

# Erfolgreich zu Öffentlichen Aufträgen in Deutschland



©Coloures-Pic - fotolia.com

Öffentliche Aufträge bergen ein erhebliches Potenzial für leistungsfähige Unternehmen aller Branchen. Das Gesamtvolumen öffentlicher Aufträge in der EU – d.h. der Einkauf von Gütern, Dienstleistungen und Bauleistungen durch Regierungen und Körperschaften des öffentlichen Rechts – wird auf 15 Mrd. Euro geschätzt bzw. 16% des Bruttoinlandsprodukts der Union. Alleine in Deutschland beschaffen Bund, Länder und Gemeinden jährlich Waren und Dienstleistungen im Wert von fast 300 Milliarden Euro.

Der Beschaffungskatalog umfasst Güter und Leistungen nahezu aller Wirtschaftszweige, angefangen von alltäglichen Gebrauchsmaterialien bis hin zu komplexen Anlagen und technischen Spezialgeräten sowie Hoch- und Tiefbauarbeiten. Hinzu kommen Dienstleistungen wie Reinigungs- und Umzugsdienste sowie Reparatur- und Wartungsarbeiten. Das bedeutet, dass eine Vielzahl am Markt tätiger Unternehmen für die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen in Frage kommt.

Unterschiede zum privaten und gewerblichen Bereich gibt es vor allem hinsichtlich der Formalitäten und Vorschriften, die auf den ersten Blick umständlich und bürokratisch erscheinen. Allerdings sollten sich Unternehmen davon nicht abschrecken lassen, denn der öffentliche Markt bietet interessante

Geschäftsmöglichkeiten. Zudem ist der öffentliche Auftraggeber ein zuverlässiger Geschäftspartner und sicherer Zahler.

Der vorliegende Leitfaden soll Unternehmen die wesentlichen Grundlagen der öffentlichen Auftragsvergabe in Deutschland vermitteln und ihnen die Teilnahme an Öffentlichen Ausschreibungen erleichtern.

Der Leitfaden wurde mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Für die Richtigkeit der Informationen übernimmt die EIC Trier GmbH jedoch keine Gewähr. Dieser Leitfaden ersetzt in keinem Fall eine rechtliche Beratung. Für Verbesserungsvorschläge, sachliche Hinweise und Anregungen sind wir jederzeit dankbar. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an: EIC Trier GmbH, Dagmar Lübeck, Tel.: 0651/ 97 567-16, E-Mail: [luebeck@eic-trier.de](mailto:luebeck@eic-trier.de).

## 1. Die rechtlichen Rahmenbedingungen

Die Vergabe von Öffentlichen Aufträgen erfolgt nach den Regeln des Vergaberechts. Unterschieden wird zwischen dem nationalen Vergaberecht (Haushaltsrecht) und dem europäischen Vergaberecht (EU-Wettbewerbsrecht).

Ab Erreichen der EU-Schwellenwerte muss der öffentliche Auftraggeber europaweit ausschreiben und unterliegt

damit dem europäischen Vergaberecht. Die Höhe des Schwellenwertes hängt von der Art der zu beschaffenden Leistung ab sowie von der Art des Auftraggebers. Bei der Schätzung des Auftragswertes ist die Netto-Gesamtvergütung für die gesamte Vertragslaufzeit zu ermitteln. Hinweise zur Berechnung des Auftragswertes enthält § 3 der Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (VgV).

### Übersicht: EU-Schwellenwerte

	Bauleistungen	Liefer- und Dienstleistungen		
Auftraggeber	Allgemein, Regierungen und Sektoren	Allgemein	Regierungen	Sektoren
Schwellenwert	5.225.000 Euro	209.000 Euro	135.000 Euro	418.000 Euro

Das deutsche Vergaberecht oberhalb der EU-Schwellenwerte basiert auf der Umsetzung der drei EU-Vergaberichtlinien von 2014: Richtlinie 2014/24/EU über die öffentliche Auftragsvergabe, Richtlinie 2014/25/EU über die Vergabe von Aufträgen in den Bereichen Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie Postdienste, Richtlinie 2014/23/EU über die Vergabe von Konzessionen.

Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) regelt in seinem 4. Teil die Vergabe öffentlicher Aufträge ab Erreichen der EU-Schwellenwerte. Es wird durch mehrere Rechtsverordnungen ergänzt, die in einer Mantelverordnung

(Verordnung zur Modernisierung des Vergaberechts) zusammengefasst sind. Im Einzelnen handelt es sich um folgende Verordnungen:

- Vergabeverordnung (VgV) in Artikel 1, in der die Vergabe von Aufträgen durch öffentliche Auftraggeber näher ausgestaltet wird (sog. „klassische Auftragsvergabe“),
- Sektorenverordnung (SektVO) in Artikel 2, die für Vergaben von Aufträgen im Bereich des Verkehrs, der Trinkwasserversorgung und der

- Energieversorgung durch Sektorenauftraggeber Regelungen trifft
- Konzessionsvergabeverordnung, (KonzVgV) in Artikel 3, die umfassende Bestimmungen für Bau- und Dienstleistungskonzessionen enthält,
  - Vergabestatistikverordnung (VergStatVO) in Artikel 4, mit der eine Statistik über die Vergabe öffentlicher Aufträge und Konzessionen geregelt wird.

Für den Baubereich gilt bei Vergaben oberhalb der EU-Schwellenwerte die Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, Teil A, Abschnitt 2 (Ausgabe 2016). Die Vergabe von Liefer-, Dienstleistungen und freiberuflichen Leistungen<sup>1</sup> ab Erreichen der EU-Schwellenwerte ist über das GWB und die VgV geregelt.

Bei Vergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte findet traditionell Haushaltsrecht Anwendung. Über entsprechende Verweise in der Bundeshaushaltsordnung sowie in den Landeshaushaltsverordnungen finden die 1. Abschnitte der Vergabe- und Vertragsordnungen für Bau-, Liefer- und Dienstleistungen Anwendung:

- Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, Teil A, Abschnitt 1 (VOB/A)

---

<sup>1</sup> Unter freiberuflichen Leistungen versteht man Leistungen, deren Lösung vorab nicht eindeutig und erschöpfend beschrieben werden kann, z.B. Planungsleistungen, Beratungsleistungen, Leistungen im Bereich der Werbung.

- Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen, Teil A, Abschnitt 1 (VOL/A)

Die Rechtsgrundlagen zum deutschen Vergaberecht sind hier zu finden: <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Wirtschaft/oeffentliche-auftraege-und-vergabe.html>

Darüber hinaus gibt es in jedem Bundesland landesrechtliche Regelungen in Form von Landesvergabegesetzen oder Verwaltungsvorschriften. In Rheinland-Pfalz gibt es eine Verwaltungsvorschrift „Öffentliches Auftrags- und Beschaffungswesen“ vom 24. April 2014. Die Verwaltungsvorschrift ist hier zu finden: <http://www.mwvlw.rlp.de> > Themen > Wirtschafts- und Innovationspolitik > Wettbewerbspolitik > Vergaberecht > nationale Vergabeverfahren.

Letztendlich ist Vergaberecht viel Richterrecht. Daher ist es empfehlenswert, die aktuelle Rechtsprechung zu verfolgen. Datenbanken für vergaberechtliche Urteile sind z.B. <http://www.ibr-online.de> oder <http://www.vpr-online.de>.

## 2. Öffentliche Auftraggeber

Es gibt eine Vielzahl öffentlicher Beschaffungsstellen aller Größenordnungen. Bei Aufträgen unterhalb der EU-Schwellenwerte spricht man von einem institutionellen Auftraggeberbegriff. Dieser richtet sich an diejenigen Auftraggeber, die nach dem Haushaltsrecht das

Vergaberecht anwenden müssen. Darunter fallen Bundes-, Landes- und kommunale Behörden. Bei Aufträgen oberhalb der EU-Schwellenwerte wird ein funktionaler Auftraggeberbegriff zugrunde gelegt. Neben den Gebietskörperschaften werden hier auch juristische Personen des öffentlichen und des privaten Rechts einbezogen, die zu dem besonderen Zweck gegründet wurden, im Allgemeininteresse liegende Aufgaben nichtgewerblicher Art zu erfüllen.

Öffentliche Auftraggeber können wie folgt klassifiziert werden:

- Gebietskörperschaften, dazu zählen der Bund, die Länder, Kreise und Gemeinden sowie kommunale Eigenbetriebe.
- Juristische Personen des öffentlichen Rechts, z.B. Hochschulen, berufsständische Vereinigungen, Wirtschaftsvereinigungen, Sozialversicherungen, kassenärztliche Vereinigungen, Genossenschaften und Verbände. Dazu gehören auch Anstalten und Stiftungen des öffentlichen Rechts wie rechtsfähige Bundesanstalten, Versorgungsanstalten, Studentenwerke, Kultur-, Wohlfahrts- und Hilfsstiftungen.
- Juristische Personen des Privatrechts, z.B. Krankenhäuser, Kurmittelbetriebe, öffentliche Bühnen, Museen, Bibliotheken, zoologische Gärten, Kindergärten,

Heime, Schwimmbäder, Sporteinrichtungen, Feuerwehren, Rettungsdienste, Bildungseinrichtungen, Forschungseinrichtungen, Wissenschaftsförderungen, Straßenreinigung, Abfall- und Abwasserbeseitigung, Stadtplanung und -entwicklung, Wirtschaftsförderungsgesellschaften.

