

RICHTLINIEN METALLBAUBETRIEB

Stand: Juli 2016

Nachverfolgung der Versionen

Version	Änderung	Anmerkung
Mai 2016	Version für Presseaussendung zum Thema „RICHTLINIEN METALLBAU“ (19.5.2016)	
Juli 2016	Aktualisierung des Kriteriums Umsatzerlöse auf Seite 1 samt Fußnote	Adaptierung gemäß RICHTLINIE 2014/24/EU

Vorwort

Die vorliegende Broschüre versteht sich als Leitfaden, der den Auftraggebern/Bauherren helfen soll, ihre Qualitätsanforderungen im Bereich der ausführenden Unternehmen entsprechend zu verankern, um so eine hochqualitative Abwicklung ihrer Projekte zu gewährleisten.

Die nachfolgend angeführten Kriterien tragen dem Gedanken des „Bestangebots-Prinzips“ Rechnung. In diesem Sinne wurden Eignungs-, Zuschlags- und Leistungskriterien samt vertragsrechtlichen Bestimmungen entwickelt, die eine Berücksichtigung ökologischer und sozialer Aspekte, beispielsweise Reaktionszeit sowie die Beschäftigung von Lehrlingen und/oder älteren Arbeitnehmern, erlauben.

Die seit vielen Jahren bestehenden hohen Qualitätsstandards für Produkte im österreichischen Metallbau sollen durch die bewährten „RICHTLINIEN METALLBAUTECHNIK“ weiterhin sichergestellt werden.

Herausgeber:

Arbeitsgemeinschaft der Hersteller der Metall-Fenster/Türen/Tore/Fassaden (AMFT)

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Tel.: +43 (0)5 90 900-3412

Fax: +43 (0)1 505 10 20

E-Mail: amft@fmfi.at

Homepage: www.amft.at

In Zusammenarbeit mit:

Schramm Öhler Rechtsanwälte OG

Bartensteingasse 2, 1010 Wien

Tel.: +43 (0)1 409 76 09

Fax: +43 (0)1 409 76 09-30

E-Mail: kanzlei@schramm-oebler.at

Homepage: www.schramm-oebler.at

Die Angaben und Empfehlungen dieser Information beruhen auf dem Kenntnisstand bei Drucklegung. Eine Rechtsverbindlichkeit kann daraus nicht abgeleitet werden. Eine Haftung für die Vollständigkeit und/oder Richtigkeit der im gegenständlichen Dokument enthaltenen Information wird ausgeschlossen.

Inhaltsverzeichnis

Modul I: Eignungskriterien

ANMKERUNGEN ZU DEN EIGNUNGSKRITERIEN	Seite	1
WIRTSCHAFTLICHE/FINANZIELLE LEISTUNGSFÄHIGKEIT	Seite	1
Umsatzerlöse		
Rating		
Eigenkapitalquote		
TECHNISCHE LEISTUNGSFÄHIGKEIT	Seite	2
Spartenspezifische Umsatzerlöse		
Referenz-Auftrages über vergleichbare Leistungen		
Projektleiter		
Bauleiter		
Anzahl an Arbeitnehmern		
Erbringung von Planungsleistungen		
Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis		
Beschäftigung von älteren Arbeitnehmern		
technische Ausstattung		
Qualitätskontrolle und Entwicklung		
Zertifizierung nach ÖNORM EN 1090-1		
Klassifizierung nach ÖNORM EN 13501-2		
Zertifizierung nach ÖNORM EN 14351-1		
Zertifizierung nach ÖNORM EN 12101-2		
ZUVERLÄSSIGKEIT	Seite	5
rechtskräftige Verurteilung		
vergleichbare Leistungen		

Modul II: Zuschlagskriterien

ANMERKUNGEN ZU DEN ZUSCHLAGSKRITERIEN	Seite	6
ZUSCHLAGSKRITERIEN – BESTANGEBOTSPRINZIP	Seite	6
Schlüsselpersonal: Anwesenheit des Bauleiters (Schlüsselperson)		
Konzept über die Leistungserbringung		
Hearing		
Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis		
Beschäftigung von älteren Arbeitnehmern		
Gewährleistung/Garantie: Dauer		
Gewährleistung/Garantie: Reaktionszeit		
Vertragsstrafe		
Rücktrittsrecht		

Modul III: Leistungskriterien

SPEZIELLE NORMEN UND VORSCHRIFTEN	Seite	9
RICHTLINIEN METALLBAUTECHNIK		
Prüfungen		
Spezifische Anforderungen		
ANFORDERUNEN AN DIE LEISTUNGSERBRINGUNG	Seite	9
Fertigung durch den metallverarbeitenden Betrieb		
Qualitätsmanagement		
PLANUNG & PROJEKTMANAGEMENT	Seite	11
Projektanwicklung und Dokumente		
UMWELTPRODUKTDEKLARATION (EPD)	Seite	12
Umweltproduktdeklaration (EPD)		

MODUL I: EIGNUNGSKRITERIEN

ANMERKUNGEN ZU DEN EIGNUNGSKRITERIEN

Die nachstehenden Kriterien sollen den (öffentlichen) Auftraggebern eine rechtskonforme Grundlage für die Ausarbeitung ihrer Ausschreibungslagen für ein Vergabeverfahren nach dem Bundesvergabegesetz, aber auch für private Ausschreibungen zur Verfügung stellen.

