

## KOINNO ROADSHOW: Bieterfragen und Rügen

Online-Veranstaltung  
09.11.2021

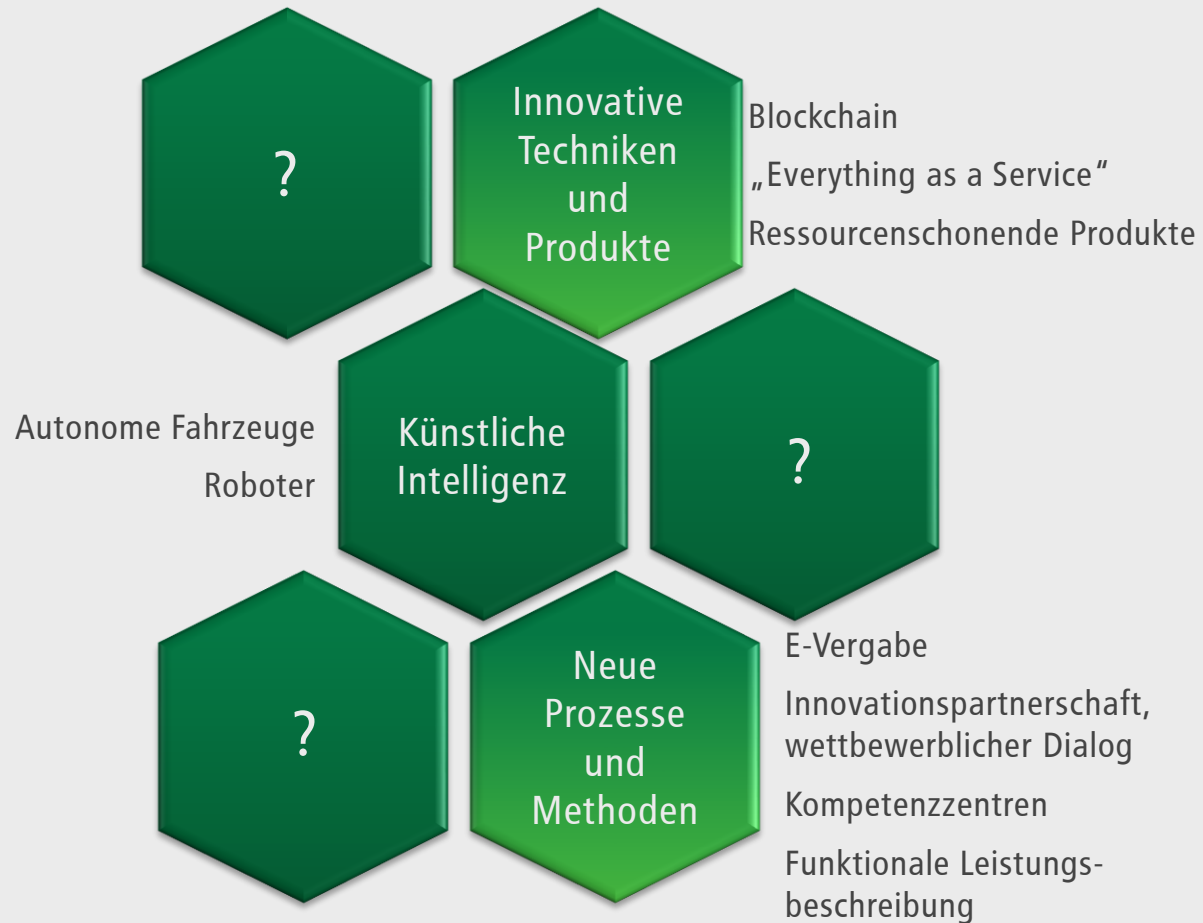
**Dr. Rebecca Schäffer, MJJ**

avocado rechtsanwälte  
spichernstraße 75-77  
50672 köln  
t +49 [0]221.39 07 10  
f +49 [0]221.39 07 129  
e-mail koeln@avocado.de  
www.avocado.de



# Chancen und Risiken innovativer öffentlicher Beschaffung

## Was bedeutet eigentlich „Innovation“?



# Chancen und Potenziale innovativer öffentlicher Beschaffung (iöB)

## Was bedeutet „Innovation“?

- ▶ Innovation kann letztlich alles sein, was grundlegend neu ist oder erneuert bzw. weiterentwickelt wurde.
  - ▶ Die OECD definiert eine Innovation wie folgt:  
*„Eine Innovation ist die Einführung eines neuen oder signifikant verbesserten Produkts (oder auch eine Dienstleistung), eines neuen Prozesses oder einer neuen Marketing- oder Organisationsmethode in die Geschäftspraxis, die Arbeitsabläufe oder die externen Beziehungen.“*
- Quelle: OECD/Eurostat (2005): „OSLO Manual: Guidelines for collecting and interpreting innovation data“, 3. Aufl., Paris: OECD/Eurostat, S. 46
- ▶ Dementsprechend können vier Arten von Innovationen unterschieden werden.
    - **Produkt- und Dienstleistungsinnovation**
    - **Prozessinnovation**
    - Marketinginnovation
    - Organisationsinnovation

