter Preise (bisher EFB-Preis) aus dem **Vergabe- und Vertragshandbuch (VHB)-Bund**. Mit der **Ausgabe 2008** liegt der aktuellste Stand vor und den folgenden Ausführungen zugrunde. Mit Erlass des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung vom 02. Juni 2008 erfolgte die Einführung des VHB, Ausgabe 2008 zum 01. Juli 2008 für die danach neu zu beginnenden Bauaufträge.

Das VHB 2008 spricht im Abschnitt 220 von "**ergänzenden Formblättern Preise**" im Sinne der bisher traditionell als **EFB-Preis** bezeichneten Formblätter. Da EFB zugleich auch für "ergänzende Formblätter Preise" stehen kann und eine inhaltliche Sinnverwandtschaft vorliegt, wird in dem vorliegenden Online-Seminar EFB auch als Synonym für die präzisierten "ergänzenden Formblätter Preise" verstanden.

Neben der **Bedeutung**, die den ergänzenden Formblättern Preise zur Beurteilung der Angebote zukommt, ist zunehmend auch die Erläuterung, Prüfung und Wertung von Nachtragsangeboten als Schwerpunkt anzusehen. Zum Anderen dienen die Formblätter den Bauverwaltungen und Vergabestellen vor der Vergabe der Aufklärung von Angebotsinhalten VOB/A, § 24. Nach der Vergabe sind sie eine Grundlage zur Beurteilung von Nachträgen entsprechend VOB/B, § 2.

Nicht oder verspätet vorgelegte Formblätter Preise können zum **Ausschluss** des Angebots bzw. zur Nichtberücksichtigung nach § 24 Nr. 2 VOB, Teil A führen. In der Richtlinie zum Formblatt 321 im VHB, Ausgabe 2008 wird unter Tz. 5 angeführt, dass ein Angebot unberücksichtigt zu lassen ist, wenn durch die Nichtabgabe der Formblätter Preise oder die Weigerung des Bieters, die in den Formblättern geforderten Einzelangaben zu machen, eine ordnungsgemäße und zutreffende Wertung behindert oder vereitelt wird.

Hinsichtlich der Abforderung der früheren EFB-Preis hat der Bundesgerichtshof (BGH) in einem Urteil vom 7. Juni 2005 - XZR 19/02 (abrufbar unter www.bundesgerichtshof.de) wie folgt entschieden: Wird die geforderte Abgabe der EFB-Preis versäumt, liegt ein Verstoß gegen § 21 Nr. 1, Abs. 1 VOB, Teil A vor. Dann kann nach Auffassung des BGH ein Ausschluss bei der Wertung erfolgen.

Werden in den Ausschreibungsunterlagen Erklärungen nach den ergänzenden Formblättern Preise 221 bis 223 gefordert, dann sollen diese Erklärungen für die Vergabeentscheidung relevant sein, so dass die **Nichtabgabe dieser Erklärungen mit dem Angebot zwingend zum Ausschluss** von der Wertung nach § 25 Nr. 1, Abs. 1b VOB, Teil A führt.

Alle Erläuterungen beziehen sich dabei auf das **VHB-Bund, Ausgabe 2008**.

Zudem empfehlen wir, die **gedruckte Broschüre "EFB-Preise und Ausgleichsberechnung von Nachträgen im Detail erklärt"** (4. Auflage 2008) von f:data als Ergänzung zum Online-Seminar zu beziehen.

Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης

Allgemeines zu den ergänzenden Formblättern Preise (EFB-Preis) - warum und wann?

Im VHB-Bund, Ausgabe 2008 wird in der Richtlinie zum Formblatt 211 - Aufforderung zur Abgabe eines Angebots unter der Textziffer 1 angeführt, dass die Formblätter Ergänzung Preise 221 bis 223 den Verdingungsunterlagen beizufügen sind, und zwar zur Beurteilung der Angemessenheit der Angebotspreise, wenn die voraussichtliche Angebotssumme **mehr als 50.000 €** (ohne Differenzierung nach Bauhaupt- und Ausbaugewerbe) betragen wird.

Die Formblätter Ergänzung Preise umfassen folgende Formblätter (in Klammern die bisherigen Bezeichnungen der Formblätter nach VHB-2002, Stand: 01.11.2006):

- **221** (alt EFB-Preis 1a-311.a): Preisermittlung bei Zuschlagskalkulation
- **222** (alt EFB-Preis 1b-311.b): Preisermittlung bei Kalkulation über die Endsumme
- **223** (alt EFB-Preis 2-312): Aufgliederung der Einheitspreise (einschließlich Richtlinie zum Formblatt 223)

Das neue **Formblatt 221** ist inhaltsgleich zu dem vorher üblichen Formblatt 1a.

Beim **Formblatt 222** erfolgte eine Präzisierung im Abschnitt 2. Demnach sind nunmehr auch die Umlagesummen in ihrer Zusammensetzung nach Kostenarten und den verschiedenen Gemeinkostenbestandteilen sowie nach Wagnis und Gewinn differenziert anzugeben.

Im **Formblatt 223** wurden 2 weitere Spalten aufgenommen: in Spalte 3 auch der Ausweis der Mengen zu den einzelnen Leistungspositionen und in Spalte 9 wieder der gesonderte Ausweis von Sonstigen Kosten.

Die Formblätter Preise gelten für alle Bauleistungen sowohl des Bauhauptgewerbes als auch des Ausbaugewerbes. Sie gelten weiterhin auch für Leistungen für elektrische Kabel- und Leitungsanlagen in Gebäuden sowie des Maschinenbaus und der Elektrotechnik, für die es bis 2006 zum Teil eigenständige Formblätter (EFB-Preis 1d - 311.d) gab.

Welches Formblatt der Formblätter Preise 221 und 222 vom Bieter ausgefüllt wird, richtet sich nach der Bauleistungssparte und vor allem nach dem vom Bieter gewählten Kalkulationsverfahren.

Im VHB-Bund, Ausgabe 2008 wird in Punkt 4 der Aufforderung zur Abgabe eines Angebots ausdrücklich darauf verwiesen, dass nur **ein Formblatt -221 oder 222- vorzulegen** ist.

Mit Bezug auf das VHB werden die ergänzenden Formblätter Preise grundsätzlich von den "öffentlichen" Auftraggebern den Ausschreibungsunterlagen beigelegt. Für die Bauvergabestellen ist die Anwendung der ergänzenden Formblätter Preise verpflichtend. Den kommunalen Vergabestellen ist die Heranziehung empfohlen.

Folglich sollten die Vergabestellen darauf hinwirken, dass die Bieter die angeforderten Formblätter einreichen. Mit der Aufforderung zur Angebotsabgabe ist dies durch die Ausschreibenden festzulegen.

Wann die Formblätter Preise vom Bieter vorzulegen sind, ist mit der Aufforderung zur Abgabe eines Angebots (Abschnitt 4 im Formblatt 211 im VHB-Bund, Ausgabe 2008) festzulegen.

Damit wird den Bietern die Orientierung erleichtert, die Vorlage von Nachweisen und Unterlagen nicht an verschiedenen Stellen in den Ausschreibungsunterlagen zu fordern. Es besteht weiterhin **Wahlmöglichkeit für die Abgabe**.

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

Die Abgabe der Formblätter Preise 221 oder 222 kann festgelegt werden:

- mit dem Angebot oder
- auf Verlangen der Vergabestelle innerhalb von 7 Kalendertagen.

Vorlagezeitpunkt des Preis-Formblattes **223** (Aufgliederung der Einheitspreise) ist nur noch **auf Verlangen** festgelegt, eine Wahlmöglichkeit für den Zeitpunkt der Vorlage ist nicht vorgesehen. **Ab Verlangen der Vergabestelle ist es ebenfalls innerhalb von 7 Kalendertagen vorzulegen.**

Im Formblatt Preise 223 - Aufgliederung der Einheitspreise - ist die Aufgliederung nach der Richtlinie zum Formblatt 223 folgendermaßen abzufordern und abzuverlangen:

- bei einer voraussichtlichen Angebotssumme von mehr **als 50.000 €** sind **nur wichtige**, den Preis bestimmende Teilleistungen (Positionen) vorzugeben und die Einheitspreise aufgliedert zu verlangen, damit sich danach die für die Angebotssumme maßgebenden Kalkulationsbestandteile beurteilen lassen,
- bei einer voraussichtlichen Angebotssumme von mehr **als 100.000 €** sind **alle** Teilleistungen (Positionen) für die Aufgliederung der Einheitspreise vorzugeben.

Die Ausdehnung auf alle Leistungspositionen im Formblatt 223 bei größeren Bauaufträgen **bedeutet einen erheblichen Aufwand**. Sie wird aber andererseits für die Prüfung der Angemessenheit des Angebots, zur Überprüfung auf Mischkalkulationen und Prüfung von Nachtragsforderungen seitens der Auftraggeber als unerlässlich betrachtet.

Die von den Bietern ausgefüllten Formblätter Preise **sind bei den Empfängern vertraulich zu behandeln**. Sie dürfen nur **den unmittelbar mit der Bearbeitung beauftragten Personen zugänglich gemacht werden**. Die inhaltlichen Aussagen, beispielsweise die kalkulierten Zeitansätze für die Teilleistungen, **sind ein wichtiges Gut an Wissen und Erfahrung** bzw. die schützenswerten Stammdaten der Bieter für die Baupreiskalkulation.

Weiterhin ist zu bemerken, dass die Formblätter Preise **nicht Vertragsbestandteil** werden. In früheren Jahren war das im Kopfteil der Formblätter vermerkt. Heute findet sich dieser ausdrückliche Vermerk unter Textziffer 4 in der Aufforderung zur Abgabe eines Angebots (Formblatt 211 im VHB, Ausgabe 2008).

Im Bauvertrag werden nur die Baupreise (in der Regel die Einheitspreise für die Teilleistungen) vereinbart, nicht aber die Art ihrer Ermittlung und auch nicht die einzelnen Preisbestandteile wie Lohnkosten, Stoffkosten, Wagnis und Gewinn u. a.