Im Sinn eines Baukastensystems können jene Kriterien ausgewählt werden, die für ein konkretes Beschaffungsvorhaben – insbesondere hinsichtlich der Größe, der Dauer und der Komplexität des Vorhabens – projektspezifisch und angemessen sind. Dabei sollte in jedem Einzelfall geprüft werden, welche Kriterien und welche Parameter (wie z.B. die Höhe des Mindestumsatzes für die wirtschaftlich/finanzielle Leistungsfähigkeit) passen. Insbesondere sollte beachtet werden, dass ein ausreichend großer Bieterkreis verbleibt, um einen echten Wettbewerb zu gewährleisten. Nur eine Prüfung und Festlegung im Einzelfall führt zu rechtskonformen Ausschreibungsunterlagen.

Der Kriterienkatalog versteht sich daher als Baukasten beispielhaft angeführter und im Einzelfall anzupassender Eignungskriterien und nicht als abschließende Aufzählung.

WIRTSCHAFTLICHE/FINANZIELLE LEISTUNGSFÄHIGKEIT

Die **wirtschaftliche/finanzielle Leistungsfähigkeit** ist nur dann gegeben, wenn der Bieter folgende Nachweise erbringen kann:

- **Umsatzerlöse** in den letzten drei Geschäftsjahren, für die ein Jahresabschluss vorliegt oder nach den einschlägigen Rechtsvorschriften vorliegen müsste, von durchschnittlich EUR [Vom Auftraggeber auszufüllen: maximal dürfen die geforderten Mindest-Umsatzerlöse das Zweifache des Auftragswertes betragen!¹]
- Eine Bonitätsbewertung („**Rating**“) einer anerkannten Bonitätsbewertungsagentur (z.B. KSV 1870, Creditreform), welche unter dem Wert von Punkten liegt [Vom Auftraggeber auszufüllen: zu empfehlen sind maximal 399 Punkte gemäß KSV bzw. eine vergleichbare Bewertung]. Die Bonitätsbewertung darf (gerechnet ab Teilnahme- bzw. Angebotsfrist) maximal drei Monate alt sein.

Anmerkung:

Der Auftraggeber kann im Zuge der Eignungsprüfung (finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit) auch eine Bonitäts- und Risikobewertung des Kreditschutzverbands von 1870 bzw. einen gleichwertigen Nachweis einfordern. Das sogenannte KSV-Rating kennt sechs Ratingstufen, die sich wie folgt verteilen:

¹ Beachte: Der maximale Auftragswert ist pro Jahr festzulegen. Beträgt ein geschätzter Auftragswert also beispielsweise EUR 5 Mio. (ohne USt.), und ist die Bauleistung über einen Zeitraum von vier Jahren zu erbringen, darf als Umsatzerlös pro Jahr maximal nur EUR 2,5 Mio. (ohne USt.) gefordert werden: EUR 5 Mio. (ohne USt.) dividiert durch 4 Jahre = EUR 1,25 Mio. (ohne USt.), multipliziert mit 2 = EUR 2,5 Mio. (ohne USt.)

- *Sehr geringes Risiko* 100-199 Punkte;
- *geringes Risiko* 200-299 Punkte;
- *mittleres Risiko* 300-399 Punkte;
- *erhöhtes Risiko* 400-499 Punkte;
- *hohes Risiko* 500-599 Punkte;
- *Insolvenzgefahr* 600-699 Punkte.

Grundsätzlich sollte ein Auftraggeber für die Zuschlagserteilung kein Unternehmen in Betracht ziehen, das über eine schlechtere Bewertung als den Mittelwert des „mittleren Risikos“ verfügt.

- Eine **Eigenkapitalquote** zum Bilanzstichtag des letzten Geschäftsjahres, für die ein Jahresabschluss vorliegt oder nach den einschlägigen Rechtsvorschriften vorliegen müsste, von zumindest % [*Vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen ist eine Untergrenze zwischen 15% und 20%*], wobei unter „Eigenkapital“ der gemäß § 224 Abs 3 lit. A Pkt. I - IV Unternehmensgesetzbuch (UGB) bilanziell ausgewiesene Betrag verstanden wird, und unter „Eigenkapitalquote“ der prozentuelle Anteil des Eigenkapitals an der Summe des auf der Aktivseite gemäß § 224 Abs 2 lit. A - C Unternehmensgesetzbuch (UGB) bilanziell ausgewiesenen Vermögens verstanden wird. Bei Bietergemeinschaften wird die Eigenkapitalquote aus der Summe des Eigenkapitals der Mitglieder einerseits und der Summe des auf der Aktivseite ausgewiesenen Vermögens aller Mitglieder andererseits berechnet.

$$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{auf Aktivseite ausgewiesenes Vermögen}}$$

Alle Nachweise sind in deutscher Sprache beizubringen. Bei fremdsprachigen Nachweisen ist eine notariell beglaubigte Übersetzung beizubringen, widrigenfalls der Nachweis nicht anerkannt werden kann.

