

Germany-Frankfurt-on-Oder: Direct marketing services

OJ S 130/2013 06/07/2013

Contract notice – utilities

Services

Directive 2004/17/EC

Section I: Contracting entity

I.1. Name and addresses

Official name: DB Fernverkehr AG

Postal address: Stephensonstr. 1

Town: Frankfurt

Postal code: 60326

Country: Germany

For the attention of: Andreas Fertig

E-mail: andreas.fertig@deutschebahn.com

Telephone: +49 692657295

Fax: +49 692657157

Internet address(es):

General address of the contracting entity: <http://www.deutschebahn.de>

Additional information can be obtained from:

the abovementioned address

Specifications and additional documents (including documents for a dynamic purchasing system) can be obtained from: the abovementioned address

Tenders or requests to participate must be submitted: the abovementioned address

I.2. Main activity

Railway services

I.3. Contract award on behalf of other contracting entities

The contracting entity is purchasing on behalf of other contracting entities: no

Section II: Object of the contract

II.1. Description

II.1.1. Title attributed to the contract by the contracting entity

Kommunikationsdienstleistungen Bereich Direktmarketing/CRM

II.1.2. Type of contract and place of performance or delivery

Services

Service category No 18: Rail transport services

NUTS code

II.1.3. Information about a framework agreement or a dynamic purchasing system

The procurement involves the establishment of a framework agreement

II.1.4. Information about framework agreement

Framework agreement with a single operator

Duration of the framework agreement

Duration in months: 36

II.1.5. Short description of the contract or purchase(s)

Die DB Fernverkehr AG beabsichtigt die Vergabe von Kommunikations-Dienstleistungen im Bereich Direktmarketing/CRM.

Die Vergabe erfolgt mit dem Ziel, einen Dienstleister mit der Gesamtabwicklung der BahnCard- sowie der bahn.bonus-Kommunikation (online/offline/mobile) inklusive aller Fulfillment-, Lettershop, und Produktionsleistungen und deren Koordination sowie den eMail-Versand und die Programmierleistungen zu beauftragen.

Der Vergabeumfang ist wie folgt: Entwicklung, Ausarbeitung sowie Umsetzung von zielgruppengerechten und effektiven Direktmarketingkampagnen (on- und offline) für die BahnCard-Kunden bzw. die Teilnehmer des bahn.bonus-Programms der DB Fernverkehr AG mit dem Schwerpunkt Deutschland. Diese sind auf Basis vorgegebener Marketing-/Kommunikationspläne, Budgetvorgaben sowie Einzelbriefing zu erarbeiten und umzusetzen.

Im Rahmen der Direktmarketingmaßnahmen sind dabei folgende Teilaufgaben für alle geplanten Kommunikationsmaßnahmen zu erbringen:

1. Beratung/Betreuung:

- Konzeptionelle Erarbeitung, Weiterentwicklung und Optimierung von Direktmarketingkonzepten (on- und offline) und Kommunikationsmaßnahmen
- Beratung in allen Fragen zur Direktmarketingstrategie
- Proaktive Beratung hinsichtlich Optimierung von Kampagnen und Trends im Direktmarketing sowie Aufzeigen von Kosteneinsparungspotenzialen
- Qualitätskontrolle
- Administrative Tätigkeiten
- Teilnahme an wöchentlichen Meetings mit der DB Fernverkehr AG in Frankfurt/M.

2. Kreation (Text/Art):

- Umsetzung von Direktmarketingkonzepten und Kreation von Einzelkampagnen sowie komplexen mehrstufigen und kanalübergreifenden Direktmarketingkampagnen inkl. Verbalisierung (z.B. Offline-/E-Mailings, Newsletter, Punkteübersichten, Web-Landingpages, Aktions-Websites, Online- Gewinnspiele, Broschüren, Flyer, Kataloge)
- Entwicklung und Kreation von mobile Marketing-Kampagnen
- Entwicklung und Kreation von social Media-Kampagnen
- Bildbearbeitung (Reinzeichnung, Litho)

3. Umsetzung und Produktion:

- Verantwortung für die komplette Umsetzung der Produktion, d.h. Produktionssteuerung der einzelnen Kommunikationsmaßnahmen als Fulfillment-Lösung, Konfektionierung, Versand /Lettershop, Rückläufererfassung, Reporting, Bestandsüberwachung, etc.
- Bereitstellung und Einsatz einer geeigneten Infrastruktur zur Versendung von e-Mail-Kampagnen (e-Mail-Versanddienstleister) inkl. zur Verfügung stellen von Standardreportings
- Proaktive Darstellung von Kosteneinsparpotenzialen im Produktionsbereich sowie Präsentation von Produktionsinnovationen