- Sektorenauftraggeber: Das sind Auftraggeber aus den Bereichen Trinkwasser-, Energieversorgung und Verkehr.

Erwähnenswert ist noch die Bundeswehr als öffentlicher Auftraggeber. Mit mehr als 1,8 Mio. registrierten Versorgungsartikeln und einem jährlichen Auftragsvolumen von ca. 3 Mrd. Euro gehört die Bundeswehr zu den bedeutendsten öffentlichen Auftraggebern. Der umfangreiche Bedarf an Gütern und Dienstleistungen wird vom Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw) gedeckt. Nähere Informationen zum Beschaffungswesen der Bundeswehr können Sie der Broschüre „Auftraggeber Bundeswehr“ entnehmen: <http://www.baain.de> > Vergabe.

### 3. Vergabegrundsätze

Vorrangiges Ziel des Vergaberechts ist es, durch die wirtschaftliche und sparsame Verwendung von Haushaltsmitteln den Beschaffungsbedarf der öffentlichen Hand

zu decken. Durch die Gebote der Gleichbehandlung, Nichtdiskriminierung und Transparenz soll es einen fairen Wettbewerb zwischen den bietenden Unternehmen sicherstellen und Korruption und Vetternwirtschaft wirksam verhindern. Durch die Einbeziehung von nachhaltigen, insbesondere umweltbezogenen, sozialen und innovativen Kriterien kann die Vergabe öffentlicher Aufträge auch der Verwirklichung strategischer Politikziele dienen.

Öffentliche Auftraggeber müssen bei der Vergabe von Aufträgen folgende Vergabegrundsätze beachten.

- Wettbewerbsgrundsatz: Öffentliche Aufträge sollen im Wettbewerb vergeben werden, so dass sich möglichst viele Unternehmen an einem Vergabeverfahren beteiligen können.
- Transparenzgrundsatz: Auftraggeber müssen ihren Veröffentlichungspflichten nachkommen, damit Unternehmen von den Ausschreibungen erfahren. Außerdem muss das Vergabeverfahren für die beteiligten Unternehmen nachvollziehbar ablaufen.
- Gleichbehandlungsgrundsatz: Alle Unternehmen müssen den gleichen Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen haben.
- Wirtschaftlichkeitsgrundsatz: Öffentliche Auftraggeber sind zum

sparsamen Umgang mit öffentlichen Geldern verpflichtet. Den Zuschlag erhält das wirtschaftlich günstigste Angebot.

#### **4. Vergabearten**

Das EU-Vergaberecht und das nationale Vergaberecht sehen im Wesentlichen drei unterschiedliche Vergabearten vor. Sie unterscheiden sich durch ihre Bezeichnung, inhaltlich stimmen sie jedoch in weiten Teilen überein.

## Übersicht: Vergabearten

Unterhalb der EU-Schwellenwerte	Oberhalb der EU-Schwellenwerte
Öffentliche Ausschreibung	Offenes Verfahren
Beschränkte Ausschreibung	Nicht offenes Verfahren
Freihändige Vergabe	Verhandlungsverfahren

### 4.1 Öffentliche Ausschreibung (offenes Verfahren)

Die öffentliche Ausschreibung bzw. das offene Verfahren ist das Verfahren, das grundsätzlich anzuwenden ist, weil es den größtmöglichen Wettbewerb gewährleistet. Mittels einer öffentlichen Bekanntmachung teilt der Auftraggeber mit, dass er beabsichtigt, eine bestimmte Leistung zu vergeben. Die Bekanntmachung enthält alle wesentlichen Informationen: Art und Umfang der zu beschaffenden Leistung, Ausführungsfrist, Adresse des Auftraggebers, Modalitäten der Anforderung der Angebotsunterlagen, Angebotsfrist, etc. In begründeten Ausnahmefällen kann der Auftraggeber von der öffentlichen Ausschreibung bzw. vom offenen Verfahren abweichen und den Kreis potentieller Bieter einschränken. Um einen Missbrauch zu vermeiden, ist der Auftraggeber dazu verpflichtet, die Nichtanwendung des offenen Verfahrens

zu begründen und im Vergabevermerk zu dokumentieren.

### 4.2 Beschränkte Ausschreibung (nicht offenes Verfahren)

Die beschränkte Ausschreibung bzw. das nicht offene Verfahren sieht vor, dass von vornherein nur ein beschränkter Kreis von Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert wird. Die beschränkte Ausschreibung ist u. a. zulässig, wenn die Leistung nach ihrer Eigenart nur von einem beschränkten Kreis von Unternehmen in geeigneter Weise ausgeführt werden kann, besonders wenn außergewöhnliche Eignung erforderlich ist. Bei beschränkten Ausschreibungen wird in der Regel ein sogenannter öffentlicher Teilnahmewettbewerb durchgeführt. Dabei handelt es sich um ein zweistufiges Verfahren. Auf der ersten Stufe müssen die interessierten Unternehmen mit dem Teilnahmeantrag zunächst die geforderten

Kriterien erfüllen und die verlangten Nachweise einreichen. Nach Prüfung der Teilnahmeanträge wählt der Auftraggeber im zweiten Schritt eine Anzahl von geeignetem Unternehmen aus, die dann die eigentlichen Ausschreibungsunterlagen erhalten und ein Angebot abgeben können. Diese Unternehmen müssen nach objektiven, transparenten und nichtdiskriminierenden Kriterien ausgewählt werden. Die Zahl der zur Angebotsabgabe aufzufordernden Bewerber soll mindestens drei betragen, im europaweiten Verfahren mindestens fünf.

Im europaweiten Vergabeverfahren hat der Auftraggeber nach § 119 GWB die freie Wahl zwischen dem offenen und dem nicht offenen Verfahren. Das nicht offene Verfahren erfordert stets einen Teilnahmewettbewerb.

#### **4.3 Freihändige Vergabe (Verhandlungsverfahren)**

Bei der freihändigen Vergabe wendet sich der Auftraggeber an mehrere ausgewählte Unternehmen, um über die Auftragsbedingungen zu verhandeln. Dieses Verfahren erfolgt entweder mit oder ohne Teilnahmewettbewerb. Bei der freihändigen Vergabe muss der Auftraggeber mindestens drei Bewerber zur Angebotsabgabe auffordern. Eine freihändige Vergabe ist u. a. zulässig bei geringfügigen Nachbestellungen im Anschluss an einen bestehenden Vertrag

(maximal 20% vom Wert der ursprünglichen Leistung) oder bei der Lieferung von Ersatzteilen oder Zubehörstücken zu Maschinen und Geräten.

Neben den geregelten Ausnahmetatbeständen für beschränkte und freihändige Vergaben gibt es Wertgrenzen, bis zu denen ohne weitere Einzelbegründung vom Grundsatz der öffentlichen Ausschreibung abgewichen werden darf.

#### **Wertgrenzen nach der VOB/A**

Für Bauausschreibungen sind die Wertgrenzen in der VOB/A festgelegt.

Beschränkte Ausschreibungen können erfolgen

- bis 50.000 Euro netto für Ausbaugewerke (ohne Energie- und Gebäudetechnik), Landschaftsbau und Straßenausstattung,
- bis 150.000 Euro netto für Tief-, Verkehrswege- und Ingenieurbau,
- bis 100.000 Euro netto für alle übrigen Gewerke

Eine freihändige Vergabe kann für Bauausschreibungen bis zu einem Auftragswert von 10.000 Euro netto erfolgen.



## Wertgrenzen für Liefer- und Dienstleistungsaufträge

Die Wertgrenzen für Liefer- und Dienstleistungsaufträge sind auf Bundeslandebene festgelegt.

In Rheinland-Pfalz gelten folgende Wertgrenzen:

- freihändige Vergabe bis 20.000 Euro netto
- beschränkte Ausschreibung bis 40.000 Euro netto

Eine Übersicht der Wertgrenzen in den einzelnen Bundesländern kann hier abgerufen werden: <http://www.abst.de> > Info und Rat > Wertgrenzen.

### Transparenzpflichten

Nach erfolgten beschränkten Ausschreibungen und freihändigen Vergaben ohne Teilnahmewettbewerb muss der öffentliche Auftraggeber im Internet über den vergebenen Auftrag informieren, es ist u. a. der Name des beauftragten Unternehmens zu nennen.