TECHNISCHE LEISTUNGSFÄHIGKEIT

Die **technische Leistungsfähigkeit** ist nur dann gegeben, wenn der Bieter nachweisen kann:

- **Spartenspezifische Umsatzerlöse** mit der Erbringung der ausschreibungsgegenständlichen (oder mit dieser zumindest vergleichbaren) Leistungen in den letzten drei Geschäftsjahren, für die ein Jahresabschluss vorliegt oder nach den einschlägigen Rechtsvorschriften vorliegen müsste, von durchschnittlich EUR [*Vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen ist der zweifache Auftragswert pro Jahr!*]. Der Bieter hat die Umsatzerlöse durch Angabe der konkreten Aufträge und ihrer Auftragswerte einschließlich einer Bestätigung durch die jeweiligen Auftraggeber mit dem Angebot nachzuweisen.

- Die erfolgreiche Durchführung von zumindest **[Anzahl vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen sind zwei Referenzprojekte!]** **Referenz-Aufträgen über vergleichbare Leistungen**, wobei die Vergleichbarkeit auch in Hinblick auf den Auftragswert, die Komplexität und den Umfang des Auftrages (insb. alle ausgeschriebenen Teilleistungen z.B. allfällige Planungs- oder Montageleistungen wurden erbracht) gegeben sein muss. Der Referenz-Auftrag muss im Wesentlichen in den letzten drei Jahren (gerechnet ab Teilnahme- bzw. Angebotsfrist) erbracht und die Schlussrechnung gelegt sein. Der Bieter hat zum Nachweis eine vom Referenzbeauftragter (in deutscher Sprache) unterfertigte Bestätigung vorzulegen.
- zumindest einen **Projektleiter** (Schlüsselperson), der über eine höhere technische Ausbildung (mindestens HTL oder FH oder gleichwertig) und/oder eine mindestens 10-jährige Erfahrung als Projektleiter verfügt und als verantwortlicher Projektleiter einen Referenz-Auftrag (siehe oben) abgewickelt haben muss. Der Projektleiter muss der deutschen Sprache fließend in Wort und Schrift mächtig sein. Der Bieter hat zum Nachweis eine vom Projektleiter und vom Referenzbeauftragter unterfertigte Bestätigung samt Lebenslauf vorzulegen. Der namhaft gemachte Projektleiter ist als verantwortlicher Projektleiter bei der Leistungserbringung einzusetzen.
- zumindest zwei **Bauleiter** (Schlüsselperson und Ersatz-Bauleiter), die über eine abgeschlossene Ausbildung zum Metall(bau)techniker und/oder mindestens 10-jährige Erfahrung als Metall(bau)techniker verfügen und als verantwortliche Bauleiter je einen Referenz-Auftrag (siehe oben) abgewickelt haben müssen. Die Bauleiter müssen der deutschen Sprache fließend in Wort und Schrift mächtig sein. Der Bieter hat zum Nachweis eine von den Bauleitern und den Referenz-Beauftragten unterfertigte Bestätigung samt Lebenslauf vorzulegen. Einer der namhaft gemachten Bauleiter ist als verantwortlicher Bauleiter bei der Leistungserbringung einzusetzen.
- eine für die vertragskonforme Durchführung des Auftrages ausreichende **Anzahl an Arbeitnehmern** (Vollzeitäquivalente): Bei einem geschätzten Auftragswert von über
 - EUR 500.000 (ohne USt.) mindestens **Arbeitnehmer**,
[Anzahl vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen sind sieben Arbeitnehmer!]
 - EUR 1 Mio. (ohne USt.) mindestens **Arbeitnehmer**,
[Anzahl vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen sind 15 Arbeitnehmer!]
 - EUR 5 Mio. (ohne USt.) mindestens **Arbeitnehmer**,
[Anzahl vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen sind 45 Arbeitnehmer!]
 - EUR 10 Mio. (ohne USt.) mindestens **Arbeitnehmer**.
[Anzahl vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen sind 75 Arbeitnehmer!]
- eine für die vertragskonforme Durchführung des Auftrages (welcher auch die **Erbringung von Planungsleistungen** / Werksplanung umfasst) ausreichende **Anzahl an Konstrukteuren** (Vollzeitäquivalente): Bei einem geschätzten Auftragswert von über
 - EUR 500.000 (ohne USt.) mindestens **Konstrukteure**,
[Anzahl vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen sind zwei Konstrukteure!]
 - EUR 1 Mio. (ohne USt.) mindestens **Konstrukteure**.
[Anzahl vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen sind vier Konstrukteure!]