# Chancen und Potenziale innovativer öffentlicher Beschaffung (iöB)

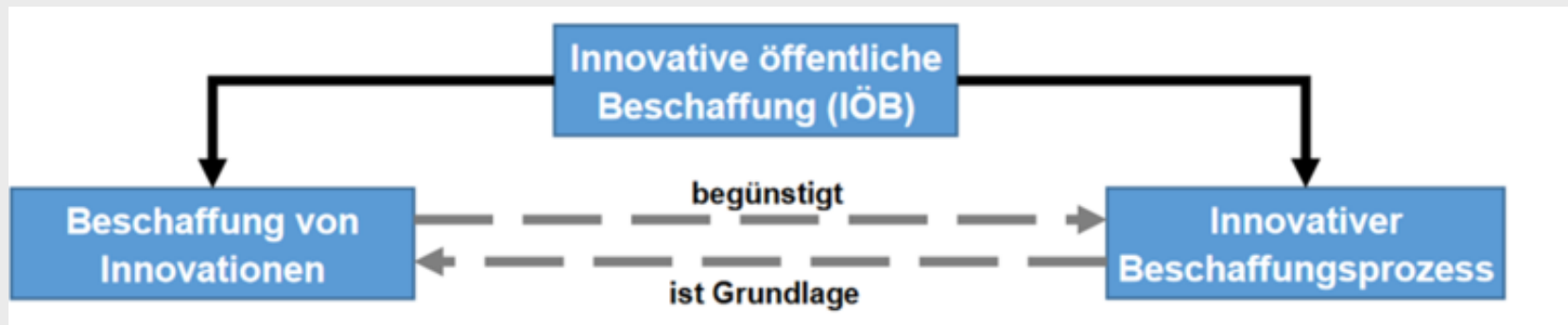
## Gesetzliche Vorgaben und Grundlagen von iöB

### Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)

#### § 97 Grundsätze der Vergabe

- (1) Öffentliche Aufträge und Konzessionen werden im Wettbewerb und im Wege transparenter Verfahren vergeben. Dabei werden die Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und der Verhältnismäßigkeit gewahrt.
- (2) Die Teilnehmer an einem Vergabeverfahren sind gleich zu behandeln, es sei denn, eine Ungleichbehandlung ist aufgrund dieses Gesetzes ausdrücklich geboten oder gestattet.
- (3) **Bei der Vergabe werden Aspekte der Qualität und der Innovation sowie soziale und umweltbezogene Aspekte nach Maßgabe dieses Teils berücksichtigt.**

# Chancen und Potenziale innovativer öffentlicher Beschaffung (iöB)



(Quelle: FoRMöB/ BME (2016): „Konzeption einer innovativen öffentlichen Beschaffung (iöB) – Definition und Handlungsansätze für eine innovative Beschaffung im öffentlichen Sektor“, S. 20).

➔ Je besser die öffentliche Beschaffung strukturell und prozessual aufgestellt ist, desto einfacher wird es mit der eigentlichen Beschaffung von innovativen Lösungen!

# Chancen und Potenziale innovativer öffentlicher Beschaffung (iöB)

## Innovationsstrukturen und Innovationsprozesse

- ▶ **Innovationsstrukturen:**
  - Expertennetzwerke
  - Externer Erfahrungsaustausch
  - Interner Erfahrungsaustausch
  - Benchmarking
  
- ▶ **Innovationsprozesse:**
  - Ganzheitliches Projektmanagement
  - Interdisziplinäre Projekt-Teams
  - Einbindung der Bedarfsträger als interne Kunden
  - Anreize für Beschaffer

**Strategische Beschaffung**

# Chancen und Potenziale innovativer öffentlicher Beschaffung (iöB)

## Innovationsmethoden und -instrumente

### ► **Innovationsmethoden:**

- Markterkundung
- Zulassung von Nebenangeboten
- Funktionale Leistungsbeschreibungen
- MEAT-Ansatz bzw. Lebenszykluskostenberechnung

### ► **Innovationsinstrumente:**

- Verhandlungsverfahren
- Wettbewerblicher Dialog
- Innovationspartnerschaft



# Chancen und Potenziale innovativer öffentlicher Beschaffung (iöB)

## Schlussfolgerungen für das heutige Schwerpunktthema

- ▶ **iöB fordert und fördert das Verlassen „eingetretener Pfade“ bei der Beschaffung**
  - Daraus entstehen regelmäßig – jedenfalls anfänglich – Unsicherheiten auf Seiten der Beschaffer/Auftraggeber, aber auch der Bieter
  