Tipp: Unternehmen können sich bei ihrer jeweiligen Auftragsberatungsstelle in eine Bieterdatenbank eintragen lassen. Auftraggeber können die Auftragsberatungsstelle zur Vorbereitung von beschränkten Ausschreibungen und freihändigen Vergaben um eine Markterkundung bitten und sich aus dieser Datenbank geeignete Unternehmen benennen lassen.

## 4.4 Direktkauf

Aufträge im Liefer- und Dienstleistungsbereich können bis zu einem Auftragswert von 500 Euro netto ohne Vergabeverfahren als sogenannter Direktkauf vorgenommen werden. Allerdings sind die Haushaltsgrundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit zu beachten.

## 4.5 Wettbewerblicher Dialog

Bei Aufträgen oberhalb der EU-Schwellenwerte gibt es als weiteres Verfahren noch den wettbewerblichen Dialog. Der Auftraggeber kann einen solchen Dialog durchführen, wenn er objektiv nicht in der Lage ist, die technischen Mittel anzugeben, mit denen seine Bedürfnisse erfüllt werden können, oder die rechtlichen oder finanziellen Bedingungen des Vorhabens nicht angegeben werden können. Dieses Vergabeverfahren wird bei besonders komplexen Beschaffungsvorhaben (z.B. große Bauprojekte, ÖPNV-Konzepte) angewendet, um Lösungsvorschläge von Seiten der Wirtschaft zu bekommen. Der wettbewerbliche Dialog ist ein mehrstufiges Verfahren. Er beginnt mit einer europaweiten Bekanntmachung, die einer vereinfachten funktionalen Ausschreibung ähnelt. Daraufhin wird mit einer Vielzahl von Unternehmen in mehreren Phasen verhandelt. Mit den

Beteiligten wird schließlich eine Lösung (=endgültige Leistungsbeschreibung) formuliert, auf die Unternehmen dann verbindliche Angebote abgeben können.

## **5. Fristen**

Für die Bearbeitung und Abgabe von Angeboten und Teilnahmeanträgen muss dem Bieter bzw. Bewerber von Seiten der Vergabestelle genügend Zeit eingeräumt werden. Die Angebotsfrist, also die Frist für die Bieter zur Einreichung der Angebote, ist ausreichend zu bemessen. Für Bauausschreibungen darf die Angebotsfrist nicht unter zehn Kalendertagen betragen. Die Länge der Angebotsfrist hängt auch vom Gegenstand der Ausschreibung ab. Bei einfach zu kalkulierenden Angeboten kann die Frist

im Einzelfall kürzer sein, bei umfangreichen, individuell auszuarbeitenden Angeboten auch länger. Bis zum Ablauf der Angebotsfrist kann der Bieter sein Angebot zurückziehen. Ebenso sind für die Einreichung von Teilnahmeanträgen bei beschränkten Ausschreibungen und freihändigen Vergaben nach öffentlichen Teilnahmewettbewerben ausreichende Bewerbungsfristen vorzusehen.

Im europaweiten Vergabeverfahren sind Mindestfristen vorgegeben. So beträgt die Angebotsfrist im offenen Verfahren mindestens 35 Kalendertage (KT), gerechnet vom Tag nach Absendung der Bekanntmachung durch den Auftraggeber an das Amt für Veröffentlichungen der EU.

## Übersicht: Mindestfristen im europaweiten Vergabeverfahren

	Offenes Verfahren	Nicht-offenes Verfahren	Verhandlungsverfahren	Begründete Dringlichkeit (nicht-offenes Verfahren)	Begründete Dringlichkeit (Verhandlungsverfahren)
<b>Bewerbungsfrist</b>	Keine Bewerbungsphase	30 KT	30 KT	15 KT	15 KT
<b>Angebotsfrist</b>	35 KT (bei Dringlichkeit 15 KT)	30 KT	30 KT (Erstangebote)	10 KT	10 KT
<b>Angebotsfrist nach Vorinformation</b>	15 KT	10 KT	10 KT	-	-
<b>Bei elektronischer Übermittlung der Angebote</b>	30 KT	25 KT	25 KT	-	-

Als weitere Fristen sind zu nennen:

Anforderungsfrist für die Angebotsunterlagen: Diese Frist besagt, dass Unternehmen bis zu dem in der Ausschreibungsbekanntmachung genannten Termin die Ausschreibungsunterlagen beim Auftraggeber anfordern müssen. Rechtlich hat der Bieter jedoch Anspruch auf die Angebotsunterlagen bis zum Ablauf der Angebotsfrist.

Bindefrist / Zuschlagsfrist: Die Bindefrist umfasst den Zeitraum, in dem der Bieter an sein Angebot gebunden ist. Die Bindefrist beginnt mit dem Ablauf der

Angebotsfrist. Innerhalb der Zuschlagsfrist befindet sich das Vergabeverfahren zwischen dem Ende der Angebotsfrist und der Entscheidung über den Zuschlag. Die Bindefrist soll so kurz wie möglich und nicht länger bemessen werden, als der Auftraggeber für eine zügige Prüfung und Wertung der Angebote benötigt. Nach der VOB soll eine längere Bindefrist als 30 Kalendertage nur in begründeten Fällen festgelegt werden.

## 6. Mittelstandsfreundliche Auftragsvergabe

Der Mittelstandsförderung kommt im deutschen Vergaberecht eine wichtige Bedeutung zu. Es gibt den Grundsatz der Losaufteilung. Leistungen sind in der Menge aufgeteilt (Teillose) und getrennt nach Art oder Fachgebiet (Fachlose) zu vergeben. Bei der Vergabe kann auf eine Losaufteilung verzichtet werden, wenn wirtschaftliche oder technische Gründe dies erfordern. Gründe für eine Gesamtvergabe können z.B. sein: unverhältnismäßige Kostennachteile, unverhältnismäßig hoher Koordinierungsaufwand, Verlust von Gewährleistungs- und Garantieansprüchen. Von einer Losaufteilung kann auch abgesehen werden, wenn der Auftragswert so gering ist, dass von vorneherein eine Beteiligung mittelständischer Unternehmen möglich ist. Außerdem verlangt die Losvergabe keine marktunübliche Trennung der Aufträge in Einzelteile, z.B. Fenster in Rahmen, Scheiben, Griffe und Beschläge zu trennen.

Kleine und mittlere Unternehmen können sich auch zu Bietergemeinschaften zusammenschließen und mit mehreren Unternehmen gemeinsam ein Angebot abgeben. Das Vergaberecht sieht ausdrücklich eine Gleichstellung von Bietergemeinschaften und Einzelbewerbern vor. Eine Bietergemeinschaft kann horizontal oder vertikal angelegt sein. Bei der horizontalen Variante

schließen sich mehrere Unternehmen der gleichen Branche zusammen, um ihre Kapazitäten zu bündeln. Die Form der vertikalen Bietergemeinschaft verbindet verschiedene Unternehmen unterschiedlicher Gewerbezweige und ist somit in der Lage, als Komplettanbieter am Markt aufzutreten.

Für die Angebotsabgabe ist eine schriftliche Erklärung der Bietergemeinschaft notwendig, in der folgende Angaben gemacht werden:

- Zweck der Bietergemeinschaft,
- Auflistung aller Mitglieder,
- Angabe des bevollmächtigten Vertreters,
- Absichtserklärung, dass sich die Mitglieder der Bietergemeinschaft bei Auftragserteilung zu einer Arbeitsgemeinschaft zusammenschließen,
- Erklärung zu den Befugnissen des bevollmächtigten Vertreters (Vertretungsbefugnis gegenüber Auftraggeber und Zahlungsbefugnis),
- Bestätigung der gesamtschuldnerischen Haftung.

Für den Fall der Auftragserteilung kann der Auftraggeber verlangen, dass eine Bietergemeinschaft eine bestimmte Rechtsform annimmt, sofern dies für die ordnungsgemäße Durchführung des Auftrags notwendig ist.

Letztendlich können mittelständische Betriebe sich durch die Annahme von

Unteraufträgen an öffentlichen Aufträgen beteiligen. Der Auftragnehmer darf allerdings die Ausführung der Leistung oder wesentlicher Teile davon nur mit vorheriger Zustimmung des Auftraggebers an andere übertragen. Die Zustimmung ist nicht erforderlich bei unwesentlichen Teilleistungen oder solchen Teilleistungen, auf die der Betrieb des Auftragnehmers nicht eingerichtet ist.

## 7. Akquise öffentlicher Aufträge

Um an öffentliche Aufträge zu gelangen, müssen Unternehmen sehr viel Eigeninitiative aufbringen: diese betrifft zum einen die Recherche nach öffentlichen Ausschreibungen, zum anderen aber auch gezielte Marketing-Aktivitäten.