4. Datenmanagement

- Abholung der Versandlisten und manuelle Prüfung aller Listen nach vorgegebenen

Definitionen

- Manueller Import aller Versandlisten
- Prüfung und Aufbereitung der Versandlisten für den Lettershop
- Datenexport an den Lettershop und Reporting
- Plausibilitätsprüfung der Perso-Andrucke

II.1.6. CPV code(s)

79342100 Direct marketing services

II.1.7. Information about the Government Procurement Agreement (GPA)

The procurement is covered by the Government Procurement Agreement: no

II.1.8. Information about lots

This contract is divided into lots: no

II.1.9. Information about variants

Variants will be accepted: no

II.2. Scope of the procurement

II.2.1. Total quantity or scope

Das unverbindliche Auftragsvolumen basiert auf Erfahrungswerten aus vergangenen Vergaben und umfasst im Wesentlichen folgende Tätigkeiten:

Kreation und Text im Rahmen von Neukonzeption, Weiterführung und Adaption sowie die Umsetzung der im folgenden aufgeführten Direktmarketingkampagnen von jährlich (vsl. nach derzeitiger Schätzung):

- 1.) BahnCard-Kartendesigns (Neuentwicklung, Designentwicklung für Aktionskarten, Design-Anpassung des vorhandenen Kartenportfolios)
- 2.) Bestellscheine für die BahnCard (Neuentwicklung, Anpassungen Layout und Text)
- 3.) 20 Kartenträger-Mailings (aktuell Anschreiben mit aufgespender BahnCard) sowie 2 Broschüren (jeweils ca. 20 Seiten) und 10 Flyer/Beileger (Vorder- und Rückseite, unterschiedliche Formate und Versionen)
- 4.) 1-2 Kataloge (Prämienkatalog mit ca. 90 Seiten)
- 5.) Kündigungsrückgewinnung-/Wiederkaufmailings* (7 Konzepte offline / 1 Konzept online)
- 6.) bahn.bonus-Punkteübersicht für unterschiedliche Kundengruppen (8 Konzepte offline / 8 Konzepte online) offline bestehend aus Anschreiben (Vorder- und Rückseite), Flyer (6 oder 8 seitig), Stuffer (Vorder- und Rückseite), Antworthülle und Versandhülle, online Versand als Newsletter
- 7.) monothematisches Mailings*: 30 Konzepte offline, z.B. Selfmailer oder Anschreiben, Flyer, Gutscheine, Versandhülle und ggf. Bestellschein - 55 Konzepte online
- 8.) 5 kampagnenbezogene Landingpages/Websites
- 9.) 3 Online-Gewinnspiele und interaktive Online-Aktionen
- 10.) 20 Direktmarketingkampagnen mit Ausgabekanal mobile (App), Reisezentrum, online (bahn.de): Bild und Text - technische Umsetzung erfolgt seitens der DB

* Bei diesen Kampagnen erfolgen der Versand monatlich bzw. alle 2 Monate.

Die einzelnen Kampagnen beinhalten i.d.R mehrere Laservarianten.

Die Agentur ist zusätzlich für die Produktionssteuerung (Lettershop, Portooptimierung, Drucker) sowie für das Datenmanagement der oben aufgeführten Kampagnen verantwortlich.

II.2.2. Information about options

Options: yes

Description of options: - Steuerung der Postdienstleistung / Postdienstleister

- Vertragsverlängerungsoption von weiteren 2 mal 12 Monaten

II.2.3. Information about renewals

This contract is subject to renewal: no

II.3. Duration of the contract or time limit for completion

Duration in months: 36 (from the award of the contract)

Section III: Legal, economic, financial and technical information

III.1. Conditions related to the contract

III.1.1. Deposits and guarantees required

Gemäß Vergabeunterlagen

III.1.2. Main financing conditions and payment arrangements and/or reference to the relevant provisions governing them

Gemäß Vergabeunterlagen

III.1.3. Legal form to be taken by the group of economic operators to whom the contract is to be awarded

Bietergemeinschaften und andere gemeinschaftliche Bieter haften gesamtschuldnerisch für die angebotene Leistung. Sie haben im Teilnahmeantrag sämtliche Mitglieder der Bietergemeinschaft zu benennen sowie eines ihrer Mitglieder als bevollmächtigten Vertreter für das Vergabeverfahren und den Abschluss des Vertrags zu bezeichnen.