- **Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis²:** Die Anzahl der für die Durchführung der ausschreibungsgegenständlichen oder zumindest vergleichbarer Leistungen dauerhaft beschäftigten Personen im Ausbildungsverhältnis (insb. Lehrlinge) muss betragen.
 - Bei Auftragswert unter EUR 500.000 (ohne USt.) mind. Personen
 [Anzahl vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen sind zwei Personen!]
 - Bei Auftragswert gleich oder über EUR 500.000 (ohne USt.) mind. Personen
 [Anzahl vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen sind vier Personen!]
- **Beschäftigung von älteren Arbeitnehmern³:** Die Anzahl der für die Durchführung der ausschreibungsgegenständlichen oder zumindest vergleichbarer Leistungen dauerhaft beschäftigten Personen über 55 Jahre, gerechnet ab Teilnahme- bzw. Angebotsfrist.
 - Bei Auftragswert unter EUR 500.000 (ohne USt.) mind. Personen
 [Anzahl vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen sind zwei Personen!]
 - Bei Auftragswert gleich oder über EUR 500.000 (ohne USt.) mind. Personen
 [Anzahl vom Auftraggeber auszufüllen: Zu empfehlen sind vier Personen!]
- zumindest über eine für die vertragskonforme Auftragsdurchführung ausreichende **technische Ausstattung** verfügt. Der Bieter hat zu diesem Zweck seinem Angebot eine Liste mit seiner technischen Ausstattung vorzulegen.
- zumindest über eine für die vertragskonforme Auftragsdurchführung ausreichende technische Ausstattung und personelle Kapazitäten zur **Qualitätskontrolle** und **Entwicklung** verfügt und hierfür mindestens zwei Arbeitnehmer (teil-)beschäftigt. Der Bieter hat zu diesem Zweck seinem Angebot eine Beschreibung seiner Ausstattung einschließlich der Namhaftmachung der beiden Arbeitnehmer vorzulegen. Bei der Lieferung von Brandschutzkonstruktionen sind Nachweise über die gesetzlich vorgeschriebenen Fremdüberwachungen und sonstigen Qualitätssicherungsmaßnahmen dem Angebot beizulegen.
- Bei Lieferung von Stahl- und Aluminiumtragwerken: **Zertifizierung nach ÖNORM EN 1090-1** „Ausführung von Stahltragwerken und Aluminiumtragwerken“, wobei neben dem Nachweis für die Zertifizierung auch der Nachweis für eine normgerechte Fremdüberwachung beizubringen ist.
- Bei Lieferung von Brandschutzkonstruktionen: **Klassifizierung nach ÖNORM EN 13501-2 bzw. - wenn zutreffend - Nachweise gemäß relevanter Normen (ÖNORM B 3850, ÖNORM B 3851, ÖNORM EN 357).**
- Bei Lieferung von Paniktüren: **Zertifizierung nach ÖNORM EN 14351-1**, wobei neben dem Nachweis für die Zertifizierung auch der Nachweis für eine normgerechte Fremdüberwachung beizubringen ist.
- Bei Lieferung von natürlichen Rauch- und Wärmeabzugsgeräten: **Zertifizierung nach ÖNORM EN 12101-2**, wobei neben dem Nachweis für die Zertifizierung auch der Nachweis für eine normgerechte Fremdüberwachung beizubringen ist.

² Anmerkung: Dieses Eignungskriterium muss inhaltlich mit einem allfälligen Zuschlagskriterium „Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis“ abgestimmt werden.

³ Anmerkung: Dieses Eignungskriterium muss inhaltlich mit einem allfälligen Zuschlagskriterium „Beschäftigung von älteren Arbeitnehmern“ abgestimmt werden.

Alle Nachweise sind in deutscher Sprache beizubringen. Bei fremdsprachigen Nachweisen ist eine notariell beglaubigte Übersetzung beizubringen, widrigenfalls der Nachweis nicht anerkannt werden kann.