Zunächst sollten für das eigene Unternehmen die folgenden Grundfragen geklärt werden:

- Ist das angebotene Produkt bereits am Markt etabliert oder innovativ?
- Ist das Unternehmen regional oder überregional an öffentlichen Ausschreibungen interessiert?
- Kommen Auftragswerte oberhalb oder unterhalb der EU-Schwellenwerte in Betracht?

Schließlich ist es ratsam, eine Markt- bzw. Preisanalyse vorzunehmen:

- Gibt es Mitbewerber/Konkurrenten am Markt?
- Gibt es Lieferanten und potentielle Kooperationspartner?
- Wie sind der Beschaffungsumfang und das Preisniveau für das eigene Produkt?

Nachdem die Grundfragen geklärt sind, geht es darum, die relevanten Ausschreibungen zu finden.

### 7.1 Recherche nach öffentlichen Ausschreibungen

Es gibt für die Auftragsrecherche unterschiedliche Ausschreibungsmedien, je nachdem ob Ausschreibungen oberhalb oder unterhalb der EU-Schwellenwerte gesucht werden.

#### Oberhalb der EU-Schwellenwerte

Ab Erreichen der EU-Schwellenwerte müssen alle Ausschreibungsbekanntmachungen zentral in der TED-Datenbank (Tenders Electronic Daily, <http://ted.europa.eu/>) veröffentlicht werden. Die TED-Datenbank ist frei zugänglich und kann von jedem Unternehmen zur Auftragsrecherche genutzt werden.

## Schaubild: TED-Datenbank "Suchmaske"

The screenshot displays the TED search interface with the following elements:

- Header:** "Ted tenders electronic daily" logo, "Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union", and a language dropdown set to "Deutsch (de)".
- Navigation:** "TED Home > Suche", "2014/022 | Nächste Aktualisierung: 2014/023", and buttons for "Suche" and "Experten-Suche".
- Left Sidebar:**
  - Buttons: "Anmelden", "Mein TED", "Anonym", "Präferenzen", "Gespeichertes Suchprofil".
  - Section "Neuerungen": "Neues zur Website", "Neuigkeiten zum Öffentlichen Auftragswesen", "RSS-Feeds", "Was versteht man unter RSS?".
  - Section "e-Certis": "Informationen über im öffentlichen Auftragswesen in der Europäischen Union erforderliche Bescheinigungen".
  - Section "EUR-Lex": "Das Amtsblatt der Europäischen Union online".
  - Section "EU Bookshop": "Alle EU-Veröffentlichungen, die Sie suchen".
- Main Search Area:**
  - Buttons: "Gespeicherte Suche verwalten", "Hilfe".
  - Dropdown: "Bereich: Letzte Ausgabe".
  - Search criteria:
    - ABL S.:  (Placeholder: Nummer/Jahr z. B. 123/2009)
    - Volltext:  (Placeholder: Text z. B. pipe" resp. "filling station")
    - Land:  (+)
    - Ort:  (Placeholder: Text z. B. Nottingham)
    - Auftrag:  (+)
    - Verfahren:  (+)
    - Art des Dokuments:  (+)
    - Verordnung:  (+)
    - CPV-Code:  (+)
    - NUTS-Code:  (+)
    - Datum der Veröffentlichung:  (+)
    - Dokumentnummer:  (Placeholder: Nr.-Jahr, z. B. 135336-2005)
    - von:  (+)
    - Frist:  (+) (Placeholder: Datum z. B. 13-01-2009)
    - bis:  (+)
    - Name des Auftraggebers:  (Placeholder: Text z. B. Rat)
    - Frist Unterlagen:  (+) (Placeholder: Datum z. B. 13-01-2009)
    - Haupttätigkeit:  (+)
    - Art des Auftraggebers:  (+)
    - Rechtliche Grundlage:  (+)
  - Buttons at the bottom: "Entfernen", "Suche", "Zum Expertenmodus wechseln", "Statistik-Modus:

In der TED-Datenbank kann eine Suche anhand verschiedener Kriterien durchgeführt werden:

- Es können Ausschreibungen nach Ländern, Regionen und Städten gesucht werden.
- Es kann nach der Art des Auftrags gesucht werden: Bauauftrag, Lieferauftrag, Dienstleistungsauftrag.
- Es kann nach der Branche bzw. nach spezifischen Produkten und Dienstleistungen gesucht werden.
- Es kann nach bestimmten Verfahrensarten recherchiert werden: Offenes Verfahren, nicht-offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren, Interessenbekundungsverfahren, Information über den vergebenen Auftrag, etc.
- Es kann nach bestimmten öffentlichen Auftraggebern gesucht werden, z.B. Ministerien, Hochschulen, Sektorauftraggeber, etc.

Um sprachunabhängige Recherchen durchführen zu können, unterliegt die TED-Datenbank einem sehr spezifischen Klassifizierungssystem, zum einen für Gewerke (CPV-Code), zum anderen für Regionen (NUTS-Code). Für die CPV-Codes ist in der Suchmaske eine Auflistung hinterlegt, in der jedes einzelne Produkt bzw. jede Leistung einem bestimmten achtstelligen Zahlencode zugeordnet wird (z.B. "30210000" – Datenverarbeitungsgeräte). Öffentliche Auftraggeber müssen in der Ausschreibungsbekanntmachung den CPV-Code für die nachgefragte Leistung angeben, und Unternehmen können entsprechend danach suchen. Eine Liste mit allen CPV-Codes kann hier abgerufen werden: <http://www.abc-rlp.de> > CPV-Code > Tabelle CPV-Codes. Ebenso ist für jede Region ein NUTS-Code in der Suchmaske der TED-Datenbank hinterlegt (z.B. für Rheinland-Pfalz "DEB").

### **Unterhalb der EU-Schwellenwerte**

Während es für europaweite Ausschreibungen mit der TED-Datenbank eine zentrale Veröffentlichungsplattform für Ausschreibungen gibt, werden nationale Ausschreibungen in Deutschland in verschiedenen Medien veröffentlicht. Ausschreibungen sind zu finden in Tageszeitungen, amtlichen Veröffentlichungsblättern, Fachzeitschriften oder Internetportalen. Bekanntmachungen in Internetportalen müssen zentral über die

Suchfunktion des Internetportals <http://www.bund.de> ermittelt werden können.

Für Deutschland können folgende Ausschreibungsmedien genannt werden:

- Bund.de: <http://www.bund.de>
- e-Vergabeplattform des Bundes: <http://www.evergabe-online.de>

Für Rheinland-Pfalz und das Saarland sind hier Ausschreibungen zu finden:

- Vergabemarktplatz Rheinland-Pfalz: <http://www.vergabe.rlp.de>  
Ausschreibungen der rheinland-pfälzischen Landesbehörden, des Landesbetriebs Liegenschafts- und Baubetreuung (LBB) und des Landesbetriebs Mobilität Rheinland-Pfalz (LBM)
- e-Vergabeplattform des Saarlandes:  
<http://www.vergabe.saarland.de>  
elektronische Ausschreibungsdatenbank der saarländischen Landesbehörden

Das Auftragsberatungszentrum Rheinland-Pfalz bietet Unternehmen einen Recherchedienst für öffentliche Ausschreibungen an. Im Ausschreibungspaket sind neben Ausschreibungen aus Rheinland-Pfalz und dem Saarland Ausschreibungen aus Luxemburg, Wallonien und Lothringen enthalten. Nähere Informationen zum Recherchedienst unter: <http://www.eic-trier.de>.

## 7.2 Marketing-Strategien

Anders als im Geschäft mit privaten und gewerblichen Kunden gibt es im Umgang mit der öffentlichen Hand einige Besonderheiten. Im Hinblick auf Compliance-Risiken sollten Marketing-Aktivitäten gut überlegt und dosiert eingesetzt werden.

Das Unternehmen sollte sich im Vorfeld über Behördenverzeichnisse, Beschaffungsplattformen und Internetseiten über öffentliche Auftraggeber informieren und die Einkäufer der jeweiligen Beschaffungsstelle ausfindig machen. Gerade bei innovativen Produkten ist der persönliche Kontakt zu öffentlichen Auftraggebern unerlässlich. Ziel der Kontaktaufnahme ist zum einen die Darstellung der eigenen Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit, zum anderen aber auch die Beratung und Information zu anstehenden Beschaffungsvorhaben. Öffentliche Auftraggeber sind nämlich schon weit im Vorfeld einer geplanten Ausschreibung auf Produktinformationen und Lösungsansätze von Seiten der Wirtschaft angewiesen<sup>2</sup>. Möglichkeiten der persönlichen Kontaktaufnahme bieten sich z.B. im Rahmen von Messen, Fachausstellungen und Einladungen zu Betriebsbesichtigungen. Unternehmen, die bereits in der

---

<sup>2</sup> Hat ein Bieter oder Bewerber vor Einleitung des Vergabeverfahrens den Auftraggeber beraten, so hat der Auftraggeber sicherzustellen, dass der Wettbewerb durch die Teilnahme des Bieters oder Bewerbers am Vergabeverfahren nicht verfälscht wird (sog. Projektanten-Problematik). Dies kann z.B. durch die Offenlegung ausführlicher Informationen in den Angebotsunterlagen kompensiert werden.