III.1.4. Contract performance conditions

The performance of the contract is subject to particular conditions: no

III.2. Conditions for participation

III.2.1. Suitability to pursue the professional activity, including requirements relating to enrolment on professional or trade registers

List and brief description of conditions: Der Bieter legt mit seinem Teilnahmeantrag vor:

1. Erklärung - Der Teilnehmer versichert, dass der Teilnehmer sein Gewerbe ordnungsgemäß angemeldet hat und – sofern nach Maßgabe der Vorschriften des HGB eintragungspflichtig – im Handelsregister eingetragen ist. Als Nachweis ist ein aktueller Handelsregistrauszug (höchstens 12 Monate alt) oder ein gleichwertiges Dokument des Herkunftslandes in deutscher Sprache (ggf. beglaubigte Übersetzung) vorzulegen.

2. Erklärung Gewerbezentralregistereintrag: Der Teilnehmer erklärt, ob für den Teilnehmer im Gewerbezentralregister eine Eintragung verzeichnet ist. Darüber hinaus erklärt der Teilnehmer, ob derzeit ein Verfahren anhängig ist oder war, das zu einer Eintragung in das Gewerbezentralregister führen kann.

3. Erklärung - Zahlung der Sozialbeiträge:

Der Teilnehmer erklärt, dass er seine Verpflichtungen zur Zahlung der Sozialbeiträge nach den Rechtsvorschriften des Mitgliedstaates, in dem er ansässig ist, oder nach den Rechtsvorschriften des Mitgliedsstaates des Auftraggebers erfüllt hat.

4. Nachweis – Lieferantenselbstauskunft. Der Teilnehmer legt die (soweit wie möglich) ausgefüllte Lieferantenselbstauskunft (Formular der Deutschen Bahn AG) vor. Dieses Formular kann bei dem unter Punkt I1) genannten Ansprechpartner angefordert werden.

5. Erklärung - Der Teilnehmer versichert, dass über das Vermögen des Teilnehmers kein Insolvenzverfahren, kein vergleichbares gesetzliches Verfahren (z.B. Sanierungsverfahren) eröffnet ist, die Eröffnung weder beantragt noch ein Antrag mangels Masse abgelehnt worden

ist.

6. Erklärung, dass für den Zeitraum der letzten 5 Jahre keine rechtskräftig festgestellten Verstöße im Sinne von SektVO § 21 Absatz 1 und 2 vorliegen.

7. Erklärung - keine unzulässigen wettbewerbsbeschränkenden Abreden:

Der Teilnehmer erklärt, dass der Bieter in Bezug auf die Vergabe keine unzulässige wettbewerbsbeschränkende Abrede getroffen hat. Unzulässige wettbewerbsbeschränkende Abreden sind nach Maßgabe von § 1 ff. GWB und Art. 81 EG-Vertrag insbesondere Verabredungen oder Empfehlungen über Gewinnaufschläge, Gewinnbeteiligungen, die zu fordernden Preise, Entrichtung von Ausfallentschädigung oder Abstandszahlungen u.ä. Alle unter 1 bis 7 geforderten Nachweise/Erklärungen sind mit dem Teilnahmeantrag vollständig vorzulegen.

III.2.2. Economic and financial ability

List and brief description of conditions: Der Bieter legt mit seinem Teilnahmeantrag vor:

1. Es ist ein aktueller Bonitätsnachweis über eine unabhängige Wirtschaftsauskunft (z.B. D & B oder gleichwertiger Art) vorzulegen.

2. Vorlegen einer aktuellen Bankerklärung als Nachweis der finanziellen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Bieters vorzulegen.

Alle unter 1 bis 2 geforderten Nachweise/Erklärungen sind mit dem Teilnahmeantrag vollständig vorzulegen.

III.2.3. Technical and professional ability

List and brief description of conditions: 1) Muss-Kriterium:

Erklärung/Nachweis: Der Gesamt-Etatumsatz des Unternehmens im Kerngeschäft Direktmarketing der letzten 3 Geschäftsjahre müssen pro Jahr mindestens 1 Mio EUR betragen (reiner Agenturumsatz ohne Fremdleistungen wie z.B. Druckleistungen, Porto).