ZUVERLÄSSIGKEIT (AUSWAHL)

Die **Zuverlässigkeit** ist nur dann gegeben, wenn der Bieter die Nachweise erbringen kann:

- dass gegen ihn und gegen natürliche Personen, die in seiner Geschäftsführung tätig sind, keine **rechtskräftige Verurteilung** ergangen ist, die einen der in § 68 Abs 1 Z 1 BVergG 2006 genannten Tatbestände betrifft (Vorlage des Strafregisterauszuges und des Verbandsregisterauszuges)
- dass er und allfällige namhaft gemachte Subunternehmer die an ihn in den letzten drei Jahren (gerechnet ab Teilnahme- bzw. Angebotsfrist) erteilten Aufträge über **vergleichbare Leistungen** mit einem Auftragsvolumen von *größer als* EUR 50.000 (ohne USt.) **ohne solche erhebliche oder dauerhafte Vertragsverstöße** erbracht haben, welche die vorzeitige Beendigung eines Auftrages, Schadenersatz oder andere vergleichbare Sanktionen nach sich gezogen haben. Der Bieter hat hierzu eine Liste aller Aufträge über vergleichbare Leistungen mit einem Auftragsvolumen von größer als EUR 50.000 (ohne USt.) der letzten drei Jahre und entsprechende schriftliche Bestätigung der Auftraggeber vorzulegen.

Alle Nachweise sind in deutscher Sprache beizubringen. Bei fremdsprachigen Nachweisen ist eine notariell beglaubigte Übersetzung beizubringen, widrigenfalls der Nachweis nicht anerkannt werden kann.

MODUL II: ZUSCHLAGSKRITERIEN

ANMERKUNGEN ZU DEN ZUSCHLAGSKRITERIEN

Die nachstehenden Kriterien sollen den (öffentlichen) Auftraggebern eine rechtskonforme Grundlage für die Ausarbeitung ihrer Ausschreibungslagen für ein Vergabeverfahren nach dem Bundesvergabegesetz, aber auch für private Ausschreibungen zur Verfügung stellen.

Im Sinn eines Baukastensystems können jene Kriterien ausgewählt werden, die für ein konkretes Beschaffungsvorhaben – insbesondere hinsichtlich der Größe, der Dauer und der Komplexität des Vorhabens – projektspezifisch und angemessen sind. Dabei sollte in jedem Einzelfall geprüft werden, welche Kriterien und welche Parameter (wie z.B. Anzahl der Lehrlinge; Bewertung der Reaktionszeit) passen. Insbesondere sollte die Gewichtung der einzelnen Zuschlagskriterien untereinander für den jeweiligen Einzelfall angepasst werden.

Der Kriterienkatalog versteht sich daher als Baukasten beispielhaft angeführter und im Einzelfall anzupassender Zuschlagskriterien und nicht als abschließende Aufzählung von Zuschlagskriterien.

ZUSCHLAGSKRITERIEN – BESTANGEBOTSPRINZIP

Es gilt das Bestangebotsprinzip. Maximal sind 100 Punkte zu verteilen = 100%.

Es gelten folgende qualitative Zuschlagskriterien: (Achtung: Die nachstehende Gewichtung der einzelnen Zuschlagskriterien dient ausschließlich der besseren Verständlichkeit. Die Auswahl der Zuschlagskriterien und ihre Gewichtung ist vom Auftraggeber in jedem Einzelfall an die Besonderheiten des Beschaffungsvorhabens anzupassen!)

- **Schlüsselpersonal: Anwesenheit des Bauleiters (Schlüsselperson)**
 - Mindest-Anwesenheit: Der AN hat einen Bauleiter, den er im Vergabeverfahren als Schlüsselperson namhaft gemacht hat, als verantwortlichen Bauleiter auf der Baustelle einzusetzen. Der Bauleiter hat im Montagezeitraum mindestens 20 Stunden/Woche auf der Baustelle anwesend zu sein.
 - Für jede Stunde, welche der Bauleiter länger auf der Baustelle anwesend ist, erhält der Bieter: 0,25 Punkte, maximal jedoch 2 Punkte = 2% Gewichtung.
- **Konzept über die Leistungserbringung:** Die Bauleistungen weisen eine hohe Komplexität auf, weil [Vom Auftraggeber auszufüllen: Kurze Beschreibung, worin die Komplexität begründet ist! Z.B. Umbau bei laufendem Betrieb; Hohe Anforderungen an Hygiene; erforderliche Abstimmung mit anderen Gewerken, ...]. Der Bieter hat daher mit dem Angebot ein Konzept über die Leistungserbringung mit Angaben über den Ablauf der Bauleistungen vorzulegen.

Dieses Konzept muss Angaben zur Projektkoordination und zum Projektmanagement enthalten, insbesondere zu den Maßnahmen zur Beherrschung der genannten Komplexität, einen Zeitplan, und einen Personaleinsatzplan aufweisen.

- Bewertet wird, wie sehr das Konzept eine vertragskonforme Leistungserbringung sicherzustellen verspricht [Vom Auftraggeber auszufüllen: Weitere Bewertungsgesichtspunkte!], mit maximal 5 Punkten = 5% Gewichtung.