In zunehmendem Maße verlangen auch die privaten Auftraggeber über ihre Planungs- bzw. ausschreibenden Büros die Ausstellung und Übergabe der Formblätter Preise mit den Angebotsunterlagen.

Preisbestandteile der Formblätter Preise und Kostenebenen des Bieters

In den einzelnen Preisblättern werden diese Preisbestandteile im Detail nachgewiesen, und zwar für die auszuführende Bauleistung nach Teilleistungen. Eine Verbindung besteht unmittelbar:

- einerseits zu den einzelnen Kostenebenen des Bieters als Bauunternehmen und potentiellm Auftragnehmer und
- zum Anderen zu den Kostenarten für die Teilleistungen. Hierauf wird in den nachfolgenden Abschnitten noch näher eingegangen.

Für das Verständnis der Kosten an sich ist es wichtig zu wissen, dass Kosten im bauausführenden Unternehmen in **3 Ebenen** verursacht werden.



Preisbestandteile der Formblätter Preise und Kostenebenen des Bieters (Σχ. 1.0)

In der **Ausführungsebene** werden durch die konkreten Teilleistungen Kosten direkt verursacht. Diese Kosten nennt man deshalb **Einzelkosten der Teilleistungen** (EKT), weil man diese Kosten den konkreten Leistungen direkt zuordnen kann. Nach ihrer Art werden sie in Löhne, Stoffe, Geräte und Sonstige Kosten gegliedert oder die Leistung kann auch direkt von Nachunternehmern (NU) eingekauft werden. Die EKT bilden die Basis für die Preisermittlung.

In der **Baustellenebene** werden Kosten durch die Baustelle an sich verursacht. Diese Kosten werden als **Baustellengemeinkosten** (BGK) bezeichnet, weil man sie den konkreten Teilleistungen nicht direkt zuordnen kann. Sie können abhängig und unabhängig von der Bauzeit sein.

In der **Unternehmensebene** werden Kosten durch die Verwaltung und Leitung des Unternehmens an sich verursacht. Diese Kosten nennt man **Allgemeine Geschäftskosten** (AGK), weil man sie weder den Teilleistungen noch den Baustellen direkt zuordnen kann.

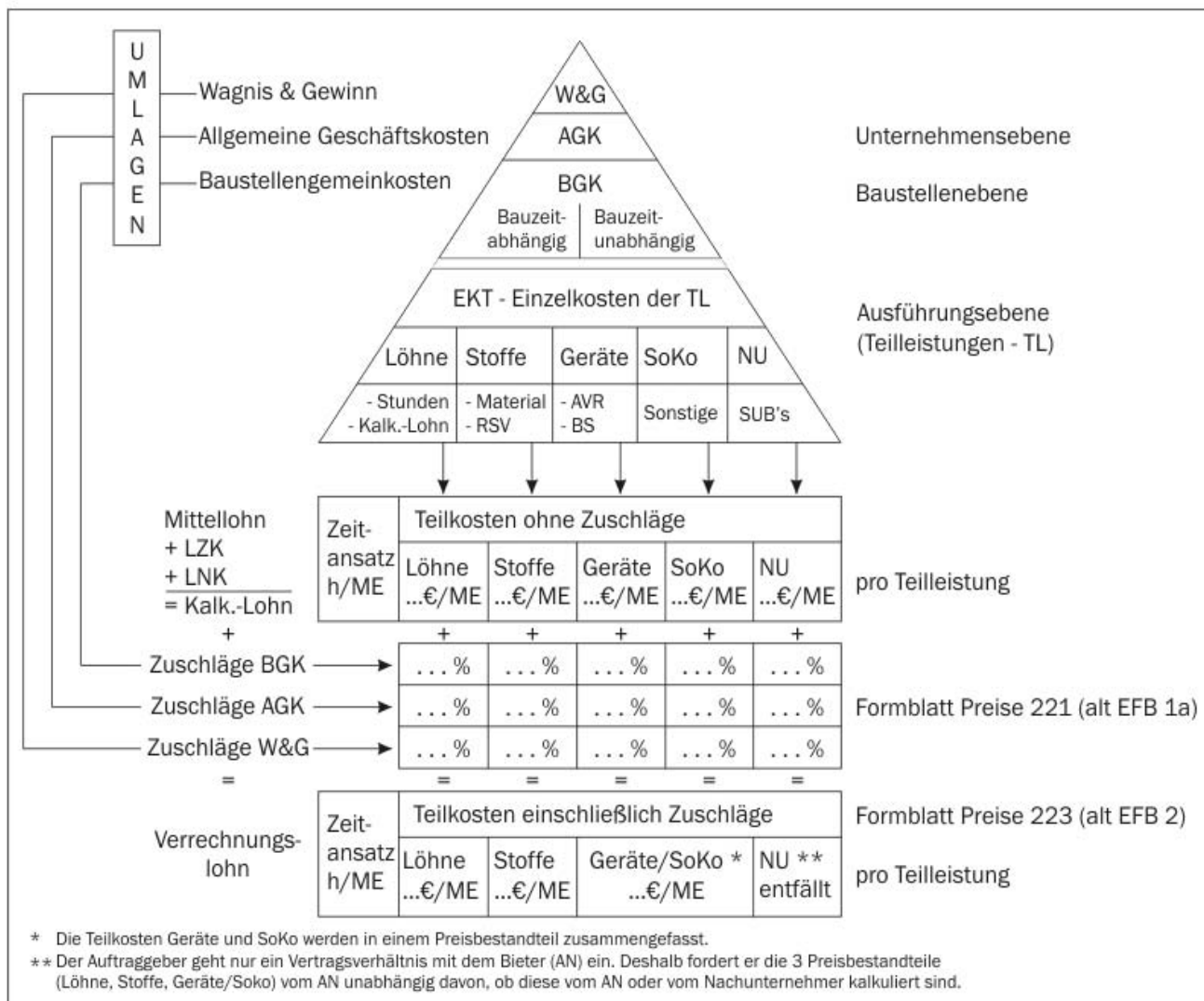
Baustellengemeinkosten, Allgemeine Geschäftskosten sowie **Wagnis & Gewinn** (W&G) können den konkreten Teilleistungen nur indirekt zugeordnet werden. Dies erfolgt über **Umlagen, die durch Zuschläge auf die Einzelkosten der Teilleistungen verrechnet werden**. Hierbei gibt es verschiedene Verrechnungsmethoden entsprechend der Kalkulationsverfahren.

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

Σχ. 1.0

Σχηματική παράσταση τυποποιημένης ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης

Preisbestandteile nach EFB und Kostenelementen des Bieters



Kalkulationsverfahren und Formblätter Preise

Die Angebotskalkulation ist der Form nach eine **Zuschlagskalkulation**, bei der:

- die Einzelkosten der Teilleistungen (EKT) für die Einzel- bzw. Teilleistungen direkt ermittelt und
- die Gemeinkosten (Baustellengemeinkosten und Allgemeine Geschäftskosten) sowie Wagnis und Gewinn mit **vorbestimmten Zuschlägen (Zuschlagsätze)** zugerechnet werden. Die Zurechnung wird oft auch als **Umlage** bezeichnet, weil die Gemeinkosten praktisch auf die Einzelkosten "umgelegt" werden.

Als **Kalkulationsverfahren** sowie nach der Berechnung der Zuschläge werden - zugleich mit Bezug auf die Formblätter Preise - unterschieden:

- die Kalkulation mit **vorbestimmten Zuschlägen (Formblatt 221)** und
- die Kalkulation über die **Endsumme (Formblatt 222)**.

Die **Kalkulation mit vorbestimmten Zuschlägen** kann weiter differenziert werden nach

- einfacher Zuschlagskalkulation,
- differenzierter Zuschlagskalkulation (mit unterschiedlich hohen Zuschlägen auf die verschiedenen Kostenarten der Einzelkosten) und
- Vollkostenstundensatzkalkulation.

Die **Kalkulation mit vorbestimmten Zuschlägen** geht von einer differenzierten Ermittlung der Einzelkosten pro Leistungsposition aus. Diesen Kosten werden danach die Gemeinkosten über unternehmensintern-durchschnittliche Zuschlagsätze zugerechnet.

Dies hat einerseits den Vorteil, dass eine aufwendigere Kalkulation tatsächlich zu erwartender Baustellengemeinkosten entfallen kann.

Andererseits ist aber als negativ zu bemerken, dass Ungenauigkeiten im Einzelfall dazu führen, dass infolge fehlenden Bezugs zur auftragsbezogenen Leistung die Kosten - insbesondere die Baustellengemeinkosten - nicht aufwandsgerecht kalkuliert sein könnten.

Grundsätzlich ist die Zuschlagskalkulation dann vorzuziehen, wenn die Baustellengemeinkosten (im Besonderen die Kosten für die Baustelleneinrichtung) weniger von Bedeutung und nur von geringem Umfang sind.

Der Vorteil liegt dann darin, dass eine aufwendige Ermittlung der baustellenbezogen zu erwartenden BGK entfallen kann. Spielen die BGK eine größere Rolle, bliebe bei der Zuschlagskalkulation von Nachteil, dass die BGK nicht aufwandsgerecht kalkuliert worden sind. Im letzteren Fall sollte dann auf die **Endsummenkalkulation** zurückgegriffen werden.

Die Zuschlagskalkulation ist einfach und praktikabel zu handhaben. Sie liefert hinreichend genaue Kalkulationen, wenn für die zu kalkulierenden Bauaufträge eine annähernd gleiche Leistungs- und Kostenstruktur vorliegt. Die Zuschlagskalkulation kann beispielsweise mit der Soft- und Dataware "x:bau Baukalkulation" der Firma f:data nach verschiedenen Verfahren bzw. Varianten erfolgen, und zwar ausgehend und mit Bezug auf die Anforderungen aus den Formblättern Preise 221 bis 223.

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

Die **Wahl des Verfahrens** für die Angebotskalkulation wird beeinflusst durch:

- die Größe des Bauunternehmens als Anbieter,
- die Art des zu kalkulierenden Auftrags,
- den Leistungsumfang des zu kalkulierenden Auftrags und
- das Niveau der Baubetriebsabrechnung im Unternehmen des Bieters.