- ▶ **iöB erfordert komplexere Verfahren und Wertungsmethoden**
  - Hohe Anforderungen gemäß den Grundsätzen der Transparenz, Gleichbehandlung und des (fairen) Wettbewerbs
  
- ▶ **Ein neuer Umgang mit Bieterfragen und Rügen kann ebenfalls Innovation bedeuten**
  - Bewusster Einsatz der Instrumente auf Bieterseite
  - Bewusster Umgang mit Fragen und Rügen auf Auftraggeberseite



Vergaberechtliches Schwerpunktthema:  
„Bieterfragen und Rügen“

# Bieterfragen und Rügen

## Was ist eine „Frage“?

- ▶ Eine **Frage** ist eine Äußerung, mit der der Sprecher oder Schreiber eine Antwort zur Beseitigung einer Wissens- oder Verständnislücke herausfordert (Ausnahmen: Rhetorische Frage und uneigentliche Rede).
- ▶ **Fragen** werden in der Form von Fragesätzen verschiedenen Typs geäußert. Direkte Fragen (z. B. „Wie alt sind Sie?“) enden im Deutschen stets auf ein Fragezeichen. Indirekte Fragen (z. B. „Mich würde interessieren, wie alt Sie sind.“) enden dagegen nicht zwingend auf ein Fragezeichen.

# Bieterfragen und Rügen

## Was ist eine „Rüge“?

- ▶ Eine Rüge ist ein aus ernsterem Anlass in entschiedener Form vorgebrachter Tadel
- ▶ Der Tadel (auch Rüge oder Schelte) bezeichnet eine [...] missbilligende Beurteilung, die oftmals mit dem Ziel einer Mäßigung oder Verhaltenskorrektur verbunden wird und gelegentlich als Strafe fungiert

# Bieterfragen und Rügen

## Abgrenzung von Bieterfragen und Rügen

- ▶ VK Bund, Beschl. v. 28.05.2020 (VK 1-34/20):

*„**Unerheblich** für das Vorliegen einer Rüge ist [...], dass die Beanstandungen der ASt regelmäßig **mit einem Fragezeichen endeten**. Auch in einem solchen Fall handelt es sich nicht um reine Fragen, sondern um „Rügen“ [...], wenn sich aus dem Inhalt der „Frage“ insgesamt ergibt, dass es sich nicht nur um eine bloße (Verständnis-)Frage oder um eine reine Äußerung rechtlicher Zweifel handelt, sondern dass das Vorgebrachte als Mitteilung zu verstehen sein soll, dass der Antragsteller die derzeitige Vorgehensweise des Auftraggebers für vergabefehlerhaft hält, verbunden mit der ernstgemeinten Aufforderung an den Auftraggeber, diesen **Vergaberechtsverstoß** zu beseitigen.“*

*„Für die Frage, **ob es sich um Rügen oder um Bieterfragen handelt**, kommt es nicht darauf an, wie die ASt selbst ihre Schreiben verstanden wissen wollte oder dass es früher (so die ASt) üblich gewesen sei, mit der Ag offen und kooperativ über etwaige Probleme zu diskutieren, ohne dass dies nachteilige Folgen (z.B. für einen späteren Nachprüfungsantrag) nach sich gezogen haben soll. Ob ein konkretes Bieterverhalten eine Rüge i.S.d. § 160 Abs. 3 GWB darstellt, ist von den Vergabenachprüfungsinstanzen objektiv zu beurteilen und **steht nicht zur Disposition der Verfahrensbeteiligten**.“*

# Bieterfragen

## Ziele und Anforderungen

- ▶ Ziel: Klarstellung der kalkulationsrelevanten Modalitäten der Leistungserbringung ebenso wie der formellen Anforderungen an das Angebot  
Dient der eigenen Absicherung im Verfahren, aber auch dem Grundsatz der Gleichbehandlung (Beispiel: Aufklärungsrügen, um „den Markt schlau zu machen“)
- ▶ Form: Kann vom AG vorgeschrieben werden; regelmäßig Textform bzw. über das Vergabeportal
- ▶ Adressat: Öffentlicher Auftraggeber – nicht Beratungsbüro (es sei denn abweichende Vorgaben in Bekanntmachung / Vergabeunterlagen)