Vergangenheit erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilgenommen haben, können ihre Referenzliste als "Signal" der eigenen Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit präsentieren. Für Neueinsteiger am Markt bietet sich die Aufnahme in ein Unternehmer-/Lieferantenverzeichnis, ein Präqualifizierungsregister (<http://www.pq-vol.de>) oder die Bieterdatenbank (<http://www.eic-trier.de>) an.

Nachdem ein Unternehmen erfolgreich einen Auftrag akquiriert hat, ist das Ziel, Folgeaufträge zu bekommen. Nachbestellungen, Ersatzteile oder Zubehörstücke werden häufig ohne erneute Ausschreibung vergeben. Ist das Unternehmen dem öffentlichen Auftraggeber aus der Vergangenheit als fachkundig, leistungsfähig und zuverlässig bekannt, so wird es oftmals im Rahmen von beschränkten Ausschreibungen und freihändigen Vergaben direkt zur Angebotsabgabe aufgefordert.

## 8. Das Angebot

Wenn ein Unternehmen Interesse hat, sich an einer Ausschreibung zu beteiligen, müssen zunächst die Angebotsunterlagen bei der Vergabestelle angefordert werden. Bei postalischer Übermittlung der Vergabeunterlagen müssen die Bieter in der Regel die Vervielfältigungskosten tragen. Die Kosten werden den Bietern nicht erstattet. Immer mehr Vergabestellen



gehen dazu über, die Vergabeunterlagen im Internet bereitzustellen oder das gesamte Vergabeverfahren elektronisch abzuwickeln. Bieter benötigen in diesem Fall eine elektronische Signatur und sollten mit den technischen Anforderungen und sonstigen Besonderheiten der elektronischen Angebotsabgabe vertraut sein. Im europaweiten Ausschreibungsverfahren müssen die Angebotsunterlagen elektronisch und unentgeltlich zur Verfügung gestellt werden.

### 8.1 Die Angebotsunterlagen

Die Angebotsunterlagen bestehen in der Regel aus:

- dem Anschreiben (Aufforderung zur Angebotsabgabe),
- der Beschreibung der Einzelheiten der Durchführung des Verfahrens (Bewerbungsbedingungen), einschließlich der Angabe der Zuschlagskriterien, sofern nicht in der Bekanntmachung bereits genannt,
- dem Preisblatt,
- den Vertragsunterlagen, die aus der Leistungsbeschreibung und den Vertragsbedingungen bestehen (allgemeine Vertragsbedingungen – VOL/B, VOB/B; zusätzliche Vertragsbedingungen; ggf. ergänzende Vertrags-

bedingungen – z.B. EVB-IT; ggf. individuelle Ergänzungen),

- einer abschließenden Liste aller geforderten Erklärungen und Nachweise.

### 8.2 Die Leistungsbeschreibung

Die Leistungsbeschreibung ist das „Herzstück“ des Vergabeverfahrens. Sie bestimmt zum einen, welche Marktteilnehmer sich am Vergabeverfahren beteiligen und wer den Zuschlag für den Auftrag bekommt, zum anderen stellt sie den wesentlichen Bestandteil des geschlossenen Vertrags dar und regelt damit die Beziehungen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer über die gesamte Vertragslaufzeit.

Die Leistung ist eindeutig und erschöpfend zu beschreiben, so dass alle Bewerber die Beschreibung im gleichen Sinne verstehen müssen und dass miteinander vergleichbare Angebote zu erwarten sind. Laut VOB/A darf dem Bieter kein ungewöhnliches Wagnis aufgebürdet werden für Umstände und Ereignisse, auf die er keinen Einfluss hat und deren Einwirkung auf die Preise und Fristen er nicht im Voraus schätzen kann. Außerdem sind für die Ausführung der Leistung wesentliche Verhältnisse der Baustelle, z.B. Boden- und Wasserverhältnisse, so zu beschreiben, dass der Bewerber ihre Auswirkungen auf die bauliche Anlage und

die Bauausführung hinreichend beurteilen kann.

Nach der VOB gibt es drei Arten der Leistungsbeschreibung:

- Einfache Leistungsbeschreibung: Die zu beschaffende Leistung wird durch verkehrsübliche Bezeichnungen nach Art, Beschaffenheit und Umfang beschrieben. Die einfache Leistungsbeschreibung wird immer dann angewendet, wenn standardisierte, marktgängige Waren beschafft werden sollen, z.B. Papier (Größe, Gewicht, Weißegrad, Verwendungszweck).
- Funktionale Leistungsbeschreibung: Bei der funktionalen Leistungsbeschreibung werden nur der Zweck, die Funktion sowie die sonstigen Anforderungen an das zu beschaffende Produkt festgelegt. Dem Bieter wird überlassen, auf welche Art und Weise er die festgelegten Ziele erreichen will. Auf den Bieter werden Planungs- und Entwicklungsleistungen einschließlich damit verbundener Risiken übertragen. Die funktionale Leistungsbeschreibung eignet sich insbesondere für Aufträge, bei denen Raum für Innovationen geschaffen werden soll.
- Konstruktive Leistungsbeschreibung: Bei dieser Leistungs-

beschreibung liegt der Wert auf den wesentlichen Merkmalen und Einzelheiten der zu beschaffenden Produkte. Es werden zumeist Waren eingekauft, die über den Standard hinausgehen und mit speziellen Funktionen und technischen Besonderheiten ausgestattet sein müssen. Als Beispiele können hier Kranaufbauten (Feuerwehr) oder die Inneneinrichtung (z.B. für Meßfahrzeuge, Krankenwagen) genannt werden.

Die VOB sieht zwei Arten der Leistungsbeschreibung vor:

- Leistungsverzeichnis: Die Leistung wird durch eine allgemeine Darstellung der Bauaufgabe (Baubeschreibung) und ein in Teilleistungen gegliedertes Leistungsverzeichnis beschrieben. Erforderlichenfalls ist die Leistung auch zeichnerisch oder durch Proben darzustellen. Die Leistung ist derart aufgegliedert, dass unter einer Ordnungszahl (Position) nur solche Leistungen aufgenommen werden, die nach ihrer technischen Beschaffenheit und für die Preisbildung als in sich gleichartig anzusehen sind.
- Leistungsprogramm: Hier wird der Entwurf für die Leistung dem Wettbewerb unterstellt, um die technisch, wirtschaftlich und

gestalterisch beste sowie funktionsgerechteste Lösung der Bauaufgabe zu ermitteln. Das Leistungsprogramm umfasst eine Beschreibung der Bauaufgabe, aus der die Bewerber alle für ihr Angebot maßgebenden Bedingungen und Umstände erkennen können und in der der Zweck der fertigen Leistung als auch die an sie gestellten Anforderungen angegeben sind.

### Sekundäre Ziele

Zusätzlich können im Rahmen der Leistungsbeschreibung Anforderungen an den Auftragnehmer gestellt werden, die soziale, umweltbezogene oder innovative Aspekte betreffen. Diese stellen Leistungsanforderungen dar und sind daher Teil der Leistungsbeschreibung. Sie müssen allen Wettbewerbern zu Beginn des Vergabeverfahrens bekannt gemacht werden. Hier können durch Spezifikationen des Auftragsgegenstandes, soziale, ökologische, und innovative Aspekte berücksichtigt werden, z.B. Strom aus erneuerbaren Energiequellen, Verwendung von Recycling-Papier.

### **8.3 Gebot der Produktneutralität**

Der öffentliche Auftraggeber kann innerhalb der vergaberechtlichen Grenzen grundsätzlich frei bestimmen, welche Leistung er einkaufen möchte. Bei der Leistungsbeschreibung ist allerdings

darauf zu achten, dass bestimmte Erzeugnisse oder Verfahren sowie bestimmte Ursprungsorte und Bezugsquellen nur dann ausdrücklich vorgeschrieben werden dürfen, wenn dies durch die Art der zu vergebenden Leistung gerechtfertigt ist. Bezeichnungen für bestimmte Erzeugnisse oder Verfahren (z.B. Markennamen) dürfen ausnahmsweise, jedoch nur mit dem Zusatz „oder gleichwertiger Art“ verwendet werden, wenn eine hinreichend genaue Beschreibung durch verkehrsübliche Bezeichnungen nicht möglich ist. Ausnahmen liegen vor, wenn der Auftraggeber Erzeugnisse oder Verfahren mit unterschiedlichen Merkmalen zu bereits vorhandenen Erzeugnissen oder Verfahren beschaffen muss und dies mit unverhältnismäßig hohem finanziellen Aufwand oder unverhältnismäßigen Schwierigkeiten bei Integration, Gebrauch, Betrieb oder Wartung verbunden wäre.