Diese Aspekte werden auch wesentlich die Tiefe und Genauigkeit der voraus zu berechnenden Zuschläge bestimmen, weil die Zuschlagsätze in der Regel aus der Kostenrechnung vergangener Zeiträume oder vergleichbarer Aufträge abgeleitet werden.

Ergänzendes Formblatt Preise 221 für ein Beispielangebot

Grundlage für die Angebotskalkulation ist eine Leistungsbeschreibung vom Ausschreibenden, der zur Abgabe eines Angebots auffordert. Das Regelverfahren bei Öffentlichen Aufträgen ist die Leistungsbeschreibung mit **Leistungsverzeichnis** (LV).

Das Beispiel-Angebot für die ergänzenden Formblätter Preise lautet wie folgt:



Beispielangebot für die Formblätter Preise (niv. 2.1)

Alle Positionen des Beispiel-LV werden in Eigenleistung geplant. Auf Besonderheiten bei Vergabe an Nachunternehmer wird in Verbindung mit dem Formblatt 223 hingewiesen.



Beispiel für ein ausgefülltes Formblatt Preise 221 (niv. 2.2)

Das folgende Formblatt Preise 221 ist zunächst mit Bezug auf **die "einfache Zuschlagskalkulation"** als Kalkulationsverfahren aufgestellt worden. Danach werden unterschiedliche Zuschläge für die BGK, die AGK sowie für W&G vorbestimmt. Dabei kann auch eine Zusammenfassung der Zuschläge für BGK und AGK erfolgen, wenn aus Vereinfachungsgründen nur ein gemeinsamer Zuschlag im Voraus festgelegt wird.

Im Formblatt Preise 221 werden die Angaben im Abschnitt 2 eingetragen. Wichtig ist, dass **keine Differenzierung nach einzelnen Kostenarten** erfolgt. Die Zuschläge in den betreffenden Spalten für Löhne, Stoffe, Geräte und Sonstige Kosten haben für BGK, AGK und W&G die jeweils gleichen Beträge. Die Zuschläge beziehen sich auf die gesamten Einzelkosten (EKT). Sie sind für die Eigenleistungen gleichverteilt.

Wenden wir uns nunmehr der Bestimmung des Mittellohns, im Besonderen des **Kalkulations- und Verrechnungslohns** im **Abschnitt 1** in den Formblättern 221 und 222 zu. Der Mittellohn hat in jeder Kalkulation eine wichtige und zentrale Bedeutung.

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

Πιν. 2.1: Παράδειγμα προσφοράς που αναλύεται πιο κάτω κατά EFB

Beispielangebot für die Formblätter Preise

Ordnungszahl (Pos.-Nr.)	Bezeichnung	Einheitspreis EUR	Gesamtbetrag EUR
01	2.900,000 m ³ Bauwerk schichtenweise in der Reihenfolge des Schichtenverzeichnis hinterfüllen, einschl. Stoffe verdichten, Boden seitlich gelagert.	6,23	18.067,00
02	930,000 m ³ Ortbeton der Stützwände, eine Seitenfläche geneigt, als Stahlbeton, Normalbeton C 25/30 DIN EN 206-1, DIN 1045-2, Dicke über 60 bis 80 cm.	164,60	153.078,00
03	2.050,000 m ² Schalung der Stützwände, Seitenflächen geneigt, eine Seitenfläche, Bauteilhöhe über 3 bis 4 m.	40,04	80.082,00
04	38,000 t Bewehrung aus Betonstabstahl für Außenwand aus Ortbeton, BSt500S mit bauaufsichtlicher Zulassung, alle Durchmesser, alle Längen.	1.706,00	64.828,00
Angebotssumme netto (ohne Umsatzsteuer) in EUR			318.055,00
Umsatzsteuer in EUR (aus 318.055,00 EUR in Höhe von 19,00 %)			60.430,45
Angebotssumme brutto (mit Umsatzsteuer) in EUR			<u>378.485,45</u>

Er bestimmt wesentlich nicht nur die Lohnkosten, sondern auch die Gemeinkostenverrechnung und schließlich die Höhe der Einheitspreise und des Angebots.

Eine angemessene Kalkulation der Lohnkosten setzt zwingend eine **bauauftrags- bzw. mindestens betriebsindividuelle Bestimmung** der Wertansätze je Arbeitsstunde voraus.

Ein einheitlicher Mittellohn:

- einerseits für ein ganzes Bauunternehmen oder alle Angebote und
- zum Anderen für eine längere Zeit - evtl. gesamtes Geschäftsjahr -

wäre nur bei homogener bzw. gleichartiger Bauleistungsstruktur und evtl. bei sehr kleinen Bauunternehmen und Bauhandwerksbetrieben zu vertreten bzw. sogar zu empfehlen. Eine Überprüfung und Korrektur sollten jedoch bei tariflichen oder betrieblichen Veränderungen der Entlohnung oder in der Lohngruppenzusammensetzung vorgenommen werden.

In größeren Bauunternehmen sowie für sehr unterschiedliche Bauaufträge nach Umfang und Leistungssparte sollte eine differenzierte Bestimmung erfolgen, und zwar ausgehend

- von der technologisch erforderlichen Kolonne und
- ihrer Lohngruppenzusammensetzung.

Bieter (1)	Vergabenummer	Datum:
		2008
Baumaßnahme Stützwände		
Angebot für Öffentlichen Auftraggeber		

Angaben zur Kalkulation mit vorbestimmten Zuschlägen

1.	Angaben über den Verrechnungslohn	Zuschlag %	€/h
1.1	Mittellohn ML einschl. Lohnzulagen u. Lohnerhöhung, wenn keine Lohngleitklausel vereinbart wird.		14,08
1.2	Lohnzusatzkosten Sozialkosten, Soziallöhne und lohnbezogene Kosten, als Zuschlag auf ML	85,00	11,97
1.3	Lohnnebenkosten Auslösungen, Fahrgelder, als Zuschlag auf ML	4,00	0,56
1.4	Kalkulationslohn KL (Summe 1.1 bis 1.3)		26,61
1.5	Zuschlag auf Kalkulationslohn (aus Zeile 2.4, Spalte 1)	24,00	6,39
1.6	Verrechnungslohn VL (Summe aus 1.4 und 1.5, VL im Formblatt 223 berücksichtigen)		33,00

2.		Zuschläge auf die Einzelkosten der Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten				
		Zuschläge in % auf				
		Lohn	Stoffkosten	Geräte- kosten	Sonstige Kosten	Nachunter- nehmer- leistungen
2.1	Baustellengemeinkosten	9,00	9,00	9,00	9,00	2,00
2.2	Allgemeine Geschäftskosten	12,00	12,00	12,00	12,00	5,00
2.3	Wagnis und Gewinn	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
2.4	Gesamtzuschläge	24,00	24,00	24,00	24,00	10,00

3. Ermittlung der Angebotssumme				
		Einzelkosten d. Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten €	Gesamt- zuschläge gem. 2.4 %	Angebotssumme €
3.1	Eigene Lohnkosten Verrechnungslohn (1.6) x Gesamtstunden 33,00 €/h x 3.608,529 h			119.081,47
3.2	Stoffkosten (einschl. Kosten für Hilfsstoffe)	137.446,40	24,00	170.433,54
3.3	Gerätekosten (einschl. Kosten für Energie und Betriebsstoffe)	3.811,62	24,00	4.726,41
3.4	Sonstige Kosten (vom Bieter zu erläutern)	19.204,50	24,00	23.813,58
3.5	Nachunternehmerleistungen *	0,00	10,00	0,00
Angebotssumme ohne Umsatzsteuer				318.055,00

eventuelle Erläuterungen des Bieters:

- 1) Die Abweichung der Angebotssumme aus dem EFB zur Angebotssumme aus dem LV entsteht durch Rundungsdifferenzen aufgrund unterschiedlicher Zusammenzählung der Einzelkosten.
- 2) Evtl. Angaben zur Aufteilung des Zuschlagsatzes zu BGK in Zeile 2.1 nach bauzeitabhängigen und bauzeitunabhängigen Anteilen
- 3) Evtl. Aufgliederung des Zuschlagsatzes in Zeile 2.3 zu W&G nach einem Anteil für Wagnis und einem Anteil für Gewinn

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

* Auf Verlangen sind für diese Leistungen die Angaben zur Kalkulation der(s) Nachunternehmer(s) dem Auftraggeber vorzulegen.

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

Als Mittellohn gilt der **Durchschnittswert** (arithmetisches Mittel) der Lohnkosten je Arbeitsstunde der gewerblichen Arbeitskräfte, ausgewiesen in Zeile 1.1 im Formblatt 221. Er kann mit oder ohne anteilige Aufsichtskosten (Gehälter für die Angestellten-Poliere) gebildet werden.

Den Hauptbestandteil bildet der Stundendurchschnittslohn (Grundlohn, Tariflohn) sowie ggf. noch zu berücksichtigende Zulagen, Zuschläge und Vermögensbildung.

Grundlagen bei der Ermittlung des Mittellohns sind die tariflichen oder betrieblich gezahlten Löhne der gewerblichen Arbeitnehmer als Durchschnitt der verschiedenen Lohngruppen. **Die Untergrenze ist seit dem 01.09.2008 bestimmt durch den gesetzlichen Mindestlohn für Werker (LG 1) von:**

- 9,00 €/h in Ostdeutschland und von
- 10,70 €/h in Westdeutschland.

Bei legaler Beschäftigung können die Mittelgehälter von ca. 9 €/h bis 15 €/h schwanken. Bei besonderen Baustellen (z.B. Nachtbaustelle) kann er auch noch höher liegen.

Die **Lohnzusatzkosten**, ausgewiesen in Zeile 1.2 im Formblatt 221, sind der zweitwichtigste Bestandteil des Kalkulationslohns. Sie werden verursacht durch:

- die tatsächlichen Arbeitstage pro Jahr
- den daraus abgeleiteten Sozialgehältern (Entlohnung ohne Arbeitsleistung)
- den gesetzlichen Sozialkosten
- den tariflichen Sozialkosten
- den lohngebundenen Beiträgen.