# Rügen

## Ziele und Anforderungen

- ▶ Ziel: Korrektur von Vergaberechtsverstößen im frühestmöglichen Stadium (ggf. in taktischer Hinsicht auch: Mitteilung bekannter Risiken/Fehler in der Leistungsbeschreibung an konkurrierende Mitbieter)
- ▶ Form: Formfreie Erklärung (schriftlich/telefonisch/per Fax/per E-Mail; vgl. auch VK Sachsen v. 27.02.2020, 1/SVK/041/19 zu Rügen, die nicht über das „Bietercockpit“ der Vergabepattform eingehen)  
Rüge muss als solche erkennbar sein (Ernsthaftigkeit) und Person des Rügenden erkennen lassen (keine „anonyme Rüge“)
- ▶ Adressat: Öffentlicher Auftraggeber – nicht Beratungsbüro (es sei denn abweichende Vorgaben in Bekanntmachung / Vergabeunterlagen)

# Bieterfragen und Rügen

## Rügeobliegenheit – Wann muss gerügt werden?

### ► § 160 Abs. 3 Satz 1 GWB:

„ Der Antrag ist unzulässig, soweit

1. der ASt den gerügten Verstoß gegen Vergabevorschriften vor Einreichen des Nachprüfungsantrags erkannt und gegenüber dem AG nicht innerhalb einer Frist von zehn Kalendertagen gerügt hat;
2. Verstöße gegen Vergabevorschriften, die aufgrund der Bekanntmachung erkennbar sind, nicht spätestens bis Ablauf der in der Bekanntmachung benannten Frist zur Bewerbung oder zur Angebotsabgabe gegenüber dem AG gerügt werden;
3. Verstöße gegen Vergabevorschriften, die erst in den Vergabeunterlagen erkennbar sind, nicht spätestens bis zum Ablauf der Frist zur Bewerbung oder zur Angebotsabgabe gegenüber dem Auftraggeber gerügt werden,
4. mehr als 15 Kalendertage nach Eingang der Mitteilung des AG, einer Rüge nicht abhelfen zu wollen, vergangen sind.“



## Bieterfragen und Rügen

### Inhaltliche Anforderungen an eine Rüge (vgl. VK Thüringen, Beschl. v. 16.05.2019)

- ▶ Wesentlicher Zweck der Vorschrift des § 160 Abs. 3 GWB ist es, dass der Auftraggeber durch eine Rüge die Möglichkeit erhält, **etwaige Vergaberechtsfehler zu korrigieren**.
- ▶ Was die inhaltlichen Anforderungen an eine Rüge angeht, fordert § 160 Abs. 3 GWB lediglich die **Angabe von Verstößen** gegen Vergabevorschriften. Im Sinne der Gewährung effektiven Rechtsschutzes sind an die Rüge daher nur geringe Anforderungen zu stellen. Insbesondere ist es nicht erforderlich, dass der Bewerber explizit das Wort "Rüge" verwendet.
- ▶ Die Rüge muss jedoch objektiv und vor allem auch gegenüber dem Auftraggeber deutlich sein und von diesem so verstanden werden, welcher Sachverhalt aus welchem Grund als Verstoß angesehen wird und dass es sich nicht nur um die Klärung etwaiger Fragen, um einen Hinweis, eine Bekundung des Unverständnisses, einer Bitte oder der Kritik z. B. über den Inhalt der Ausschreibung oder Verfahrensabläufe und Entscheidungen o.ä. handelt, sondern dass der Bieter von der Vergabestelle erwartet und bei ihr erreichen will, dass der (vermeintliche) Verstoß behoben wird.

## Bieterfragen und Rügen

### Inhaltliche Anforderungen an eine Rüge (vgl. VK Thüringen, Beschl. v. 16.05.2019)

- ▶ Zum Ausdruck kommen muss hierbei, welchen Sachverhalt das Unternehmen für vergaberechtswidrig hält und dass es dem Auftraggeber vor Anrufung der Vergabekammer die **Möglichkeit einer Selbstkorrektur** geben möchte.
- ▶ Auch die Formulierung einer Rüge als „Hinweis gegenüber der Vergabestelle“ ist möglich, jedoch muss nach dem objektiven Empfängerhorizont zumindest durch Auslegung eindeutig erkennbar sein, dass **nicht nur eine Anregung zur Optimierung** eines Vergabeverfahrens gegeben werden soll, sondern ein Rechtsfehler geltend gemacht wird.
- ▶ Entscheidend ist, dass die Vergabestelle die Aussage als ernst gemeinte und verbindliche Rüge qualifizieren kann. Es muss klar sein, dass es sich um eine **Beanstandung** handelt und nicht etwa um Fragen zu tatsächlich oder vermeintlich missverständlichen Formulierungen in den Vergabeunterlagen oder um Anforderungen des AG, welche die AST nicht für notwendig oder erforderlich hält.