### **8.4 Nebenangebote**

Bei Nebenangeboten handelt es sich um Angebote, die vom Hauptangebot abweichen, z.B. in technischer Hinsicht. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass mit anderen Mitteln als in der Leistungsbeschreibung vorgesehen, die Leistung trotzdem in vollem Umfang erbracht wird. Nebenangebote können ein gutes Mittel sein, um neue Technologien und innovative Produkte anzubieten. Die

VOL/A sieht vor, dass der Auftraggeber bekannt machen muss, ob er Nebenangebote zulässt. Fehlt eine entsprechende Angabe sind keine Nebenangebote zugelassen. Bei VOB-Ausschreibungen muss angegeben werden, wenn Nebenangebote nicht bzw. nur in Verbindung mit einem Hauptangebot zugelassen werden. Nebenangebote müssen vom Bieter auf besonderer Anlage und als solche deutlich gekennzeichnet werden.

### **8.5 Biiterrückfragen**

Wenn Bieter Verständnisfragen haben oder Unklarheiten bezüglich der Leistungsbeschreibung sollten sie beim Auftraggeber nachfragen. Die Aufklärung objektiver Verständnisfragen sollte gegenüber allen Bietern erfolgen. Ergibt die Nachfrage eines Bieters, dass in der Leistungsbeschreibung wesentliche Angaben nicht gemacht wurden, die jedoch für die Erstellung des Angebots notwendig sind, so hat die Vergabestelle sicherzustellen, dass allen anderen Bietern diese Informationen ebenfalls unverzüglich mitgeteilt werden.

## **9. Erfolgreiche Angebotsabgabe**

Bei der Angebotsabgabe ist äußerste Sorgfalt geboten, da ansonsten Angebote aufgrund von Formfehlern ausgeschlossen

werden können. Im VOB-Verfahren gibt es den sogenannten Submissionstermin. In Gegenwart der Bieter werden die Angebote geöffnet und mit Angabe des Bieters und der Preise verlesen. Im Gegensatz dazu sieht die VOL keine Beteiligung der Bieter am Eröffnungstermin vor.

### **9.1 Formfehler vermeiden**

Zunächst werden die Angebote auf Vollständigkeit sowie auf rechnerische und fachliche Richtigkeit geprüft. Ausgeschlossen werden Angebote,

- die nicht die geforderten oder nachgeforderten Erklärungen und Nachweise enthalten,
- die nicht unterschrieben sind,
- in denen Änderungen des Bieters an seinen Eintragungen nicht zweifelsfrei sind,
- bei denen Änderungen oder Ergänzungen an den Vertragsunterlagen vorgenommen worden sind,
- die nicht form- oder fristgerecht eingegangen sind, es sei denn, der Bieter hat dies nicht zu vertreten,
- von Bietern, die in Bezug auf die Vergabe eine unzulässige, wettbewerbsbeschränkende Abrede getroffen haben,
- nicht zugelassene Nebenangebote.

Es werden auch Angebote ausgeschlossen, denen der Bieter seine Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) beigelegt hat. Auch wenn der Bieter seine AGB nicht zum Vertragsgegenstand machen möchte und sie dem Angebot versehentlich beigelegt hat, z.B. auf der Rückseite eines Briefbogens abgedruckt, wird dies zum Ausschluss führen.

Erklärungen und Nachweise, die mit dem Ablauf der Angebotsfrist nicht vorgelegt wurden, können bis zum Ablauf einer festgelegten Nachfrist nachgefordert werden. Nach der VOB/A sind diese spätestens innerhalb von sechs Kalendertagen nach Aufforderung durch den Auftraggeber vorzulegen. Die Frist beginnt am Tag nach der Absendung der Aufforderung durch den Auftraggeber. Werden die Erklärungen oder Nachweise dann nicht innerhalb der Frist vorgelegt, wird das Angebot ausgeschlossen.

Fehlende Preisangaben können hingegen nicht nachgefordert werden, es sei denn, es handelt sich um eine unwesentliche Einzelposition, deren Einzelpreise den Gesamtpreis nicht verändern und den Wettbewerb nicht beeinträchtigen.

## **9.2 Die Eignungsprüfung**

Unternehmen müssen mit der Angebotsabgabe Nachweise erbringen, um ihre Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit nachzuweisen.

Fachkundig ist ein Unternehmen, dessen Kenntnisse und Erfahrungen die vertragsgemäße Ausführung der anstehenden Leistung erwarten lassen.

Leistungsfähig ist ein Unternehmen, dem für die Abwicklung des Auftrags die technische Ausstattung, das notwendige qualifizierte Personal und die finanziellen Mittel zur Verfügung stehen.

Zuverlässig ist ein Unternehmen, das seinen gesetzlichen Verpflichtungen (u. a. Arbeitsschutz, Sozialabgaben, Steuern, Tarifrecht, Mindestlohn) stets nachgekommen ist und aufgrund der bisherigen Erfüllung seiner vertraglichen Leistungen die bestmögliche Ausführung der anstehenden Leistung erwarten lässt.

Der Auftraggeber darf vom Bieter nur Eignungsnachweise verlangen, die durch den Gegenstand des Auftrags gerechtfertigt sind. Grundsätzlich sind Eigenerklärungen vorzulegen.

Folgende Nachweise müssen Unternehmen im Rahmen der Eignungsprüfung erbringen:

- Gewerbeanmeldung,
- Gewerbezentralregisterauszug,
- Handelsregisterauszug bzw. Kopie der Handwerksrolleneintragung,
- Eigenerklärung zur Zahlung von Steuern und Sozialabgaben,
- Eigenerklärung, dass keine schweren Verfehlungen vorliegen,
- Kopie der Unbedenklichkeitsbescheinigung der Berufsgenossen-

- schaft und Eigenerklärung über Zahlungen,
- Kopie der Police einer Betriebshaftpflicht bzw. Berufshaftpflicht und Eigenerklärung über Zahlungen,
  - Eigenerklärung, dass keine Insolvenz bzw. Liquidation vorliegt,
  - Tariftreueerklärung,
  - Umsatznachweise der letzten drei Geschäftsjahre,
  - Anzahl der Beschäftigten der letzten drei Geschäftsjahre,
  - Referenzliste von wesentlichen in den letzten drei Geschäftsjahren erbrachten Leistungen,
  - Qualitätssicherungsverfahren.

Bieter können ausgeschlossen werden:

- über deren Vermögen das Insolvenzverfahren oder ein vergleichbares gesetzliches Verfahren eröffnet oder die Eröffnung beantragt oder dieser Antrag mangels Masse abgelehnt worden ist,
- die sich in Liquidation befinden,
- die nachweislich eine schwere Verfehlung begangen haben, die die Zuverlässigkeit als Bewerber in Frage stellt,
- die ihre Verpflichtung zur Zahlung von Steuern und Abgaben sowie der Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung nicht ordnungsgemäß erfüllt haben,

- die im Vergabeverfahren unzutreffende Erklärungen in Bezug auf ihre Eignung abgegeben haben.

Bei europaweiten Ausschreibungsverfahren kann die Bieterzeugung über die Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) nachgewiesen werden. Das Standardformular kann hier abgerufen werden:

<http://www.bmwi.de/DE/Themen/Wirtschaft/Oeffentliche-Auftraege-und-Vergabe/reform-des-vergaberechts.html>

Es ist auch möglich, die Eignung über ein Präqualifizierungsverfahren zu erbringen. Präqualifizierung ist die vorgelagerte auftragsunabhängige Prüfung und Zertifizierung von Eignungsnachweisen. Unternehmen reichen einmal jährlich bei der Präqualifizierungsstelle die Nachweise für die Eignung ein. Nach positiver Prüfung erhalten sie ein Zertifikat, das als Kopie mit dem Angebot eingereicht wird.

- Zuständige Stelle für die VOL-Präqualifizierung: die Auftragsberatungsstelle im jeweiligen Bundesland, für Rheinland-Pfalz: <http://www.eic-trier.de>. Die Daten werden in die bundesweite Datenbank <http://www.pq-vol.de> übertragen.
- Zuständige Stelle für die VOB-Präqualifizierung: <http://www.pq-verein.de>

### **9.3 Preisprüfung**

Hier wird die Angemessenheit des Preises überprüft, ob nicht z.B. ein Dumpingangebot abgegeben wurde, in der Absicht, einen Mitbewerber vom Markt zu verdrängen. Erscheint ein Angebot im Verhältnis zu der zu erbringenden Leistung ungewöhnlich niedrig, verlangt der Auftraggeber vom Bieter Aufklärung. Der Zuschlag darf nicht auf Angebote erteilt werden, die in einem offenbaren preislichen Missverhältnis zur Leistung stehen. Während bei Ausschreibungen im Baubereich ein Missverhältnis bereits dann angenommen wird, wenn der prozentuale Abstand zwischen dem Niedrigpreisangebot und dem Angebot des Nächstplatzierten 10% der Gesamtauftragssumme beträgt, ist im Liefer- und Dienstleistungsbereich die Schwelle eher bei 20% anzusetzen. Wenn keine oder kaum Vergleichsangebote vorliegen wird der Auftraggeber seine eigene Kostenschätzung als Vergleichsmaßstab heranziehen. Die Regelung zum Umgang mit unangemessen niedrigen Angeboten dient vor allem dem Schutz des Auftraggebers vor einem wirtschaftlichen Risiko. Denn bei der Bezuschlagung von Unterkostenangeboten läuft der Auftraggeber Gefahr, dass der Auftragnehmer bei der Auftragsausführung in wirtschaftliche Schwierigkeiten gerät und den Auftrag nicht oder nicht ordnungsgemäß zu Ende führen kann.