Als Durchschnittswerte können in den **alten Bundesländern ca. 88%** und in den **neuen Bundesländern ca. 80%** angenommen werden. Betriebsindividuell weichen sie davon ab.

Im Abschnitt 1.3 im Formblatt 221 sind die **Lohnnebenkosten** (L) auszuweisen. Sie ergeben sich aus den im § 7 des Bundesrahmentarifvertrages für das Baugewerbe festgelegten Entgelten, so für

- Fahrkostenabgeltung
- Verpflegungszuschuss
- Auslösung und
- tarifliche Wochenendheimfahrten.

Fallen keine oder nur geringfügig Auslösungen an, betragen die Lohnnebenkosten im Durchschnitt in einem Bauunternehmen ca. 0,20 bis 0,70 € je Arbeitsstunde oder ca. drei bis acht Prozent vom Mittellohn ML (Zeile 1.1 im Formblatt 221). Liegt im Bauunternehmen ein %-Satz als betriebliche Erfahrung vor, kann von vornherein ggf. dieser herangezogen und auf die auftragsbezogene Ermittlung verzichtet werden.

Die Summe aus dem Mittellohn, Lohnzusatz- und Lohnnebenkosten stellt den **Kalkulationslohn** in Zeile 1.4 im Formblatt 221 dar. Werden nun noch die Gemeinkosten (BGK, AGK) sowie Wagnis und Gewinn hinzugerechnet, steht im Ergebnis der **Verrechnungslohn** (VL) in Zeile 1.6 im Formblatt 221.

Zuschlagsätze für Gemeinkosten sowie W&G bei der Zuschlagskalkulation

Für die Zuschlagskalkulation sind Zuschläge für die Gemeinkosten (BGK, AGK) sowie W&G erforderlich, die vorher zu bestimmen sind. Sie sollten aus der Kostenstruktur vergangener Zeiträume abgeleitet werden. Als Grundlage können die Unterlagen des betrieblichen Rechnungswesens (Jahresabschluss und BWA - Betriebswirtschaftliche Auswertungen) bzw. die Finanzplanung für das laufende bzw. künftige Geschäftsjahr dienen.

Ein **Finanzplan** ist ein Spiegelbild der betrieblichen Kosten und des Gewinns, und zwar mit Bezug auf ein wahrscheinliches Bauauftragsvolumen bzw. die geplante Jahresbauleistung. Es ist die Schnittstelle zwischen der finanziellen und auftrags- bzw. leistungsbezogenen Betrachtungsweise zum Bauprozess. Die heranzuziehenden Werte sind bezüglich der Kosten meistens Vergangenheitswerte. Aber die Projektion auf die künftige, geplante Bauleistung lässt die Aussagen verwertbar ableiten und für die Kalkulation der künftigen Bauaufträge verwenden.



Ableitung der Gesamtzuschlagsätze aus Finanzplan (3.1)

Die **Baustellengemeinkosten** (BGK) setzen sich aus verschiedenen Kostenarten zusammen, die aber den einzelnen Teilleistungen nicht direkt zugerechnet werden können. Sie fallen im Allgemeinen für die **Baustelleneinrichtung** (so für das Einrichten und Beräumen der Baustelle einschließlich An- und Abtransporte, Vorhaltung der Bereitstellungsgeräte, Kosten der Baustellenausstattung und ggf. örtliche Bauleitung) an. Mit der Ausschreibung wird durch den Ausschreibenden entschieden, ob für die Baustelleneinrichtung gesonderte Positionen im Leistungsverzeichnis vorzusehen sind.

Sofern besondere Positionen für diese Baustellenkosten (als Besondere Leistungen) oder Teile davon - in der Regel dann als eine Normalposition im Leistungsverzeichnis - ausgeschrieben sind, werden die anfallenden Kosten trotz ihres Gemeinkostencharakters wie Einzelkosten erfasst und behandelt.

Im Beispiel-LV "Stützwand" ist die Baustelleneinrichtung nicht gesondert ausgeschrieben. Folglich ist der Zuschlagsatz für die Verrechnung der BGK höher anzusetzen als bei einem Angebot, das im LV die Baustelleneinrichtung als "Besondere Leistung" ausgeschrieben vorsieht.

Die **Allgemeinen Geschäftskosten** (AGK) tragen ausschließlich Gemeinkostencharakter und können den einzelnen Teilleistungen nur indirekt zugerechnet werden.

Sie werden in ihrer Höhe vorrangig durch die Kostenarten der Kostenstellen Leitung und Verwaltung bestimmt.

Wichtige **Positionen der AGK** sind

- Kosten der Geschäftsleitung und Verwaltung einschließlich Bürokosten, Gehälter, Büromiete, Heizung, Buchhaltung, technisches Büro, Reisekosten u. a.,
- Steuern und öffentliche Abgaben, wie Gewerbesteuer u. a.

Finanzplan 2008 (in T-Euro)

Kostenarten	Kostenkomplexe	EKT	BGK	AGK	Gesamt
	1	2	3	4	5
1. Löhne (Gewerbliche)		6.000,-	-	-	
2. Baustoffe		9.000,-	-	-	
3. Gerätekosten (für Leistungsgeräte) einschl. Betriebsstoffe		1.100,-	-	-	
4. RSV (Rüstung, Schalung und Verbau)		900,-	-	-	
5. Baustelleneinrichtung (Auf- / Abbau)		-	650,-	-	
6. Gerätekosten (Bereitstellungsgeräte bei BE)		-	300,-	-	
7. Transportkosten (Baustellentransporte)		-	110,-	-	
8. Reparaturleistungen		-	40,-	-	
9. Geschäftsleitung (einschl. Bauleitungen)		-	-	-	
- Gehälter		-	430,-	1.800,-	
- Bürokosten, PKW		-	-	170,-	
- Sonstige		-	-	70,-	
= Gesamte Kosten		17.000,-	1.530,-	2.040,-	20.570,-
+ Gewinn					510,-
= Bauleistung					21.080,-

(1) Zuschlagsätze auf Basis Einzelkosten bei einfacher Zuschlagskalkulation

- für BGK = $\frac{1.530,-}{17.000,-} \times 100 \% = 9 \%$
- für AGK = $\frac{2.040,-}{17.000,-} \times 100 \% = 12 \%$
- für W+G = $\frac{510,-}{17.000,-} \times 100 \% = 3 \%$

(2) Zuschlagsätze auf Basis Einzelkosten bei differenzierter Zuschlagskalkulation
(nach Kostenarten)

zu verteilen sind 4.080,- (BGK + AGK + W&G = 1.530,- + 2.040,- + 510,-)

- auf Lohn $\frac{2.100,-}{6.000,-} \times 100 \% = 35 \%$
- auf Stoffe $\frac{1.820,-}{9.900,-} \times 100 \% = 18,4 \%$
- auf Geräte $\frac{160,-}{1.100,-} \times 100 \% = 15 \%$

Der AN wählt frei seinen individuellen Verteilungsschlüssel. Hierfür gibt es im Rahmen der Kostenstruktur viele Möglichkeiten. Aus dieser Annahme ermitteln sich die differenzierten Zuschläge.

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

- Beiträge und Versicherungen,
- Sonstige allgemeine Geschäftskosten, z. B. Rechtskosten, Patent- und Lizenzgebühren, Repräsentationskosten u. a.,
- Kalkulatorischer Unternehmerlohn (bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften). Bei einem Einzelunternehmen (z. B. Baugeschäft Müller) ist das Gehalt des Unternehmers in fiktiver Höhe mit einzubeziehen (als kalkulatorischer Unternehmerlohn), weil er kein Gehalt bezieht. Wird dieser Posten bei einem Einzelunternehmer jedoch nicht in die AGK kalkulatorisch, d. h. fiktiv, eingerechnet, dann bliebe der Zuschlagssatz für AGK wesentlich geringer im Vergleich zu einem Bauunternehmen als Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH). Zum Anderen wäre aber der Zuschlagssatz für Wagnis und Gewinn (W&G) dann um einen entsprechenden Betrag (fiktives Gehalt des Einzelunternehmers im Sinne der Privatentnahme aus dem Gewinn) höher.

Wagnis und Gewinn sind keine selbstständigen, voneinander getrennt zu betrachtenden Begriffe. Der Ansatz für Wagnis und Gewinn (W&G) sollte vom Chef bzw. Geschäftsführer als vorbestimmt "festgelegt" werden.

Das Wagnis entspricht einem Ansatz für zusätzliche Kosten, die zwar im Einzelnen noch unbekannt sind, deren Auftreten aber auf Grund langjähriger Erfahrungen mit Sicherheit zu erwarten ist, wie z. B.

- Aufwendungen aus Mängelansprüchen,
- Bauzeitverzögerungen durch äußere Einflüsse, z. B. Winter,
- Ausfall von bereits beauftragten preisgünstigen Nachunternehmern,
- unvorhergesehene Zwischenfälle, z. B. Überflutungen,
- Kalkulationsfehler.

Der Gewinn ist kein Kostenfaktor, sondern ein angemessenes Entgelt für die unternehmerische Leistung. Er dient zur Bildung von Rücklagen, für Neuinvestitionen und zum Privatverbrauch des Unternehmers (Einzelunternehmers).

Der Gewinn wird in der Regel zusammengefasst mit dem Wagnis in einem Prozentsatz errechnet. Die Höhe des Prozentsatzes wird auf Grund der unternehmerischen Zielsetzung in Abhängigkeit von der speziellen Marktsituation festgelegt.

Die aus dem Finanzplan abgeleiteten Zuschläge werden bei der **einfachen Zuschlagskalkulation auf alle Kostenarten bzw. Teilkosten gleich verteilt.**



Zuschläge auf EKT bei einfacher Zuschlagskalkulation (3.2)

Wird als Kalkulationsverfahren die **differenzierte Zuschlagskalkulation** gewählt, werden die vorbestimmten Zuschläge:

- sowohl differenziert nach den Komplexen BGK, AGK und W&G
- als auch differenziert für die Kostenarten der Einzelkosten (EKT) wie Lohn, Stoffkosten, Gerätekosten und Sonstige Kosten herangezogen.