# Bieterfragen und Rügen

## Inhaltliche Anforderungen an eine Rüge – Zusammenfassung (1)

- ▶ Konkreter Vergaberechtsverstoß (nicht erforderlich ist explizit „Rüge“)
- ▶ Benennung von Indizien bzw. Anknüpfungstatsachen, die einen Vergaberechtsverstoß begründen (keine „Rüge ins Blaue hinein“), sowie Ausnutzung und Offenlegung von Erkenntnisquellen (vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 01.04.2020, VII-Verg 30/19 und Beschl. v. 12.08.2021, VII-Verg 27/21; OLG Rostock, Beschl. v. 30.09.2021, 17 Verg 3/21)
- ▶ Aufforderung zu Abhilfe (nicht nur Frage, Hinweis etc.)

*Aber: Auch eine als Frage formulierte Aufforderung, weitere Hinweise zu den Inhalten der ausgeschriebenen Leistung, Erfahrungswerten o.Ä. zu geben, kann eine Rüge (Verstoß gegen das Gebot der eindeutigen und erschöpfenden Leistungsbeschreibung) sein*

*In einem einheitlichen Schreiben können auch Fragen und Rügen vermischt werden!*

## Bieterfragen und Rügen

### Inhaltliche Anforderungen an eine Rüge – Zusammenfassung (2)

- ▶ Androhung weiterer rechtlicher Schritte erforderlich – „Letzte Chance?“
  - Zum Teil so verlangt (vgl. z.B. VK Lüneburg, Beschl. v. 17.10.2003)
  - Vgl. auch VK Düsseldorf, 23.09.2011: Warnfunktion erlöscht sogar bei nur „partieller Wiederholung“ von Rügen in zweitem Rügeschreiben → äußerste Vorsicht für Bieter

- ▶ Ratsam für Bieter:

*„Wir bitten um Verständnis dafür, dass wir uns zur Wahrung vergaberechtlichen Rechtsschutzes weitere rechtliche Schritte vor der zuständigen Vergabekammer vorbehalten.“*

# Bieterfragen und Rügen

## Formelle Anforderungen an eine Rüge

- ▶ Form: Formfreie Erklärung (schriftlich/telefonisch/per Fax/per E-Mail; vgl. auch VK Sachsen v. 27.02.2020, 1/SVK/041/19 zu Rügen, die nicht über das „Bietercockpit“ der Vergabepattform eingehen);  
Rüge muss als solche erkennbar sein (Ernsthaftigkeit) und Person des Rügenden erkennen lassen (keine „anonyme Rüge“)
- ▶ Adressat: Öffentlicher Auftraggeber – nicht Beratungsbüro (es sei denn abweichende Vorgaben in Bekanntmachung / Vergabeunterlagen)
- ▶ Frist: Innerhalb von 10 Tagen ab Kenntnis. Erkennbare Verstöße außerdem jdf. bis zum Ende der Angebotsfrist
- ▶ Beweislast: Auftraggeber muss nachweisen, ob und wann der Bieter die volle Kenntnis von Vergaberechtsverstoß hatte – bei offener Faktenlage zugunsten Bieter (ABER: Spricht lebensnahe Betrachtung dafür, dass bereits frühere Kenntnis, muss Bieter dies entkräften – VK Münster v. 10.02.2004)

## Rügeobliegenheit – „positive Kenntnis“

**Voraussetzung: Wissen von Tatsachen, die Vergaberechtsverstoß ergeben, und laienhafte Kenntnis von Rechtsverstoß**

- ▶ Vermutungen, Zweifel nicht ausreichend – Keine „vorsorgliche“ Rüge
- ▶ Keine Nachforschungspflicht/keine Pflicht für sofortige Prüfung der zugesandten/heruntergeladenen Vergabeunterlagen (vgl. BayObLG v. 15.09.2004, Verg 26/03)
- ▶ Allein die – auch intensive – Befassung mit Vergabeunterlagen trägt nicht sicheren Schluss der Kenntnis (vgl. OLG Düsseldorf v. 28.01.2004, VII-Verg 35/03)
- ▶ ABER: Feststellen von Ungenauigkeiten führt immer zur positiven Kenntnis (vgl. VK Sachsen-Anhalt v. 23.08.2005, 1 VK LVwA 31/05)
- ▶ Vgl. außerdem OLG München, Beschl. v. 25.03.2019, Verg 10/18: Ein „mutwilliges Sich-Verschließen“ vor der Erkenntnis eines Rechtsverstoßes steht der Kenntnis gleich
- ▶ Kenntnis in der Regel erst nach Rechtsrat (es sei denn fachkundiges Unternehmen); Kenntnis muss außerdem bei einer/einem **verantwortlichen Mitarbeiter:in** vorliegen
- ▶ Ratsam für Bieter:
 

*„Bei einer Durchsicht der Unterlagen in den vergangenen Tagen sind uns erstmals folgende Vergabefehler aufgefallen...“*