- **Hearing:** Der Bieter hat sein Konzept in einem ca. 30-minütigen Hearing durch zwei Vertreter des Bieters (davon muss einer der Projektleiter sein, der andere zumindest mit der Konzepterstellung befasst sein) mündlich darzulegen; der AG wird hierzu Fragen stellen. Das Hearing wird von einer Kommission des AG bewertet, wobei jedes Mitglied der Bewertungskommission autonom zwischen 0 und 5 Punkte ohne nähere verbale Begründung vergibt. Im Anschluss werden die Punkte addiert und durch die Anzahl der Mitglieder der Bewertungskommission dividiert sowie kaufmännisch auf die nächste ganze Zahl aufgerundet. Das Produkt wird anschließend mit dem Faktor 0,4 gewichtet.
 - Bewertet wird die Qualität der Präsentation; berufliche Qualifikation der Vertreter, soweit sie über das geforderte Eignungs-Mindestmaß hinausgeht; Auftreten der Vertreter; Schlüssigkeit der Fragenbeantwortung (nicht die Qualität des Konzepts selbst), maximal jedoch 2 Punkte = 2% Gewichtung.

- **Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis:**⁴ Die Anzahl der auf der Baustelle oder sonst mit der Durchführung des Auftrages dauerhaft beschäftigten Personen im Ausbildungsverhältnis (insb. Lehrlinge).
 - Bei Auftragswert unter EUR 500.000 (ohne USt.): Für jede Person erhält der Bieter: 1,0 Punkte, maximal jedoch 2 Punkte = 2% Gewichtung.
 - Bei Auftragswert gleich oder über EUR 500.000 (ohne USt.): Für jede Person erhält der Bieter: 0,5 Punkte, maximal jedoch 2 Punkte = 2% Gewichtung.

- **Beschäftigung von älteren Arbeitnehmern:**⁵ Die Anzahl der auf der Baustelle oder sonst mit der Durchführung des Auftrages dauerhaft beschäftigten Personen über 55 Jahre, gerechnet ab Teilnahme- bzw. Angebotsfrist.
 - Bei Auftragswert unter EUR 500.000 (ohne USt.): Für jede Person erhält der Bieter: 1,0 Punkte, maximal jedoch 2 Punkte = 2% Gewichtung.
 - Bei Auftragswert gleich oder über EUR 500.000 (ohne USt.): Für jede Person erhält der Bieter: 0,5 Punkte, maximal jedoch 2 Punkte = 2% Gewichtung.

⁴ Anmerkung: Dieses Zuschlagskriterium muss inhaltlich mit einem allfälligen Eignungskriterium „Beschäftigung von Personen im Ausbildungsverhältnis“ abgestimmt werden.

⁵ Anmerkung: Dieses Zuschlagskriterium muss inhaltlich mit einem allfälligen Eignungskriterium „Beschäftigung von älteren Arbeitnehmern“ abgestimmt werden.

- **Gewährleistung/Garantie: Dauer**

- Gesetzliche Mindest-Gewährleistungsfrist: 3 Jahre ab Abnahme der Leistung
- Für jedes Jahr der Verlängerung der Gewährleistungsfrist erhält der Bieter: 1 Punkt, maximal jedoch 3 Punkte = 3% Gewichtung.

- **Gewährleistung/Garantie: Reaktionszeit**

- Mindest-Reaktionszeit für den Beginn der Reparaturleistung durch ein fachkundiges Team vor Ort: 12 Stunden ab Absendung der schriftlichen Mängelrüge (Email oder Telefax), wobei nur die Amts-/Geschäftszeiten des AG von 7:00 bis 17:00 Uhr werktags für die Berechnung des Fristenlaufs herangezogen werden.
- Für jede Stunde der Verkürzung der Reaktionszeit erhält der Bieter: 0,25 Punkte, maximal jedoch 2 Punkte = 2% Gewichtung.

Vertragsstrafe: Hat der AN aufgrund seiner Zusage in den Zuschlagskriterien „Gewährleistung/Garantie: Reaktionszeit“, „Schlüsselpersonal: Anwesenheit des Bauleiters (Schlüsselperson)“, im Vergabeverfahren Punkte erhalten, und hält der AN im Zuge der Auftragsabwicklung diese Zusage nicht ein, hat er pro Vorfall pro nicht eingehaltenen Punkt eine Vertragsstrafe in der Höhe von 0,1% des angebotenen Gesamtpreises zu zahlen. Die Vertragsstrafe ist pro Jahr mit 10% des angebotenen Gesamtpreises gedeckelt. Der AG ist berechtigt, die Vertragsstrafe von der nächsten Abschlags-/Teil-/Schlussrechnung einzubehalten.

Beispiel: Hat ein AN im Zuschlagskriterium „Schlüsselpersonal: Anwesenheit des Bauleiters (Schlüsselperson)“ eine Anwesenheitszeit von 28 Stunden/Woche zugesagt, und war sein Bauleiter im Zuge der Auftragsabwicklung lediglich 20 Stunden/Woche anwesend, so hat der AN eine Vertragsstrafe in der Höhe von 0,2% des angebotenen Gesamtpreises zu zahlen (8 Stunden = 8 x 0,25 Punkte = 2 Punkte).