Entsprechend **unterschiedlich hoch** sind dann die Zuschläge auf die Kostenarten. Bei der Aufteilung der Zuschläge auf Kostenarten muss aber beachtet werden, dass insgesamt die Verrechnung annähernd gleich groß ist wie bei einer Kalkulation mit einem anderen

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

Kalkulationsverfahren. Letztlich wird und sollte stets das annähernd gleich große Volumen im Sinne des Deckungsbeitrags verrechnet werden.

Bei differenzierter Zuschlagskalkulation wird auch das **Formblatt Preise 221** ausgefüllt.



Zuschläge auf EKT bei differenzierter Zuschlagskalkulation (3.3)

Πιν. 3.2: Συντελεστές προσαύξησης του παραδείγματος (**ενιαίοι κατ'είδος δαπάνης**) για Γενικά Έξοδα Εργοταξίου (2.1), Γενικά Έξοδα Επιχείρησης (2.2), Όφελος και Κίνδυνο Αναδόχου (2.3).

Zuschläge auf EKT - einfache Zuschlagskalkulation

2.	Zuschläge auf die Einzelkosten der Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten	Zuschläge in % auf				
		Lohn	Stoffkosten	Gerätekosten	Sonstige Kosten	Nachunternehmerleistungen
2.1	Baustellengemeinkosten	9,00	9,00	9,00	9,00	2,00
2.2	Allgemeine Geschäftskosten	12,00	12,00	12,00	12,00	5,00
2.3	Wagnis und Gewinn	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
2.4	Gesamtzuschläge	24,00	24,00	24,00	24,00	10,00

Πιν. 3.3: Συντελεστές προσαύξησης του παραδείγματος (**διαφοροποιημένοι κατ'είδος δαπάνης**) για Γενικά Έξοδα Εργοταξίου (2.1), Γενικά Έξοδα Επιχείρησης (2.2), Όφελος και Κίνδυνο Αναδόχου (2.3).

Zuschläge auf EKT - differenzierte Zuschlagskalkulation

2.	Zuschläge auf die Einzelkosten der Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten	Zuschläge in % auf				
		Lohn	Stoffkosten	Gerätekosten	Sonstige Kosten	Nachunternehmerleistungen
2.1	Baustellengemeinkosten	10,00	5,00	5,00	0,00	0,00
2.2	Allgemeine Geschäftskosten	15,00	10,00	2,00	0,00	7,00
2.3	Wagnis und Gewinn	5,00	5,00	3,00	3,00	5,00
2.4	Gesamtzuschläge	30,00	20,00	10,00	3,00	12,00

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

Kleinere Bauunternehmen, besonders im Baunebengewerbe, sowie Bauhandwerksbetriebe wünschen meistens ein Kalkulationsverfahren, das eine schnelle und einfache Angebots- und Nachtragskalkulation ermöglicht.

Dafür bietet sich die **Kalkulation mit einem Vollkostenstundensatz**, auch synonym als **Kalkulation mit Verrechnungslohn** bezeichnet, an.

Zu empfehlen ist sie besonders bei Angeboten:

- mit lohnintensiven Bauleistungen oder
- mit Leistungen in nur einem Gewerk bzw. Bauarbeit oder
- mit einem annähernd gleichen Stoffeinsatz (z. B. Maler- und Fliesenarbeiten) für die Leistungen oder
- mit kaum oder nur geringfügig anfallenden Baustellengemeinkosten (im Besonderen die Kosten für die Baustelleneinrichtung) oder
- beispielsweise für Elektroarbeiten und Leistungen des Maschinenbaus, für die in den früheren Jahren oft das EFB-Preis 311-1d ausgefüllt wurde.

Bei Anwendung der Vollkostenstundensatzkalkulation ist **ebenfalls das Formblatt 221** maßgebend und für das Angebot auszufüllen. Charakteristisch ist für dieses Verfahren, dass sämtliche Gemeinkosten sowie Wagnis und Gewinn ausschließlich auf Lohn verrechnet werden. Das bedeutet, dass im **Abschnitt 2** im Formblatt 221 nur Zuschläge in der Spalte Lohn auftreten, gesamt in Zeile 2.4 und ggf. differenziert mit den Anteilen für BGK, AGK und W&G.

Dieser Zuschlag wird dann auf den Kalkulationslohn (Zeile 1.4 im Formblatt 221) verrechnet. Im Ergebnis steht in **Zeile 1.6 der Verrechnungslohn**, gewissermaßen im Ausdruck des "Betriebsmittellohns" als Stundensatz bzw. Stundenpreis.

Über andere Kostenarten entfällt eine Verrechnung, wobei lediglich wieder die Nachunternehmerleistungen (soweit anfallend) einen Zuschlag erhalten werden.



Zuschläge auf EKT- Vollkostenstundensatzkalkulation (3.4)

Πιν. 3.4: Συντελεστές προσαύξησης για Γενικά Έξοδα Εργοταξίου (2.1), Γενικά Έξοδα Επιχείρησης (2.2), Όφελος και Κίνδυνο Αναδόχου (2.3), που επιρρίπτονται εξολοκλήρου στα εργατικά (για εργασίες της ίδιας κατηγορίας π.χ. χρωματισμοί, εντάσεις εργασίας).

Zuschläge auf EKT - Vollkostenstundensatzkalkulation

2.	Zuschläge auf die Einzelkosten der Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten	Zuschläge in % auf				
		Lohn	Stoffkosten	Gerätekosten	Sonstige Kosten	Nachunternehmerleistungen
2.1	Baustellengemeinkosten	15,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2	Allgemeine Geschäftskosten	30,00	0,00	0,00	0,00	7,00
2.3	Wagnis und Gewinn	10,00	0,00	0,00	0,00	5,00
2.4	Gesamtzuschläge	55,00	0,00	0,00	0,00	12,00

Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης

Formblatt Preise 222 bei Kalkulation über die Endsumme

Im Gegensatz zu den bisher angeführten Kalkulationsverfahren werden bei der **Endsummenkalkulation** die BGK, AGK sowie W&G für jeden zu kalkulierenden Bauauftrag **zunächst gesondert ermittelt** und in der Endsumme addiert, bevor sie als Umlage auf die Einzelkosten verrechnet werden. Basis für die Verrechnung der Umlage auf die Positionen im Leistungsverzeichnis sind die Einzelkosten der Teilleistungen (EKT).

Mit diesem Verfahren wird im Allgemeinen eine **hohe Kalkulations- und Kostensicherheit** erreicht, besonders durch die auftragsbezogene Kalkulation der anfallenden Baustellengemeinkosten (BGK) in den Umlagepositionen. Andererseits werden höhere Anforderungen an die Vorermittlungen gestellt und damit die Kalkulation auch anspruchsvoller.



Beispiel für ausgefülltes Formblatt Preise 222- Kalkulation über die Endsumme (4.0)

Die Vorgehensweise beruht zunächst - wie die Kalkulation mit vorbestimmten Zuschlägen mit Bezug auf das Formblatt Preise 221- auf der Ermittlung der Einzelkosten der Teilleistung, bezieht jedoch dann die **objektkonkreten Baustellengemeinkosten** in die Herstellkosten des Bauvorhabens ein.

Durch die auftragsbezogene Bestimmung der Baustellengemeinkosten lässt sich für das konkrete Angebot eine treffsichere Kalkulation erreichen. Diese direkt ermittelten BGK werden nunmehr in der Kalkulation nicht bezuschlagt, sondern in der ermittelten Höhe den Einzelkosten hinzugerechnet. Weiterhin sind die AGK und W&G zu berücksichtigen. Bei der Endsummenkalkulation werden die umzulegenden **AGK** in der Regel **"umsatzbezogen"** betriebsindividuell ermittelt. Der vorzugebende Zuschlagsatz wird in der Regel auf die Herstellkosten bezogen und berechnet.

Die Herstellkosten bilden die Summe aus den Einzelkosten der Teilleistung (im Formblatt 222 die Summe im Abschnitt 2 und den Baustellengemeinkosten in der Summe Position 3.1. Eine Differenzierung für Eigenleistungen und Nachunternehmer- bzw. Fremdleistungen ist möglich und zu empfehlen.

Im Ergebnis der Kalkulation steht die **Angebotssumme** (ohne Umsatzsteuer) als Summe aus den Abschnitten 2 und 3 im Formblatt 222. Die Gesamtbeträge der BGK, AGK und W&G bilden zusammen die in der Kalkulation zu verrechnende **Gesamtumlage**. Sie wird durch Subtrahieren der Einzelkosten von der Angebotssumme berechnet, im Formblatt 222 im Bild 3.3 in Höhe von 86.822,08 € für das Angebot:

$372.648,03 \text{ €} - 285.825,95 \text{ €} = 86.822,08 \text{ €}$ Umlage auf die Einzelkosten.

Für die Wahl der Umlagen, nach denen dieser Kostenblock verteilt werden soll, ist ein weiterer Spielraum gegeben, angefangen von der:

- gleichmäßigen Umlage auf alle Kostenarten der Einzelkosten oder
- Festlegung von unterschiedlichen Zuschlagsätzen für jede Einzelkostenart oder
- Festlegung fester Umlagesätze für die Kostenarten außer Lohn und Umlage der Restgemeinkosten über den Lohn.