## Rügeobliegenheit – „Erkennbarkeit“ (1)

### Voraussetzung: Erkennbarkeit aufgrund von üblicher Sorgfalt und den üblichen Kenntnissen

#### ► Erkennbarkeit von Rechtsverstößen?

- Erkennbar im Sinne der Nr. 2 und Nr. 3 sind Regelverstöße, die bei üblicher Sorgfalt und den üblichen Kenntnissen von einem durchschnittlich vergabeerfahrenen Unternehmen erkannt werden (OLG München v. 29.07.2010, Verg 9/10)
- Übersteigerte tatsächliche und rechtliche Anforderungen dürfen diesbezüglich nicht gestellt werden. Ein durchschnittlicher Bieter muss insbesondere nicht die Rechtsprechung der Vergabesenate und -kammern kennen (VK Südbayern v. 10.09.2013, Z3-3-3194-1-22-08/13)
- Aber bei über die juristischen Fachkreise hinausreichenden Diskussionen und Hinweisen zu vergaberechtlichen Rechtsprechungen kann eine Erkennbarkeit gegeben sein: *„Auch wenn von einem Bieter keine umfassende und genaue Kenntnis der vergaberechtlichen Literatur und Rechtsprechung zu erwarten ist, ist jedenfalls dann von einer entsprechenden Erkennbarkeit auszugehen, wenn die angesprochene vergaberechtliche Problematik seit langer Zeit Gegenstand vergaberechtlicher Rechtsprechung und breit – über juristische Fachkreise hinaus – geführter Diskussionen und Hinweise ist.“* (OLG Karlsruhe v. 05.11.2014, 15 Verg 6/14)

## Rügeobliegenheit – „Erkennbarkeit“ (2)

**Voraussetzung: Erkennbarkeit aufgrund von üblicher Sorgfalt und den üblichen Kenntnissen**

► Erkennbarkeit von Rechtsverstößen?

- Der Maßstab der Erkennbarkeit eines Vergabeverstoßes ergibt sich auch aus dem speziellen Leistungsgegenstand und dem daraus resultierenden Empfängerhorizont der in dem Leistungsspektrum tätigen Unternehmen; soll der zukünftige Auftragnehmer den Auftraggeber auch bei der Durchführung von Vergabeverfahren beraten, sind bei ihm vertiefte Kenntnisse des Vergaberechts vorauszusetzen und bei der Frage der Rüge zu berücksichtigen (VK Thüringen v. 09.01.2017, 250-4004-7985/2016-E-013-SM)



## Bieterfragen und Rügen – Reaktion des Auftraggebers

- ▶ Bei Ausschreibungen von Liefer- und Dienstleistungen besteht grundsätzlich **keine Reaktionspflicht** des Auftraggebers auf Fragen oder Rügen.

- ▶ Vgl. aber für Ausschreibungen von Bauleistungen §12 a Abs. 4 VOB/A:

*„Erbitten Unternehmen **zusätzliche sachdienliche Auskünfte** über die Vergabeunterlagen, so sind diese Auskünfte allen Unternehmen unverzüglich in gleicher Weise zu erteilen.“*

bzw. § 12a EU Abs.3 VOB/A

*„**Rechtzeitig beantragte Auskünfte** über die Vergabeunterlagen sind spätestens sechs Kalendertage vor Ablauf der Angebotsfrist allen Unternehmen in gleicher Weise zu erteilen. Bei beschleunigten Verfahren nach § 10a EU Absatz 2, sowie § 10b EU Absatz 5 beträgt diese Frist vier Kalendertage.“*

➔ Was sind „rechtzeitig beantragte“ Auskünfte?

## Bieterfragen und Rügen – Reaktion des Auftraggebers

- ▶ Können also nach einer bestimmten Frist eingehende Bieterfragen unbeantwortet bleiben?  
Dafür: OLG Saarbrücken, Beschl. v. 18.05.2016, 1 Verg 1/16 und VK Baden-Württemberg, Beschl. v. 26.03.2010, 1 VK 11/109.
- ▶ Aber: Es ist zu beachten, dass die **Pflicht zur Durchführung eines rechtskonformen Verfahrens** uneingeschränkt gilt.
  - D.h., dass wenn eine Frage **relevante Defizite oder Unklarheiten der Vergabeunterlagen** aufdeckt, der Auftraggeber stets damit umzugehen und in der Sache die geeigneten Konsequenzen im Sinne einer Korrektur oder Klarstellung daraus abzuleiten hat (vgl. VK Bund, Beschl. v. 27.01.2017, VK 2-131/16).
  - Es gibt im Übrigen auch **keine Obliegenheit** der Bieter, die Angebotsfristen nicht vollständig auszunutzen. Auch (und gerade) kurz vor Angebotsabgabe können aber noch berechnigte Fragen auftauchen.