Bei Zweifeln an der Auskömmlichkeit eines Angebots trägt der Bieter, nicht die Vergabestelle, die Beweislast dafür, den Anschein der Unauskömmlichkeit zu widerlegen.

Verweigert ein Bieter die geforderten Aufklärungen und Angaben oder lässt er die ihm gesetzte angemessene Frist unbeantwortet verstreichen, so kann sein Angebot unberücksichtigt bleiben. Andererseits ist es einem Bieter grundsätzlich auch gestattet, mit niedrigeren Preisen, einer geringeren Gewinnmarge oder sogar ohne Gewinn zu kalkulieren, z.B. wenn er effizientere Arbeitsmethoden oder Betriebsabläufe entwickelt hat.

Mischkalkulationen sind generell unzulässig. Das Vermischen von Preispositionen stellt einen Verstoß gegen den Grundsatz der Transparenz von Preisen dar, führt zu einer fehlenden Vergleichbarkeit der Preisangaben und berechtigt den Auftraggeber zum Ausschluss des Angebots.

### **9.4 Das wirtschaftlich günstigste Angebot**

Hier wird das wirtschaftlichste Angebot ermittelt bzw. das Angebot mit dem günstigsten Preis-Leistungsverhältnis. Der Preis kann als einziges Zuschlagskriterium herangezogen werden. Darüber hinaus kann die Wertung anhand folgender Kriterien erfolgen: Qualität, technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit,

Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Lebenszykluskosten, Rentabilität, Kundendienst und technische Hilfe, Liefer- oder Ausführungszeiten, etc. Die Zuschlagskriterien werden in der Ausschreibungsbekanntmachung oder den Angebotsunterlagen unter Angabe der Gewichtung genannt.

Der Zuschlag erfolgt durch Mitteilung an den ausgewählten Bieter in Textform oder elektronischer Form. Mit der Zuschlagserteilung kommt der Vertrag zu Stande. Einen gesonderten Vertragsabschluss gibt es in der Regel nicht. Es kann allerdings zur Klarstellung noch eine Vertragsurkunde ausgehändigt werden.

## **10. Aufhebung von Vergabeverfahren**

Im Rahmen von Ausschreibungsverfahren können sich Umstände ergeben, die den Auftraggeber veranlassen, von einer Auftragsvergabe abzusehen. Ein Vergabeverfahren kann aufgehoben werden,

- wenn kein Angebot eingegangen ist, das den Bewerbungsbedingungen entspricht,
- sich die Grundlagen des Vergabeverfahrens wesentlich geändert haben (z.B. bei einer unvorhersehbaren Änderung wesentlicher Finanzierungsgrundlagen),
- sie kein wirtschaftliches Ergebnis gehabt hat (d.h. wenn alle

Angebote deutlich über einer sachgerechten Kostenschätzung des Auftraggebers liegen),

- andere schwerwiegende Gründe bestehen.

Die Bewerber oder Bieter sind von der Aufhebung des Vergabeverfahrens unter Bekanntgabe der Gründe unverzüglich zu benachrichtigen. Wird eine Ausschreibung ohne einen entsprechenden Grund aufgehoben, kann der Bieter Schadensersatzforderungen geltend machen.

## **11. Informationspflichten an nicht berücksichtigte Bieter**

Die Vergabestelle muss die nicht berücksichtigten Bieter über den Ausgang des Verfahrens informieren. Während die Bieter im nationalen Verfahren lediglich nach Zuschlagserteilung informiert werden, gibt es im europaweiten Verfahren eine Information vor der Zuschlagserteilung, die sogenannte Vorabinformation.

### **11.1 Informationspflichten im europaweiten Verfahren**

Bei Ausschreibungen oberhalb der EU-Schwellenwerte ist die Vorabinformationspflicht nach § 134 GWB zu beachten. Darin informiert der Auftraggeber die Bieter, deren Angebote nicht berücksichtigt werden sollen, über



- den Namen des Unternehmens, dessen Angebot angenommen werden soll,
- die Gründe der vorgesehenen Nichtberücksichtigung ihres Angebots,
- den frühesten Zeitpunkt des Vertragsabschlusses.

Ein Vertrag darf erst 15 Kalendertage nach Absendung dieser Information geschlossen werden (sogenannte Stillhalte-Frist). Wird die Information per Fax oder auf elektronischem Weg versendet, verkürzt sich die Frist auf zehn Kalendertage. Die Frist beginnt am Tag nach der Absendung der Information durch den Auftraggeber. Bei Nichtbeachtung dieser Regelung ist der Vertrag von Anfang an unwirksam, wenn dieser Verstoß in einem Nachprüfungsverfahren festgestellt worden ist, innerhalb von 30 Kalendertagen ab Kenntnis des Verstoßes, jedoch nicht später als sechs Monate nach Vertragsschluss.

Unabhängig von der Regelung in § 134 GWB sind bei EU-weiten Verfahren den nicht berücksichtigten Bewerbern oder Bietern unverzüglich, spätestens innerhalb von 15 Tagen nach Eingang eines entsprechenden Antrags, die Gründe für die Ablehnung, die Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebots und der Name des erfolgreichen Bieters mitzuteilen.

Ebenso ist die Auftragserteilung innerhalb von 30 Tagen nach Vergabe des Auftrags

gegenüber dem Amt für amtliche Veröffentlichungen der EU bekannt zu machen („Bekanntmachung über vergebene Aufträge“). Diese Bekanntmachungen erscheinen in der TED-Datenbank (<http://ted.europa.eu/>) und können von Unternehmen recherchiert werden.

## **11.2 Informationspflichten im nationalen Verfahren**

Der Auftraggeber teilt allen nicht berücksichtigten Bietern unverzüglich, spätestens innerhalb von 15 Tagen nach Eingang eines entsprechenden Antrags, die Gründe für die Ablehnung ihres Angebots, die Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebots sowie den Namen des erfolgreichen Bieters mit. Nicht berücksichtigten Bewerbern werden die Gründe für die Nichtberücksichtigung mitgeteilt.

Außerdem gibt es Informationspflichten nach beschränkten und freihändigen Vergaben ohne Teilnahmewettbewerb.

Für VOL-Ausschreibungen gilt folgendes: Die Auftraggeber informieren nach beschränkten Ausschreibungen und freihändigen Vergaben ohne Teilnahmewettbewerb für die Dauer von drei Monaten über jeden vergebenen Auftrag ab einem Auftragswert von 25.000 Euro netto auf Internetportalen oder ihren

Internetseiten. Diese Information enthält mindestens folgende Angaben:

- Name des Auftraggebers und dessen Beschaffungsstelle sowie deren Adressdaten,
- Name des beauftragten Unternehmens,
- Vergabeart,
- Art und Umfang der Leistung,
- Zeitraum der Leistungserbringung.

Für VOB-Ausschreibungen gibt es diese Regelung:

Nach Zuschlagserteilung hat der Auftraggeber auf Internetportalen oder im Beschafferprofil zu informieren, wenn

- bei beschränkten Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb der Auftragswert 25.000 Euro netto übersteigt,
- bei freihändigen Vergaben der Auftragswert 15.000 netto übersteigt.

Die Informationen werden sechs Monate vorgehalten und müssen folgende Angaben enthalten:

- Name, Anschrift, Telefon-, Faxnummer und E-Mailadresse des Auftraggebers,
- Gewähltes Vergabeverfahren,
- Auftragsgegenstand,
- Ort der Ausführung,
- Name des beauftragten Unternehmens.

## **12. Bieterschutz**

Bieter, die meinen, im Vergabeverfahren zu Unrecht nicht berücksichtigt worden zu sein, haben die Möglichkeit, sich im Rahmen des Bieterschutzes zu wehren. Im Folgenden wird unterschieden zwischen dem Bieterschutz oberhalb und unterhalb der EU-Schwellenwerte.