Rücktrittsrecht: Im Fall einer trotz vorhergehender Aufforderung des AG wiederholten Nichteinhaltung der Zusagen ist der AG berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten.

MODUL III: LEISTUNGSKRITERIEN

SPEZIELLE NORMEN UND VORSCHRIFTEN

RICHTLINIEN METALLBAUTECHNIK

Die auszuführenden Metallbauarbeiten haben den Mindestanforderungen der RICHTLINIEN METALLBAUTECHNIK oder gleichwertigen Qualitätsstandards zu entsprechen. Die Gleichwertigkeit ist durch den Bieter bzw. über erforderliche Subunternehmer nachzuweisen.

Prüfungen

An den zu verbauenden Konstruktionen sind entsprechende Prüfungen hinsichtlich der jeweiligen Funktion und Maßhaltigkeit durchzuführen.

Leistungskennwerte sind im Rahmen der CE-Kennzeichnung zu deklarieren, wobei die Vorgaben der Marktüberwachung zu beachten sind.

Die Nachweise (Prüfzeugnis, Berechnung, ...) und durchgeführte Prüfungen sind zu dokumentieren, so dass daraus die Erfüllung der vorgenannten Mindestanforderungen ersichtlich ist und eine Überprüfung dieser Eigenkontrolle jederzeit möglich ist.

Spezifische Anforderungen

Der Auftragnehmer sorgt dafür, dass Aluminium-Profilsysteme verwendet werden, die

- höchsten technischen Standard durch kontinuierliche Forschung und Entwicklung gewährleisten,
- Prüfzeugnisse anerkannter Prüfanstalten aufweisen,
- umfassendes Service für Planer, Bauherren und Metallbauer bieten.

Der Auftragnehmer stellt sicher, dass

- die zum Zeitpunkt der Bearbeitung der System-Materialien gültigen System-Verarbeitungs- und Einbaurichtlinien beachtet und eingehalten werden,
- die Verarbeitung und Montage unter Einhaltung der zum Zeitpunkt des Einbaus geltenden Regeln der Technik und der RICHTLINIEN METALLBAUTECHNIK oder gleichwertiger Qualitätsstandards erfolgt,
- eine ISO-9001-Zertifizierung des Aluminium-Profilsystem-Herstellers vorliegt.

ANFORDERUNGEN AN DIE LEISTUNGSERBRINGUNG

Die Berücksichtigung der nachstehenden Angaben und die Erfüllung der nachstehenden Bedingungen stellen sicher, dass der Auftragnehmer die Kompetenz und die Kapazität hat, Alu-Konstruktionen mit entsprechend hoher Güte herzustellen.

Fertigung durch den metallverarbeitenden Betrieb

Der Auftragnehmer muss die Produkte in entsprechender Qualität fertigen können. Dies kann dann als gegeben angenommen werden, wenn das Unternehmen über geeignetes Fachpersonal

und einen zeitgemäßen Werkzeugmaschinenpark verfügt sowie QM – Maßnahmen zur Gewährleistung der Qualität (wie z. B. Eingangs- und Fertigungsprüfungen) einsetzt und die erforderlichen Gewerbeberechtigungen, Konzessionen und Zulassungen (z.B. EN 1090) vorhanden sind.

Eine Fertigung bei einem Unterauftragnehmer ist zulässig, wenn dieser die relevanten Bestimmungen erfüllt und wenn der Auftragnehmer sicherstellt (nachweislich prüft), dass die o. a. Kriterien (Fachpersonal, Werkzeugmaschinenpark, QM – Maßnahmen (Eingangs- und Fertigungsprüfungen), Gewerbeberechtigungen, Konzessionen und Zulassungen (z.B. EN 1090)) erfüllt werden.

Qualitätsmanagement

Qualitätssicherung:

Der Auftragnehmer muss über eine systematische Qualitätssicherung verfügen, mit welcher er die geforderte Qualität der Produkte und Prozesse – sowohl in der Fertigung als auch in der Montage – gewährleisten und nachweisen kann.

Über die Qualitätsprüfungen sind entsprechende Aufzeichnungen, Protokolle und Berichte anzufertigen; Prüfzeugnisse und Zertifikate sind – wo erforderlich – von den Lieferfirmen anzufordern und entsprechend zu dokumentieren.

Bei Nichterreichung der geforderten Qualitäten ist sofort der Auftraggeber zu informieren und sind entsprechende Gegenmaßnahmen auszuarbeiten.

Verpflichtende Leistungserklärung und CE-Kennzeichnung

Gemäß Artikel 4 der Bauproduktenverordnung müssen Bauprodukte, die von einer harmonisierten Norm erfasst sind, mit einer Leistungserklärung und der CE-Kennzeichnung versehen werden.