Bieter (4)	Vergabenummer	Datum:
		2008
Baumaßnahme Stützwände		
Angebot für Öffentlichen Auftraggeber		

Angaben zur Kalkulation über die Endsumme

1.	Angaben über den Verrechnungslohn	Lohn €/h
1.1	Mittellohn ML einschl. Lohnzulagen u. Lohnerhöhung, wenn keine Lohngleitklausel vereinbart wird.	16,50
1.2	Lohnzusatzkosten Sozialkosten, Soziallöhne und lohnbezogene Kosten	14,36
1.3	Lohnnebenkosten Auslösungen, Fahrgelder	0,66
1.4	Kalkulationslohn KL (Summe 1.1 bis 1.3)	31,52

Berechnung des Verrechnungslohnes nach Ermittlung der Angebotssumme (vgl. Blatt 2)

1.5	Umlage auf Lohn (Kalkulationslohn x v.H. Umlage aus 2.1)	€/h 31,52	v.H. 57,30	18,06
1.6	Verrechnungslohn VL (Summe 1.4 und 1.5)			49,58

Eventuelle Erläuterungen des Bieters:

Die Abweichung der Angebotssumme aus dem EFB zur Angebotssumme aus dem LV entsteht durch Rundungsdifferenzen aufgrund unterschiedlicher Zusammenzählung der Einzelkosten.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ermittlung der Angebotssumme		Betrag €	Gesamt €	Umlage Summe 3 auf die Einzelkosten für die Ermittlung der EH-Preise	
2	Einzelkosten der Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten			%	€
2.1	Eigene Lohnkosten Kalkulationslohn (1.4) x Gesamtstunden: 31,52 €/h x 3.906,593 h	123.135,81		x 57,30	70.553,07
2.2	Stoffkosten (einschl. Kosten für Hilfsstoffe)	138.831,40		x 10,00	13.883,14
2.3	Gerätekosten (einschl. Kosten für Energie und Betriebsstoffe)	4.654,24		x 10,00	465,42
2.4	Sonstige Kosten (vom Bieter zu erläutern)	19.204,50		x 10,00	1.920,45
2.5	Nachunternehmerleistungen *	0,00		x 10,00	0,00
Einzelkosten der Teilleistungen (Summe 2)			285.825,95	noch zu verteilen	86.822,08
Zusammensetzung der Umlagesummen					
	Umlage gesamt (€)	Anteil BGK (€)	Anteil AGK (€)	Anteil W+G (€)	
2.1 Eigene Lohnkosten	70.553,07	24.378,50	30.797,45	15.377,12	
2.2 Stoffkosten	13.883,14	4.797,10	6.060,19	3.025,85	
2.3 Gerätekosten	465,42	160,82	203,16	101,44	
2.4 Sonstige Kosten	1.920,45	663,58	838,30	418,56	
2.5 Nachunternehmerleistungen	0,00	0,00	0,00	0,00	
3	Baustellengemeinkosten, Allgemeine Geschäftskosten, Wagnis und Gewinn				
3.1	Baustellengemeinkosten (soweit hierfür keine besonderen Ansätze im Leistungsverzeichnis vorgesehen sind)				
3.1.1	Lohnkosten einschließlich Hilfslöhne				
	Bei Angebotssummen unter 5 Mio. €: Angabe des Betrages	5.100,00			
	Bei Angebotssummen über 5 Mio. €: Kalkulationslohn (1.4) x Gesamtstunden x				
3.1.2	Gehaltskosten für Bauleitung, Abrechnung, Vermessung usw.	12.000,00			
3.1.3	Vorhalten und Reparatur der Geräte u. Ausrüstungen, Energieverbrauch, Werkzeuge u. Kleingeräte, Materialkosten f. Baustelleneinrichtung	10.800,00			
3.1.4	An- u. Abtransport der Geräte u. Ausrüstungen, Hilfsstoffe, Pachten usw.	2.100,00			
3.1.5	Sonderkosten der Baustelle, wie techn. Ausführungsbearbeitung, objektbezogene Versicherungen usw.	0,00			
Baustellengemeinkosten (Summe 3.1)					30.000,00
3.2	Allgemeine Geschäftskosten (Summe 3.2)				37.899,11
3.3	Wagnis und Gewinn (Summe 3.3)				18.922,97
Umlage auf die Einzelkosten (Summe 3)					86.822,08
Angebotssumme ohne Umsatzsteuer (Summe 2 und 3)			372.648,03		

* Auf Verlangen sind für diese Leistungen die Angaben zur Kalkulation der(s) Nachunternehmer(s) dem Auftraggeber vorzulegen.

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

Letztere Variante ist in der Baupraxis überwiegend üblich und wurde auch im Beispiel herangezogen.

Die **Regelumlagesätze** für die Verteilung der Gemeinkosten und des Gewinns auf die einzelnen Kostenarten liegen in den Spannen

- ca. 7 bis 20 % auf Stoffkosten,
- ca. 7 bis 15 % auf Gerätekosten,
- ca. 5 bis 15 % auf Hilfs- und Betriebsstoffe,
- ca. 5 bis 12 % auf Sonstige Kosten und
- ca. 5 bis 15 % auf Fremdleistungen.

Die Umlagesätze sind betriebsspezifisch und ggf. **auftragsindividuell zu prüfen** und festzulegen, und zwar unter Berücksichtigung der Bauleistungsstruktur und der Bauleistungssparte wie Hochbau, Tiefbau u. a. des jeweiligen Bauauftrags.

Im Beispiel im Formblatt 222 wurden im **Abschnitt 2.2 bis 2.5** im rechten Teil des Formblattes jeweils 10 % für die angeführten Kostenarten angesetzt.

Mittels der gewählten Umlagesätze auf die Kostenarten - außer Lohn - werden Anteile der Gesamtumlage auf die entsprechenden Einzelkostenarten umgelegt (Vorabumlage). Basis der Umlagesätze sind die jeweiligen Einzelkostensummen des Angebots in den betreffenden Kostenarten, dargestellt im Formblatt 222 im Abschnitt 2 in den Umlagespalten.

Die **verbleibende Restumlage** wird angezeigt und auf die Einzelkostensumme Lohn verrechnet. Auf Basis des Kalkulationslohns (KL - Zeile 1.4 im Formblatt 222) lässt sich mit dem berechneten Umlagesatz der zu verrechnende Umlagebetrag je Lohnstunde, im Beispiel von 18,06 €/h in Zeile 1.5 im Formblatt 222, ermitteln. Zusammen mit dem Kalkulationslohn errechnet sich der **Verrechnungslohn als Angebotslohn** in der Aussage als Preis einer Lohnstunde, für die Beispielkalkulation in Zeile 1.6 im Formblatt 222 ein Betrag von 49,58 €/h.

Dieser Umlagesatz ist **nicht vergleichbar** mit den Verrechnungslohnen bei Anwendung anderer Kalkulationsverfahren. Er kann auch sehr unterschiedlich hoch von Bauauftrag zu Auftrag sein. Die gewählten Umlagesätze für die anderen Kostenarten bzw. der berechnete Umlagesatz auf Lohn werden abschließend für die Berechnung der Einheitspreise herangezogen. Da der auftragsbezogene Umlagesatz auf Lohn erst ermittelt werden kann, wenn alle Einzelkosten kalkuliert sind, kann erst zum Ende der Angebotskalkulation ein zutreffender Umlagesatz bestimmt werden.

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

Ermittlung der Angebotssumme

Der Abschnitt 3 in den Formblättern Preise 221 und 222 trifft Aussagen über die **Angebotssumme**. Dafür werden auf die Summen der kalkulierten Einzelkosten nach Kostenarten die jeweiligen Gesamtzuschläge für BGK, AGK und W&G berechnet und aufaddiert.



Ermittlung Angebotssumme bei einfacher Zuschlagskalkulation (5.0)

Für die **Lohnkosten** - Zeile 3.1 im Formblatt 221 ist zunächst die Summe der kalkulierten **Arbeitsstunden** für die Eigenleistung von Wichtigkeit. Diese wird mit dem Verrechnungslohn multipliziert. Der Verrechnungslohn wird dafür aus dem Abschnitt 1 (Zeile 1.6) übernommen. Dabei ist zu beachten, dass im Verrechnungslohn bereits die anteiligen Gesamtzuschläge (Zeile 2.4 im Formblatt 221) für die Lohnkosten verrechnet bzw. enthalten sind. Folglich kann in der Spalte - Gesamtzuschläge gemäß 2.4 - in der Zeile 3.1 nicht nochmals ein Zuschlag ausgewiesen werden.

Rundungsdifferenzen entstehen dabei aus der Rundung zur Mittellohnberechnung auf Cent sowie der Gesamtstunden. Bei den weiteren Kostenarten bzw. Zeilen im Abschnitt 3 im Formblatt 221 sind dann jeweils die Zuschläge aus dem Abschnitt 2 zu übernehmen bzw. in die Berechnung einzubeziehen.

Die Angebotssumme aus den Formblättern kann geringfügig gegenüber der Angebotssumme aus dem Leistungsverzeichnis abweichen. Dies ist in der Regel begründet durch Rundungsdifferenzen auf Grund unterschiedlicher Zusammenzählung der Einzelkosten.

Πιν. 5.0: Υπολογισμός της συνολικής κατά την προσφοράς δαπάνης προ ΦΠΑ (βλ πιν. 2.1) με βάση το άμεσο κόστος κατ' είδος (εργατικά 3.1, υλικά 3.2, μηχανήματα 3.3, Λοιπά 3.4, Υπεργολάβοι 3.5) και τους συντελεστές προσαύξησης του πιν. 3.2.

Ermittlung Angebotssumme

3.	Ermittlung der Angebotssumme			Angebotssumme
		Einzelkosten d. Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten	Gesamtzuschläge gem. 2.4	
		€	%	€
3.1	Eigene Lohnkosten Verrechnungslohn (1.6) x Gesamtstunden 33,00 €/h x 3.608,529 h			119.081,47
3.2	Stoffkosten (einschl. Kosten für Hilfsstoffe)	137.446,40	24,00	170.433,54
3.3	Gerätekosten (einschl. Kosten für Energie und Betriebsstoffe)	3.811,62	24,00	4.726,41
3.4	Sonstige Kosten (vom Bieter zu erläutern)	19.204,50	24,00	23.813,58
3.5	Nachunternehmerleistungen *	0,00	10,00	0,00
Angebotssumme ohne Umsatzsteuer				318.055,00

Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης

Aufstellen des Formblatts Preise 223

Das ergänzende Formblatt Preise 223 sagt über die Aufgliederung bzw. Zusammensetzung wichtiger Einheitspreise nach den Kostenartensummen einschließlich der darauf berechneten Zuschläge aus. Dabei ist es zunächst ohne Bedeutung, nach welchem Kalkulationsverfahren die Angebotskalkulation erfolgt und die Formblätter Preise 221 oder 222 gewählt wurden. Für jede der gewählten Aussage bzw. Variante ist immer die Ermittlung nach Formblatt 223 möglich.