2) Muss-Kriterium

Erklärung/Nachweis, dass der Bewerber über mind. 20 feste Mitarbeiter im Bereich Dialogmarketing verfügt, um die Bereiche Kreation, Kundenberatung, strategische Beratung sowie Produktion (Online/Offline) abdecken zu können.

3) Bewertungs-Kriterium

Nachweis wie viele Mitarbeiter der Agentur 2 oder mehr Jahre Berufserfahrung im Bereich Dialogmarketing aufweisen (Angabe in %; gesamtes Verhältnis sowie getrennte Auflistung nach Beratung, Kreation, Produktion).

Bewertet wird das Gesamtverhältnis. Maßgeblich ist die Anzahl der Mitarbeiter aus dem Dialogmarketing (siehe III.2.3, Punkt 2).

Bewertung Agenturerfahrung:

Agenturmitarbeiter mit mindestens 2 Jahren Berufserfahrung:

0 Punkte = 0-25%

1 Punkt = 26-50%

2 Punkte = 51-75%

3 Punkte = 76-100%

4) Muss-Kriterium

Erklärung/Nachweis, dass die überwiegende Zahl der Mitarbeiter die deutsche Sprache in Wort und Schrift beherrscht.

5) Information

Die Anzahl der jeweiligen Mitarbeiter in den Bereichen Beratung (inkl. Strategischer Beratung), Kreation (unterschieden nach Text und Layout), sowie Produktion ist anzugeben sowie das jeweilige Verhältnis feste/freie Mitarbeiter

6) Information

Nachweise über ein praktiziertes Qualitätsmanagementsystem (z.B. Zulassung nach ISO 9000 ff) sowie Qualitätssicherungskonzepte sind zu nennen.

7) Information

Der Bewerber muss Angaben zur persönlichen Verfügbarkeit, d.h. Reiseentfernung (in km und in Zeit) vom Agenturstandort/en zum Standort Frankfurt am Main, machen.

8) Information

Kurze aussagefähige Vorstellung des Unternehmens mit Schwerpunktbezug zur Ausschreibung (max. 2 DIN A 4 Seiten).

Bitte in jedem Fall folgende Punkte darstellen: Unternehmensstruktur, Unternehmenssitz, Unternehmenszugehörigkeit/Tochterunternehmen, Kerngeschäft, Mitarbeiteranzahl, Unternehmensentwicklung in den vergangenen 5 Jahren.

9) Bewertungs-Kriterium

Eine kurze aussagefähige Auflistung des Leistungsspektrums anhand von Referenzprojekten ist beizulegen. Die Referenzen für den Kompetenznachweis sind als Kurzbeschreibung für folgende Bereiche vorzulegen:

Pro Kompetenzbereich bitte mindestens 2 Referenzen (2 Seiten pro Referenz) benennen und folgende Punkte darstellen, die Inhalte, Zielsetzung, Kreation, Umsetzung und Ergebnis aufzeigen.

1. Direktmarketing offline
2. Direktmarketing online (inkl. Erstellung von Microsites und online-Gewinnspielen)
3. CRM / Kundenbindungsprogramme
4. Produktion inkl. Fulfillment/Datenmanagement/e-Mail-Versand
5. Mobile Marketing
6. social Media

Bewertung Leistungsspektrum:

0 Punkte = 0 von 6 Kompetenzbereichen vorhanden

2 Punkte = 1 von 6 Kompetenzbereichen vorhanden

4 Punkte = 2 von 6 Kompetenzbereichen vorhanden

6 Punkte = 3 von 6 Kompetenzbereichen vorhanden

8 Punkte = 4 von 6 Kompetenzbereichen vorhanden

10 Punkte = 5 von 6 Kompetenzbereichen vorhanden

12 Punkte = 6 von 6 Kompetenzbereichen vorhanden

1 Punkt Abzug pro Kompetenzbereich, falls nur eine Referenz angegeben wird.

10) Information

Es ist eine Kundenliste der aktuellen 5 Top-Kunden mit Angabe der Ansprechpartner ist vorzulegen.

11) Bewertungs-Kriterium

Der Bewerber muss seine gemachte Erfahrungen in der (kundenwertbasierten) Gestaltung von Kundenbeziehungen (Neukundengewinnung, Bestandskundenpflege, Reaktivierung) sowie in der Kommunikation von Bonus- bzw. Loyalitätsprogrammen vorweisen.