## Bieterfragen und Rügen – Reaktion des Auftraggebers

- ▶ Dementsprechend gilt grundsätzlich nach allen Verfahrensordnungen, dass **berechtigte bzw. relevante Fragen** zu den Vergabeunterlagen, unabhängig vom Zeitpunkt ihres Eingangs, zu beantworten sind. Bei Unterbleiben → **Rüge und Nachprüfungsantrag**
- ▶ Gleichzeitig ist über eine Verlängerung der Angebotsfrist zu entscheiden

### § 20 Abs. 3 VgV:

*„Die Angebotsfristen sind, [...], zu verlängern,*

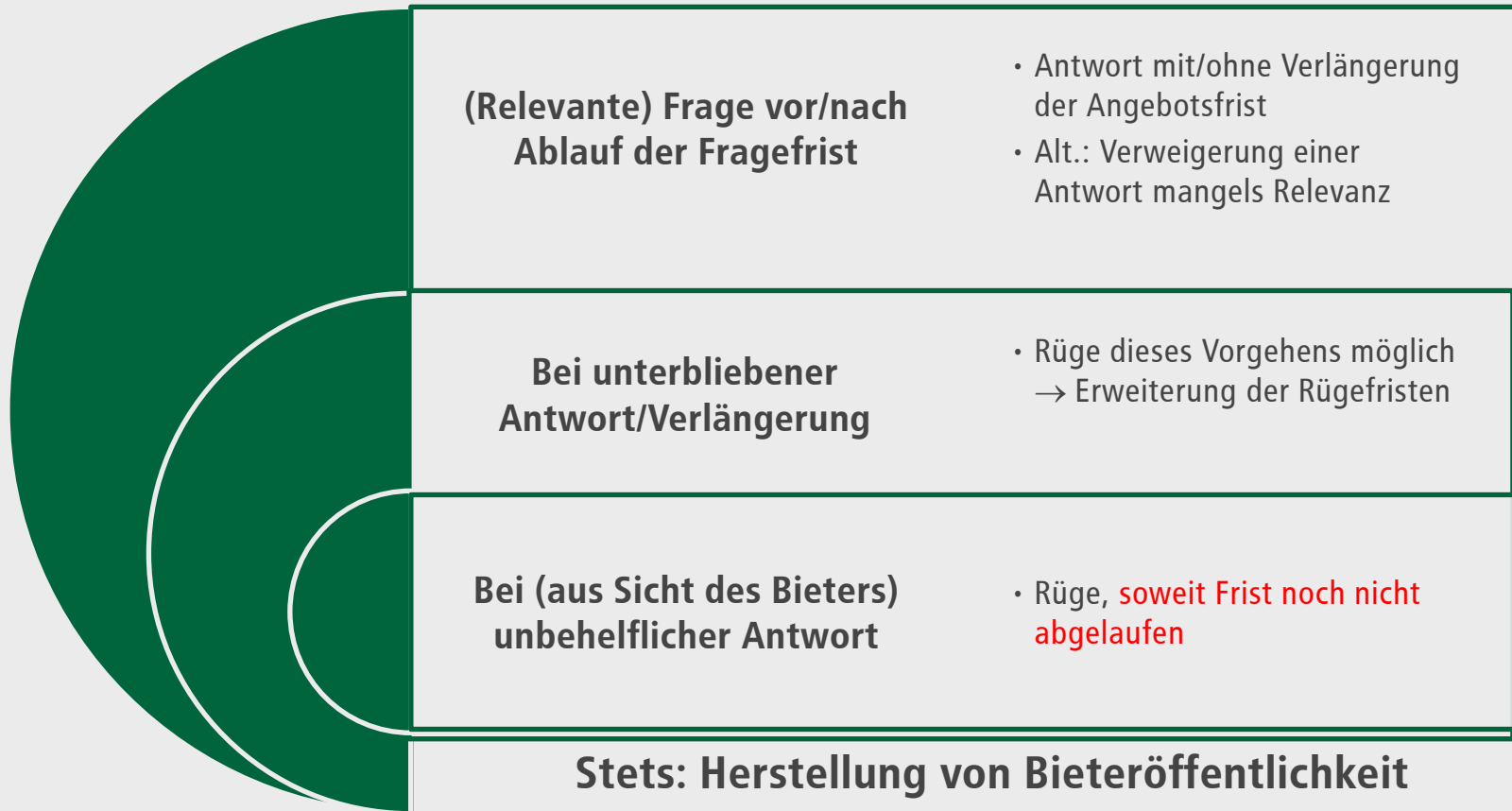
1. *wenn zusätzliche Informationen **trotz rechtzeitiger Anforderung** durch ein Unternehmen nicht spätestens sechs Tage vor Ablauf der Angebotsfrist zur Verfügung gestellt werden; in den Fällen des § 15 Absatz 3, § 16 Absatz 7 oder § 17 Absatz 8 beträgt dieser Zeitraum vier Tage“*