### **12.1 Oberhalb der EU-Schwellenwerte**

Der Rechtsschutz oberhalb der EU-Schwellenwerte wird auch als Primärrechtsschutz bezeichnet. Das primäre Interesse des Bieters ist darauf gerichtet, den Auftrag zu erhalten und seinen geplanten Gewinn zu erwirtschaften. Der Primärrechtsschutz wird im Wesentlichen im vergaberechtlichen Nachprüfungsverfahren verfolgt, das im GWB in den §§ 155 ff. geregelt ist. Die gesetzliche Regelung sieht einen zweistufigen Rechtsschutz vor und zwar in erster Instanz bei der zuständigen Vergabekammer und in zweiter Instanz beim Vergabesenat des zuständigen Oberlandesgerichts. Ein Bewerber oder Bieter, der im Vergabeverfahren nicht berücksichtigt werden soll, erfährt von der beabsichtigten Nichtberücksichtigung durch die Vorabinformation nach § 134 GWB. Sieht er sich zu Unrecht nicht berücksichtigt, kann er, solange der Zuschlag noch nicht erteilt ist, einen Nachprüfungsantrag bei der zuständigen

Vergabekammer stellen. Dabei ist darzulegen, dass dem Unternehmen durch die behauptete Verletzung der Vergabevorschriften ein Schaden entstanden ist oder zu entstehen droht. Das ist immer dann der Fall, wenn der Bieter eine realistische Aussicht auf den Zuschlag hat. Der Antrag bei der Vergabekammer führt dazu, dass der Zuschlag für die Dauer des Nachprüfungsverfahrens nicht erteilt werden darf. Vergabekammern gibt es sowohl auf Bundes- wie auch auf Landesebene.

Vergabekammer Rheinland-Pfalz beim  
Ministerium für Wirtschaft, Verkehr,  
Landwirtschaft und Weinbau

Stiftsstraße 9

55116 Mainz

Tel: 06131-16-2234

Fax: 06131-16-2113

E-Mail: [vergabekammer.rlp@mwwlw.rlp.de](mailto:vergabekammer.rlp@mwwlw.rlp.de)

Internet: <http://www.mwwlw.rlp.de>

Die Vergabekammer entscheidet innerhalb von fünf Wochen, ob der Antragsteller in seinen Rechten verletzt ist und ordnet geeignete Maßnahmen an, um die Rechtsverletzung zu beseitigen und eine Schädigung der betroffenen Interessen zu verhindern.

Ein Nachprüfungsantrag ist nach § 160 GWB nur zulässig, wenn der Bieter den vermuteten Vergaberechtsverstoß gegenüber der Vergabestelle unverzüglich gerügt hat. Unverzüglich bedeutet,

innerhalb einer Frist von zehn Kalendertagen nach Erkennen des Verstoßes. Dabei muss der Bieter schriftlich darlegen, warum er welchen Umstand für einen Verstoß gegen die Vorschriften des Vergaberechts hält. Verstöße gegen Vergabevorschriften, die bereits in der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen erkennbar sind, müssen spätestens bis zum Ablauf der Angebotsfrist gegenüber dem Auftraggeber gerügt werden. Solche Rügen werden vom Auftraggeber häufig ignoriert oder er geht ihnen nach und hilft ab, oder er teilt mit, nicht abhelfen zu wollen. Im letzteren Fall muss der Bieter innerhalb von 15 Tage nach Erhalt dieser Mitteilung den Nachprüfungsantrag bei der Vergabekammer einreichen.

Gegen die Entscheidung der Vergabekammer kann innerhalb von zwei Wochen ab Zustellung der Entscheidung der Vergabekammer sofortige Beschwerde beim Oberlandesgericht, welches für den Sitz der Vergabekammer zuständig ist, erhoben werden.

Für Rheinland-Pfalz:

OLG Koblenz

Stresemannstraße 1

56068 Koblenz

Tel.: 0261-102-0

Fax: 0261-102-2900

E-Mail: [poststelle.olg@ko.mvj.rlp.de](mailto:poststelle.olg@ko.mvj.rlp.de)

Internet: [www.olgko.mjv.rlp.de](http://www.olgko.mjv.rlp.de)

Zusätzlich können fakultativ sogenannte Vergabeprüfstellen angerufen werden. Eine Prüfung durch die Vergabeprüfstellen ist jedoch keine Voraussetzung für die Anrufung der Vergabekammer und bewirkt auch keine Aussetzung des Vergabeverfahrens. Rheinland-Pfalz hat drei Vergabeprüfstellen:

Für Vergabeverfahren von Hochbaumaßnahmen, die der obersten Dienst- und Fachaufsicht des Ministeriums der Finanzen unterstehen:

Ministerium der Finanzen  
Kaiser-Friedrich-Str. 5  
55116 Mainz  
Tel.: 06131-16-0  
Fax: 06131-16-4331  
E-Mail: [poststelle@fm.rlp.de](mailto:poststelle@fm.rlp.de)  
Internet: <http://www.fm.rlp.de>

Für Vergabeverfahren des Landesbetriebs Mobilität Rheinland-Pfalz:

Landesbetrieb Mobilität Rheinland-Pfalz  
Friedrich-Ebert-Ring 14-20  
56068 Koblenz  
Tel.: 0261-3029-0  
Fax: 0261-3029-1025  
E-Mail: [lbn@lbn.rlp.de](mailto:lbn@lbn.rlp.de)  
Internet: <http://www.lbn.rlp.de>

Für alle übrigen Vergabeverfahren, mit Ausnahme der Vergabeverfahren der obersten Landesbehörden:

Aufsichts- und Dienstleistungsdirektion  
Willy-Brandt-Platz 3  
54290 Trier

Tel.: 0651-9494-0

Fax: 0651-9494-170

E-Mail: [vergabepuefstelle@add.rlp.de](mailto:vergabepuefstelle@add.rlp.de)

Internet: <http://www.add.rlp.de>

Außerdem gibt es noch den Sekundärrechtsschutz nach § 181 GWB. Das sekundäre Interesse des Bewerbers bzw. Bieters kann darauf gerichtet sein, wenn er schon nicht den Auftrag bekommt, jedenfalls seine durch die Teilnahme am Vergabeverfahren gemachten Aufwendungen zu verlangen. Das sekundäre Interesse ist damit auf Ersatz des Schadens, also auf Geldausgleich gerichtet. Der Sekundärrechtsschutz wird im zivilrechtlichen Schadensersatzprozess verfolgt. Hier geht es in der Regel um den Ersatz des negativen Interesses, also der sogenannte Vertrauensschaden des Bieters („kleiner Schadensersatz“). Darunter fallen die Kosten für die Vorbereitung des Angebots (z.B. Beschaffung der Angebotsunterlagen, Ausarbeitung des Angebots, Beschaffung von Sicherheiten). Es erfolgt in der Regel kein Ersatz des sogenannten positiven Interesses bzw. des entgangenen Gewinns („großer Schadensersatz“). Anders als im Nachprüfungsverfahren, in dem der Amtsermittlungsgrundsatz gilt, muss beim Sekundärrechtsschutz der Bieter die Voraussetzungen für den Schadensersatzanspruch darlegen und beweisen. Das Unternehmen muss auch nachweisen, dass es ohne den Vergabe-

rechtsverstoß eine echte Chance gehabt hätte, den Zuschlag zu erhalten.

## 12.2 Unterhalb der EU-Schwellenwerte

Unterhalb der EU-Schwellenwerte sind die Bieterrechte eingeschränkter. Zwar gibt es Möglichkeiten im Rahmen einer gerichtlichen einstweiligen Verfügung das Vergabeverfahren zu stoppen, meistens erfährt der Bieter jedoch erst nach Zuschlagserteilung von einem Vergaberechtsverstoß. Dann bleibt in der Regel nur die Möglichkeit Schadensersatzansprüche vor dem Zivilgericht geltend zu machen. Es gibt auch die Möglichkeit der Einreichung einer Dienstaufsichtsbeschwerde bei einer Nachprüfungsstelle.

## 13. Links

Informationen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie zum deutschen Vergaberecht:  
<http://www.bmwi.de> > Themen > Wirtschaft > Öffentliche Aufträge und Vergabe

Informationen des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit zur Vergabe nach der VOB: <http://www.bmub.bund.de> > Themen > Bauen > Bauwesen > Bauauftragsvergabe

Beschaffungsamt des Bundesministeriums des Innern: <http://www.bescha.bund.de>

Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr: <http://www.baain.de>

Informationen des Bundeskartellamts zum Rechtsschutz:

<http://www.bundeskartellamt.de>

Informationen des rheinland-pfälzischen Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau zum Vergaberecht:

<http://www.mwvlw.rlp.de> > Themen > Wirtschafts- und Innovationspolitik > Wettbewerbspolitik > Vergaberecht > nationale Vergabeverfahren

Internetseite der Europäischen Kommission zum öffentlichen Auftragswesen:

[http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/index_de.htm)

TED-Datenbank der EU:

<http://ted.europa.eu>

Netzwerk der Auftragsberatungsstellen:

<http://www.abst.de>