Hierzu sind Arbeitsproben erforderlich, die erfolgreiche Kommunikationsstrategien und deren Umsetzung aufzeigen (pro Arbeitsprobe bitte max. 2 DIN A 4 Seiten).

Bewertung Teil 1 - Erfahrung:

3 Punkte = sehr viel Erfahrung (> 5 Jahre)

2 Punkte = Erfahrung (2-5 Jahre)

1 Punkt = wenig Erfahrung (< 2 Jahre)

0 Punkte = keine Erfahrungen (0 Jahre)

Bewertung Teil 2 - Arbeitsproben:

- Schlüssigkeit Konzept
- Individualität Konzept

- Kreation und Umsetzung Konzept

0 Punkte = ungenügend

1 Punkt = ausreichend

4 Punkte gut

5 Punkte sehr gut

12) Bewertungs-Kriterium

Auf besondere Erfahrungen und Kenntnisse in der Entwicklung von Direktmarketingkampagnen für den Dienstleistungsbereich ist hinzuweisen (mit Angabe von Kunden und Kurzangabe durchgeführter Aufgaben in den letzten 3 Jahren - pro Kunde max. 1 DIN A 4 Seite).

Bewertung Erfahrung:

3 Punkte = sehr viel Erfahrung (> 5 Jahre)

2 Punkte = Erfahrung (2-5 Jahre)

1 Punkt = wenig Erfahrung (< 2 Jahre)

0 Punkte = keine Erfahrungen (0 Jahre)

13) Bewertungs-Kriterium

Auf besondere Erfahrungen und Kenntnisse in der Entwicklung von Mobilitäts-/Reisebranche ist hinzuweisen (mit Angabe von Kunden und Kurzangabe durchgeführter Aufgaben in den letzten 3 Jahren - pro Kunde max. 1 DIN A 4 Seite).

Bewertung Erfahrungen:

3 Punkte = sehr viel Erfahrung (> 5 Jahre)

2 Punkte = Erfahrung (2-5 Jahre)

1 Punkt = wenig Erfahrung (< 2 Jahre)

0 Punkte = keine Erfahrungen (0 Jahre)

14) Muss-Kriterium

Der Bewerber hat darauf hinzuweisen, ob er für Mobilitätsdienstleister, die mit der Deutschen Bahn im Wettbewerb stehen (Fluglinien mit innerdeutschem Streckenangebot und/oder andere Bahngesellschaften mit innerdeutschem Streckenangebot sowie Verkehrsverbünde bzw. Verbände, andere Reiseunternehmen) arbeitet.

Sollten konkurrierende Unternehmen in dieser Definition als Kunde bereits existieren, sind durch die Agentur Sicherungsmaßnahmen zur Vertraulichkeit zu gewährleisten. Der Bewerber hat darzustellen, wie im Falle einer Betreuung der Deutschen Bahn für die Wahrung der Interessen hinsichtlich agenturinternen Vertraulichkeit und Mitarbeiterexklusivität gesorgt wird (Darstellung der Sicherungsmaßnahmen auf max. 1 DIN A 4 Seite).

15) Bewertungs-Kriterium

Auszeichnungen bei Branchenwettbewerben bzw. verliehene Preise (Awards) der letzten 5 Jahre sind vom Bewerber darzustellen.

Bewertung Auszeichnungen:

0 Punkte = keine Auszeichnungen vorhanden

1 Punkt = 1-8 kampagnenbezogenen Auszeichnungen

2 Punkte > 8 kampagnenbezogene Auszeichnungen

Der Auftraggeber wird auf der Grundlage der zuvor genannten Bewertungsverfahren in Verbindung mit den Eignungskriterien eine Abschichtung auf maximal 8 Bieter vornehmen. Diese Bieter erhalten eine Angebotsaufforderung. Des Weiteren behält sich der Auftraggeber vor, ggf. weitere Bieter zum Angebot aufzufordern, falls die Punkteabstände zwischen den Bietern nach dem Ergebnis der Bewertung sehr gering sein sollten.