Beispiel Aufgestelltes Formblatt Preise 223 (6.0)

Τυπική ανάλυση των άρθρων του προϋπολογισμού, κατ' είδος δαπάνης -
(ανάλυση τιμών της προσφοράς)

Για έργα προϋπολογισμού > **50.000 €**, υποβάλλεται υποχρεωτικά από τον υποψήφιο Ανάδοχο εντός 7 ημερών από τη σχετική ειδοποίηση της Αναθέτουσας επί ποινή αποκλεισμού.

Για έργα προϋπολογισμού > **100.000 €** μπορεί να ζητηθεί η ανάλυση **όλων των άρθρων** του προϋπολογισμού

Welche Teilleistungen bzw. Positionen des Leistungsverzeichnisses (LV) als wichtig gelten, bedarf der Vorgabe durch den Auftraggeber. Ihm steht das Recht der Vorgabe zu. Gemäß des Festlegungen im VHB- Bund, Ausgabe 2008 kann bei einer voraussichtlichen Auftragssumme von mehr als 100.000 € die Aufgliederung für **alle Positionen** des LV gefordert werden. Dies soll zum einen der Prüfung der Angemessenheit von Angebotspreisen und der Überprüfung auf Mischkalkulationen dienen, wird andererseits aber auch für die Prüfung von Nachtragsforderungen für unerlässlich gehalten.

Eine manuelle Erstellung bedeutet einen sehr hohen, fast unvermeidbaren Aufwand. Er kann und wird in der Regel nur wirklich für die wichtigsten Positionen eines LV zu rechtfertigen sein, und zwar für die Leistungspositionen mit den wertmäßig umfangreichsten Teilleistungen. Im Allgemeinen bestimmen ca. 20 % der Positionen im Leistungsverzeichnis ca. 80 % der Angebotssumme.

Das Ausfüllen des Formblattes 223 kann mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden sein, beispielsweise für die **Nachunternehmerleistungen**. Die früher im EFB-Preis 312 - 2 enthaltene Spalte "Nachunternehmer ja/nein" ist nicht mehr notwendig, da die Erklärung zum Nachunternehmereinsatz in anderen Formblättern verlangt wird und Flüchtigkeitsfehler, z. B. Unstimmigkeiten zwischen Nachunternehmererklärung und Formblätter Preise zum Ausschluss des Angebots führen würden.

Zunächst ist im Formblatt 223 unwichtig, ob die betreffenden Leistungspositionen als Eigenleistung des Auftragnehmers oder als Leistung eines Nachunternehmers ausgeführt werden. In der Fußnote 2) zum Formblatt 223 ist speziell vermerkt, dass auch die Zusammensetzung der Einheitspreise nach Kostenarten unabhängig davon auszuweisen ist, ob der Auftragnehmer oder ein Nachunternehmer die Leistungen erbringt.

Für den Bieter können sich verschiedene Löhne und darauf bezogene Zuschläge für die Eigenleistung und für die Nachunternehmer darstellen. Der Nachunternehmer wird in der Regel einen anderen Kalkulationslohn ansetzen, folglich passen z. B. beim Haupt- oder Generalunternehmer als Bieter die Löhne und Zeitansätze nicht mehr zusammen.

Bieter (1)	Vergabenummer	Datum:
		2008
Baumaßnahme Stützwände		
Angebot für Öffentlichen Auftraggeber		

Aufgliederung der Einheitspreise

OZ des LV 1)	Kurzbezeichnung d. Teilleistung 1)	Menge 1)	Mengen-einheit 1)	Zeitan-satz 2)	Teilkosten einschl. Zuschläge in € (ohne Umsatzsteuer) je Mengeneinheit 2)				
					Löhne 2)3)	Stoffe 2)	Geräte 2)4)	Sonstiges 2)	Angebotener Einheitspreis (Sp. 6+7+8+9)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
01	Boden	2.900,000	m3	0,139	4,60	0,00	1,63	0,00	6,23
02	Stützwand Beton	930,000	m3	0,830	27,39	111,60	0,00	25,61	164,60
03	Schalung	2.050,000	m2	0,890	29,37	10,67	0,00	0,00	40,04
04	Bewehrung	38,000	t	16,002	528,00	1.178,00	0,00	0,00	1.706,00

- 1) wird vom Auftraggeber vorgegeben
- 2) Ist bei allen Teilleistungen anzugeben, unabhängig davon, ob sie der Auftragnehmer oder ein Nachunternehmer erbringen wird.
- 3) Sofern der zugrunde gelegte Verrechnungslohn nicht mit den Angaben in den Formblättern 221 oder 222 übereinstimmt, hat der Bieter dies offen zu legen.
- 4) Für Gerätekosten einschl. der Betriebsstoffkosten, soweit diese den Einzelkosten der angegebenen Ordnungszahlen zugerechnet worden sind.

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

Das Problem ist noch größer, wenn innerhalb einer Position des LV noch Eigenleistung und Nachunternehmerleistung zusammenfallen. Denn für den Auftraggeber dürfte es unerheblich sein, ob die Preisbestandteile der Nachunternehmerleistungen:

- vom Nachunternehmer selbst kalkuliert werden,
- vom Bieter so übernommen und mit seinen Zuschlägen ergänzt werden oder
- vom Bieter selbst kalkuliert bzw. erstellt werden.

Folglich werden Haupt- und Generalunternehmer die im Formblatt 2 geforderten Preise ggf. selbst aufgliedern, ohne dass gesicherte Kalkulationswerte des Nachunternehmers vorliegen.

Gegenüber dem bisherigen EFB-Preis 312-2 erfolgten im Formblatt 223 mit dem VHB Bund, Ausgabe 2008 auch einige **Präzisierung**en bzw. Erweiterungen:

- neu eingeführt ist Spalte 3 mit Ausweis der Mengen zu den einzelnen Leistungspositionen (Ordnungszahl des LV),
- neu eingeführt ist der Zeitanatz ohne Verweis auf Stunden in Spalte 5, da ggf. in einzelnen Gewerken auch mit Ansätzen in Minuten kalkuliert wird,
- wieder gesonderter Ausweis der Sonstigen Kosten in Spalte 9.

Inhaltlich sind die Kostenartensummen als **Teilkosten einschl. verrechneter Zuschläge** für BGK, AGK und W&G) je Mengeneinheit der Teilleistung bzw. Position des LV anzugeben. Weiterhin wird in Spalte 5 im Formblatt 223 der Ausweis des Zeitanatzes (Arbeitszeitaufwand) aus der Angebotskalkulation gefordert.

Nach Multiplikation mit dem jeweiligen Verrechnungslohn stehen im Ergebnis die **Lohnkosten**. Die Lohnkosten sind nach ihrer Höhe unmittelbar aus der Angebotskalkulation nachvollziehbar und auch nachrechenbar.

Bei den **Stoffkosten** sind auch die Kosten der Hilfsstoffe, z. B. Kosten für Rüst-, Schal- und Verbaumaterial, mit einzubeziehen. Hierzu ließe sich prüfen, ob die Stoffkosten den üblichen Ansätzen entsprechen.

In die **Gerätekosten** werden auch die Kosten für Betriebsstoffe **einbezogen**, da die Betriebsstoffe zum Betreiben der Geräte erforderlich sind. Dies erfolgt aber nur für die Leistungsgeräte, die den Einzelkosten der betreffenden Leistungspositionen auch direkt zugerechnet worden sind.

Noch hervorzuheben bleibt, dass:

- die Quersumme aus den Kostenartensummen dem Einheitspreis in seiner Höhe wie im Angebot wertmäßig entsprechen muss und
- die von den Bietern ausgefüllten Formulare vertraulich behandelt werden und nur den unmittelbar mit der Bearbeitung beauftragten Personen zugänglich sind.

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

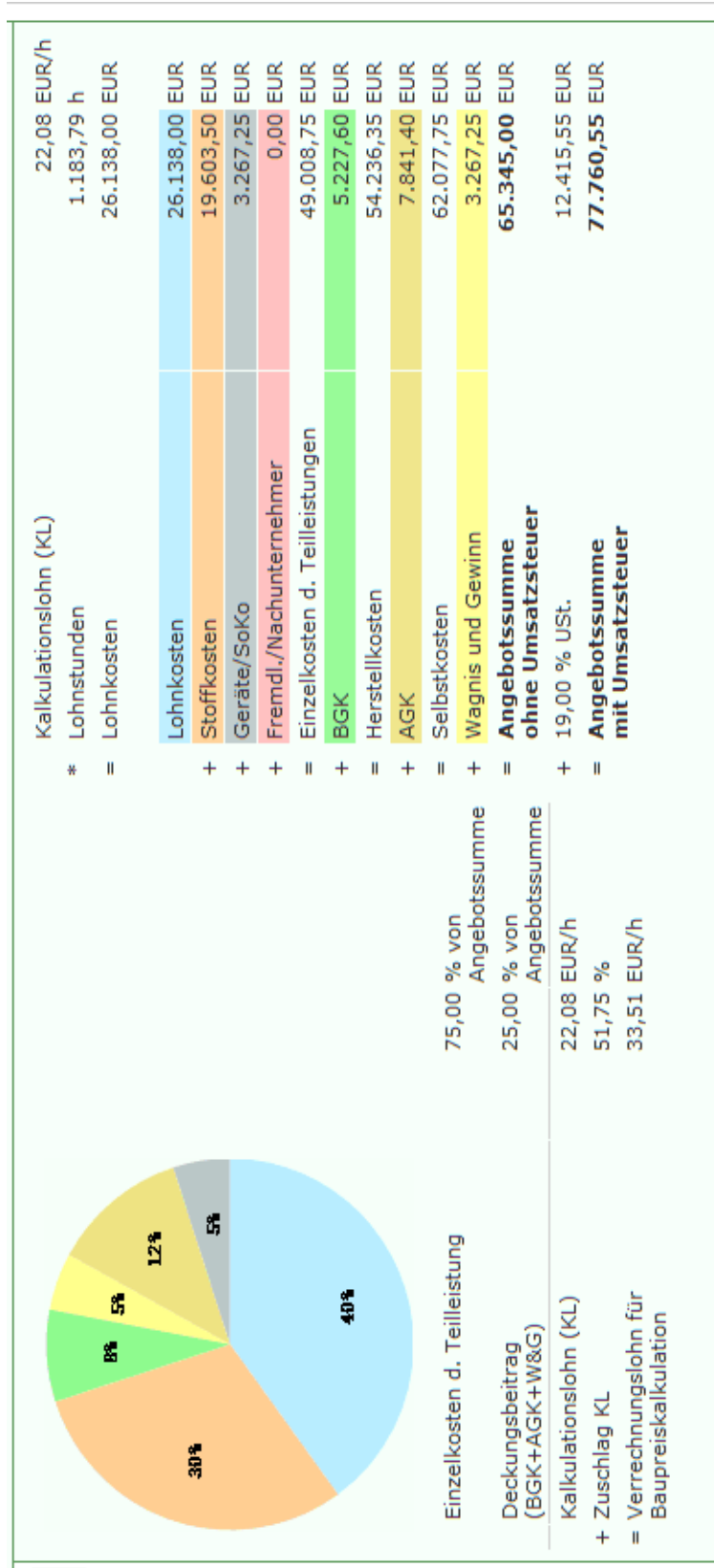
Παράδειγμα τυποποιημένης ανάλυσης προσφοράς κατ' είδος δαπάνης:

EFB-Preis 221 - ANGABEN ZUR KALKULATION MIT VORBESTIMMTEN ZUSCHLÄGEN						
Bitte prüfen Sie alle farbig hinterlegten Zahlen auf Stimmigkeit mit dem EFB-Preis.						
1. Angaben über den Verrechnungslohn						
		Zuschlag %			EUR/h	
1.1	Mittellohn ML einschl. Lohnzulagen u. Lohnerhöhung, wenn keine Lohngleitklausel vereinbart wird.				11,50	
1.2	Lohnzusatzkosten Sozialkosten, Soziallöhne und lohnbezogene Kosten, als Zuschlag auf ML	70,00			8,05	
1.3	Lohnnebenkosten Auslösungen, Fahrgelder, als Zuschlag auf ML	6,00			0,69	
1.4	Kalkulationslohn KL (Summe 1.1 bis 1.3)				20,24	
1.5	Zuschlag auf Kalkulationslohn (aus Zeile 2.4, Spalte 1)	33,00			6,68	
1.6	Verrechnungslohn VL (Summe aus 1.4 und 1.5, VL im Formblatt 223 berücksichtigen)				26,92	
2. Zuschläge auf die Einzelkosten der Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten						
		Zuschläge in % auf				
		Lohn	Stoffkosten	Gerätekosten	Sonstige Kosten	Nachunternehmerleist.
2.1	Baustellengemeinkosten	12,00	12,00	12,00	12,00	3,00
2.2	Allgemeine Geschäftskosten	16,00	16,00	16,00	16,00	4,00
2.3	Wagnis & Gewinn	5,00	5,00	5,00	5,00	3,00
2.4	Gesamtzuschläge	33,00	33,00	33,00	33,00	10,00
3. Ermittlung der Angebotssumme						
			Einzelkosten d. Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten EUR	Gesamtzuschläge gem. 2.4 %	Angebotssumme EUR	
3.1	Eigene Lohnkosten Verrechnungslohn (1.6) x Gesamtstunden 26,92 EUR/h x 4.103,22				110.455,50	
3.2	Stoffkosten (einschl. Kosten für Hilfsstoffe)		83.650,00	33,00	111.254,50	
3.3	Gerätekosten (einschl. Kosten für Energie und Betriebsstoffe)		11.950,00	33,00	15.893,50	
3.4	Sonstige Kosten (vom Bieter zu erläutern)		1.050,00	33,00	1.396,50	
3.5	Nachunternehmerleistungen ¹		0,00	10,00	0,00	
Angebotssumme ohne Umsatzsteuer					239.000,00	
<input type="button" value="Speichern"/>		<input type="button" value="Speichern und zurück"/>		<input type="button" value="» Abbrechen"/>		

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

ze	Summe Leistungsminderungen	9.988,00 EUR
	Summe Leistungsmehrungen	7.008,83 EUR
	Saldo für Unterdeckung	2.979,17 EUR
	Vergütungsanspruch (28,92%)	861,58 EUR
Basiswerte für Ausgleichsberechnung über die Gesamtpreise		
Gliederung der Angebotsendsumme (Gesamtpreise)		
	[EUR]	[%]
Eigene Lohnkosten	32.070,00	14,78
+ Stoffkosten	82.450,00	38,00
+ Gerätekosten	9.800,00	4,52
+ Sonstige Kosten	1.680,00	0,77
+ NU-Leistungen	25.000,00	11,52
= Einzelkosten der Teilleistungen (EKT)	151.000,00	69,59
+ Baustellengemeinkosten (BGK)	32.000,00	14,75
= Herstellkosten	183.000,00	84,33
+ Allgemeine Geschäftskosten (AGK)	27.500,00	12,67
+ Wagnis & Gewinn (W&G)	6.500,00	3,00
= Angebotssumme ohne U.st. (AES)	217.000,00	100,00
	Basis EKT	Basis AES
	151.000,00 EUR	217.000,00 EUR
Baustellengemeinkosten (BGK)	21,19 %	14,75 % bei Überdeckung Erstattungsbetrag
Allgemeine Geschäftskosten (AGK)	18,21 %	12,67 %
Wagnis & Gewinn (W&G)	4,30 %	3,00 %
BGK + AGK + W&G	43,71 %	30,41 %
BGK + AGK + G (ohne 50% Wagnis)	41,56 %	28,92 % bei Unterdeckung Vergütungsanspruch

Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης



Kontakt | Impressum | © f:data GmbH 2008



weiterempfehlen

**Διαδικασία «Τυποποιημένου Κοστολογικού Ελέγχου Προσφοράς»
Τυποποιημένη ανάλυση προσφοράς κατ' είδος δαπάνης**

Bieter	Einstellungen	Preisspiegel	Druckansicht	PS schließen	Hilfe	
2008-2 Bietervergleich Lisztstr. 35				Σύγκριση Προσφορών κατ' είδος δαπάνης		
Bauwirtschaftliche Kennzahlen	Müller		Meier		Schultze	
	[EUR]	[%]	[EUR]	[%]	[EUR]	[%]
Angebotssumme netto	239.000,00	100,00	228.000,00	100,00	217.000,00	100,00
Eigene Lohnkosten	83.049,25	34,75	68.460,37	30,03	32.070,00	14,78
Stoffkosten	83.650,00	35,00	78.650,00	34,50	82.450,00	38,00
Gerätekosten	11.950,00	5,00	6.580,00	2,89	9.800,00	4,52
Sonstige Kosten	1.050,00	0,44	1.690,00	0,74	1.680,00	0,77
NU-Leistungen	0,00	0,00	15.000,00	6,58	25.000,00	11,52
Einzelkosten der TL (EKT)	179.699,25	75,19	170.380,37	74,73	151.000,00	69,59
Zuschläge/Umlagen Löhne	27.406,25	33,00	42.445,43	62,00	53.715,00	167,49
Zuschläge/Umlagen Stoffe	27.604,50	33,00	12.584,00	16,00	8.245,00	10,00
Zuschläge/Umlagen Geräte	3.943,50	33,00	921,20	14,00	1.372,00	14,00
Zuschläge/Umlagen SoKo	346,50	33,00	169,00	10,00	168,00	10,00
Zuschläge/Umlagen NU	0,00	10,00	1.500,00	10,00	2.500,00	10,00
durchschn. Zuschlagssatz auf EKT		33,00		33,82		43,71
ergibt Deckungsbeitrag (DB)	59.300,75	24,81	57.619,63	25,27	66.000,00	30,41
abzgl. BGK	21.563,91	9,02	22.663,79	9,94	32.000,00	14,75
ergibt HK-Differenz	37.736,84	15,79	34.955,84	15,33	34.000,00	15,67
abzgl. AGK	28.751,88	12,03	28.625,22	12,55	27.500,00	12,67
ergibt SK-Differenz (W&G)	8.984,96	3,76	6.330,62	2,78	6.500,00	3,00
abzgl. Gewinn [50%]	4.492,48	1,88	3.165,31	1,39	3.250,00	1,50
ergibt Wagnis [50%]	4.492,48	1,88	3.165,31	1,39	3.250,00	1,50
DB-Wagnis	54.808,27	22,93	54.454,32	23,88	62.750,00	28,92
Anteil Fremdleistungen	0,00	0,00	15.000,00	6,58	25.000,00	11,52
Anteil Eigenleistungen	239.000,00	100,00	213.000,00	93,42	192.000,00	88,48
davon EKT	179.699,25	75,19	155.380,37	72,95	126.000,00	65,63
davon DB	59.300,75	24,81	57.619,63	27,05	66.000,00	34,38
Gesamtstunden		4.103,224		2.992,149		1.444,595
Stundensätze		[EUR/h]		[EUR/h]		[EUR/h]
Mittellohn ML		11,50		12,50		12,00
zzgl. Lohnzusatzkosten		8,05		10,00		9,80
zzgl. Lohnnebenkosten		0,69		0,38		0,40
ergibt Kalkulationslohn KL		20,24		22,88		22,20
Umlage DB o. NU auf KL		14,45		18,76		43,96
davon BGK		5,26		7,42		21,31
davon AGK		7,01		9,32		18,32
davon W&G		2,19		2,02		4,33
Vollkostenstundensatz o. NU		34,69		41,64		66,16
Umlage DB von NU auf KL		0,00		0,50		1,73
Vollkostenstundensatz m. NU		34,69		42,14		67,89
Umlage Stoffe+Geräte+SoKo		23,55		29,05		65,02
Eigenleistung je Arbeitsstunde		58,25		71,19		132,91
Umlage NU		0,00		5,01		17,31
Umsatz je Arbeitsstunde		58,25		76,20		150,22

» [Baupreislexikon weiterempfehlen](#)

[Kontakt](#) | [Impressum](#) | © f:data GmbH 2008