Die CE-Kennzeichnung ist gut sichtbar, leserlich und dauerhaft auf dem Bauprodukt oder einem daran befestigten Etikett anzubringen. Falls die Art des Produkts dies nicht zulässt oder nicht rechtfertigt, ist sie auf der Verpackung oder den Begleitunterlagen anzubringen.

In allen Fällen muss der Zusammenhang zwischen Produkt, CE-Kennzeichnung und Leistungserklärung durch entsprechende Typen-, Chargen- oder Seriennummern auf dem Produkt bzw. der Verpackung und den Unterlagen sichergestellt werden

Werkseigene Produktionskontrolle (FPC)

Der Auftragnehmer muss ein System der werkseigenen Produktionskontrolle einrichten, dokumentieren und aufrechterhalten, um sicherzustellen, dass die in Verkehr gebrachten Produkte die für die wesentlichen Merkmale erklärten Leistungen einhalten.

Das System der werkseigenen Produktionskontrolle muss Verfahren, regelmäßige Inspektionen und Prüfungen und/oder Bewertungen sowie die Anwendung der Ergebnisse umfassen, um die Ausgangsstoffe und andere zugelieferte Materialien oder Bauteile, die Ausrüstung, das Herstellungsverfahren und das Produkt zu kontrollieren.

Sofern Subunternehmer eingesetzt werden, muss der Hersteller die Gesamtkontrolle über das Produkt beibehalten und sicherstellen, dass er alle Informationen erhält, die zur Erfüllung seiner in dieser Europäischen Norm festgelegten Verpflichtungen erforderlich sind.

Fremdüberwachungen

Bei Lieferung von Brandschutzkonstruktionen sind - wo zutreffend - die entsprechenden Nachweise gemäß Norm (ÖNORM EN 13501-2, ÖNORM B 3850, ÖNORM B 3851, ÖNORM EN 357) dem Angebot beizulegen.

Bei Lieferung von Paniktüren gemäß ÖNORM EN 14351-1 sind die entsprechenden Fremdüberwachungsverträge des Bieters dem Angebot beizulegen.

Bei Lieferung von NRW (natürliche Rauch- und Wärmeabzugsgeräte) gemäß ÖNORM EN 12101-2 sind die entsprechenden Fremdüberwachungsverträge des Bieters dem Angebot beizulegen.

Bei Lieferung von Stahl- und Aluminiumtragwerken gemäß ÖNORM EN 1090 sind die entsprechenden Fremdüberwachungsverträge des Bieters dem Angebot beizulegen.

PLANUNG & PROJEKTMANAGEMENT

Die Berücksichtigung der nachstehenden Angaben und die Erfüllung der nachstehenden Bedingungen stellen sicher, dass eine einwandfreie Funktion der beauftragten Konstruktionen zum vertraglich festgelegten Termin gewährleistet ist.

Projektentwicklung und Dokumente

Planungsunterlagen des Auftraggebers (Ausführungsplanung):

Der Auftraggeber stellt als Unterlagen zum Leistungsverzeichnis eine Ausführungsplanung unter Berücksichtigung der Vorgaben der Behörden (z.B. Brandschutz) und der bauphysikalischen Gutachten zur Verfügung.

Die Ausführungsplanung enthält:

- eine maßstäbliche und bemaßte Darstellung der Ansichten
- eine maßstäbliche und bemaßte Darstellung der (Haupt) Schnitte
- eine maßstäbliche und bemaßte Darstellung der Baukörperanschlüsse
- Angaben zu Glastyp und Glasaufbau beziehungsweise zur Art der Fassadenbekleidung
- Angaben zur Beschlagsausführung für Fenster und Türen
- Angaben zur Oberflächenausführung

Freigabe von Dokumenten

Nach Auftragserteilung sind vom Auftragnehmer folgende Dokumente zu erstellen und bei der Bauleitung nachweislich zur Freigabe einzureichen:

- Terminplan für die Arbeiten des Auftragnehmers
- Wartungspläne

Abnahme

Im Abnahmeprotokoll (je Unternehmen eines) wird zumindest Folgendes festgehalten:

- Datum, Ort, Beteiligte, Gewerk
- Mängelliste mit Fristsetzung zur Behebung
- Falls die Leistung nicht angenommen wird eine Begründung
- Die Unterschriften der Beteiligten

UMWELTPRODUKTDEKLARATION (EPD)

Umweltproduktdeklaration (EPD)

Der Auftragnehmer hat für die von ihm angebotenen Aluminium-Elemente eine gültige Umweltproduktdeklaration (EPD) vorzulegen.



AMFT

AMFT – ARGE der Hersteller von
Metall-Fenster/Türen/Tore/Fassaden
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien

E-Mail: amft@fmfi.at
Homepage: www.amft.at