III.2.4. Information about reserved contracts

III.3. Conditions specific to services contracts

III.3.1. Information about a particular profession

Execution of the service is reserved to a particular profession: no

III.3.2. Information about staff responsible for the performance of the contract

Obligation to indicate the names and professional qualifications of the staff assigned to performing the contract: no

Section IV: Procedure

IV.1. Type of procedure

IV.1.1. Type of procedure

Negotiated

Some candidates have already been selected (if appropriate under certain types of negotiated procedures): no

IV.2. Award criteria

IV.2.1. Award criteria

The most economically advantageous tender in terms of the criteria stated in the specifications or in the invitation to tender or to negotiate

IV.2.2. Information about electronic auction

An electronic auction will be used: no

IV.3. Administrative information

IV.3.1. File reference number attributed by the contracting entity

IV.3.2. Previous publication concerning this procedure

no

IV.3.3. Conditions for obtaining specifications and additional documents

(except for a DPS)

Time limit for receipt of requests for documents or for accessing documents: ..

Payable documents: no

IV.3.4. Time limit for receipt of tenders or requests to participate

8.8.2013 - 12:00

IV.3.5. Languages in which tenders or requests to participate may be submitted

German.

IV.3.6. Minimum time frame during which the tenderer must maintain the tender

IV.3.7. Conditions for opening of tenders

Section VI: Complementary information

VI.1. Information about recurrence

This is a recurrent procurement: no

VI.2. Information about European Union funds

The procurement is related to a project and/or programme financed by European Union funds: no

VI.3. Additional information

1. Bewerber, die sich zum Nachweis ihre Eignung gem. § 20 Abs. 3 SektVO auf die Kapazitäten anderer Unternehmen (Nachunternehmer, konzernverbundene Unternehmen) stützen, müssen diese Drittunternehmen im Teilnahmeantrag verbindlich benennen und durch eine entsprechende Verpflichtungserklärung des Drittunternehmens nachweisen, dass ihnen die Mittel zur Verfügung stehen, die für die Erfüllung des Auftrags erforderlich sind.
2. Geforderte Erklärungen und Nachweise gem. Ziffer III.2, die bis zum Ablauf der Frist für den Teilnahmeantrag nicht von dem Bewerber vorgelegt wurden, können bis zum Ablauf einer vom Auftraggeber zu bestimmenden Nachfrist nachgefordert werden.
3. Die Teilnahmeantrag ist einfach in schriftlicher Form im Original, mit einfacher schriftlicher Kopie und einfacher Kopie auf Datenträger zu o.g. Termin einzureichen. Im Zweifel gilt das Original.
4. Der Auftraggeber kann verlangen, dass sich die Bewerber vor Erhalt der Vergabeunterlagen anhand einer entsprechenden Vertraulichkeitsvereinbarung zu deren vertraulichen Behandlung verpflichten. Die Vertraulichkeitsvereinbarung kann bei der unter I.1 genannten Kontaktstelle angefordert werden.

VI.4. Procedures for review

VI.4.1. Review body

Official name: Vergabekammer des Bundes beim Bundeskartellamt
Town: Bonn
Postal code: 53113
Country: Germany
E-mail: info@bundeskartellamt.bund.de
Telephone: +49 2289499-0
Fax: +49 2289499-163

VI.4.2. Review procedure

Precise information on deadline(s) for review procedures: Ein Nachprüfungsantrag ist unzulässig, soweit der Antrag erst nach Zuschlagserteilung zugestellt wird (§ 114 Abs. 2 Satz 1 GWB). Die Zuschlagserteilung ist möglich 10 Tage nach Absendung der Bekanntgabe der Vergabeentscheidung per Fax oder per e-mail bzw. 15 Tage nach Absendung der Bekanntgabe der Vergabeentscheidung per Post (§ 101a GWB). Die Zulässigkeit eines Nachprüfungsantrags setzt ferner voraus, dass die geltend gemachten Vergabeverstöße unverzüglich nach Kenntnis bzw. – soweit die Vergabeverstöße aus der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen erkennbar sind – bis zum Ablauf der Teilnahme- bzw. Angebotsfrist gerügt wurden (§ 107 Abs. 3 S. 1 Nr. 1 – 3 GWB). Ein Nachprüfungsantrag ist ebenfalls unzulässig, soweit mehr als 15 Kalendertage nach Eingang der Mitteilung des Auftraggebers, einer Rüge nicht abhelfen zu wollen, vergangen sind (§ 107 Abs. 3 S. 1 Nr. 4 GWB). Desweiteren wird auf die in § 101b Abs. 2 GWB genannten Fristen verwiesen.

VI.4.3. Service from which information about the review procedure may be obtained

VI.5. Date of dispatch of this notice

2.7.2013