### § 13 Abs. 4 UVgO:

*„Die nach Absatz 1 gesetzten Fristen sind, soweit erforderlich, angemessen zu verlängern, wenn*

1. *zusätzliche wesentliche Informationen vom Auftraggeber vor Ablauf der Angebotsfrist zur Verfügung gestellt werden oder*
2. *der Auftraggeber wesentliche Änderungen an den Vergabeunterlagen vornimmt.*

## Bieterfragen und Rügen – Reaktion des Auftraggebers



# Bieterfragen und Rügen

## Reaktion des Auftraggebers auf Rügen – Nichtabhilfemitteilung

### ► § 160 Abs. 3 Satz 1 GWB:

„ Der Antrag ist unzulässig, soweit

1. der ASt den gerügten Verstoß gegen Vergabevorschriften vor Einreichen des Nachprüfungsantrags erkannt und gegenüber dem AG nicht innerhalb einer Frist von zehn Kalendertagen gerügt hat;
2. Verstöße gegen Vergabevorschriften, die aufgrund der Bekanntmachung erkennbar sind, nicht spätestens bis Ablauf der in der Bekanntmachung benannten Frist zur Bewerbung oder zur Angebotsabgabe gegenüber dem AG gerügt werden;
3. Verstöße gegen Vergabevorschriften, die erst in den Vergabeunterlagen erkennbar sind, nicht spätestens bis zum Ablauf der Frist zur Bewerbung oder zur Angebotsabgabe gegenüber dem Auftraggeber gerügt werden,
- 4. mehr als 15 Kalendertage nach Eingang der Mitteilung des AG, einer Rüge nicht abhelfen zu wollen, vergangen sind.“**

# Bieterfragen und Rügen

## Reaktion des Auftraggebers auf Rügen – Nichtabhilfemitteilung

- ▶ VK Bund, Beschl. v. 28.05.2020 (VK 1-34/20):

*„Der Wortlaut des § 160 Abs. 3 S. 1 Nr. 4 GWB gibt keine besonderen Anforderungen an Form und Inhalt einer Nichtabhilfemitteilung vor. Im Anschluss an den [...] Zweck einer Rüge, den öffentlichen Auftraggeber auf etwaige Vergabefehler hinzuweisen und ihm so Gelegenheit zu geben, diese Fehler frühzeitig zu beseitigen, liegt eine Nichtabhilfemitteilung dann vor, **wenn die Vergabestelle in ihrer Antwort auf eine Rüge eindeutig zum Ausdruck bringt, dass sie die Rüge als unzutreffend abtut und ihr endgültig nicht abhilft** (vgl. Begründung zum Entwurf des § 107 Abs. 3 GWB-E a.F. [jetzt: § 160 Abs. 3 GWB], BT-Drs. 16/10117, S. 22 zu Nr. 13; OLG München, Beschluss vom 21. April 2017, Verg 2/17; OLG Karlsruhe, Beschluss vom 8. Januar 2010, 15 Verg 1/10). Es kommt mithin darauf an, **dass ein Auftraggeber auf die Rüge überhaupt reagiert und dass sich seiner Reaktion entnehmen lässt, dass er die Rüge nicht zum Anlass nimmt, den beanstandeten Sachverhalt einer Korrektur zu unterziehen**. Insoweit reicht es aus, wenn ein Auftraggeber zu einzelnen Rügen konkret Stellung nimmt und mit seiner Stellungnahme keine Änderungen der Vergabeunterlagen in Aussicht stellt. Denn bereits dann ist einem Bieter unmissverständlich klar, dass er sein Angebot auf unveränderter Grundlage abzugeben hat, weil der Auftraggeber seinen Beanstandungen trotz ausdrücklicher Würdigung nicht nachgekommen ist.“*

# Bieterfragen und Rügen

## Reaktion des Auftraggebers auf Rügen – Nichtabhilfemitteilung

- ▶ VK Sachsen v. 11.12.2009 und OLG Celle v. 04.03.2010:  
§ 107 Abs. 3 Satz 1 Nr. 4 GWB (jetzt: § 160 Abs. 3 Satz 1 Nr. 4 GWB) ist echte Rechtsmittelfrist  
→ Frist beginnt erst zu laufen, wenn der öffentliche Auftraggeber in der europaweiten Auftragsbekanntmachung auf diese Rechtsmittelfrist hingewiesen hat
- ▶ VK Niedersachsen v. 05.07.2011:  
→ Eine erneute Belehrung im Zurückweisungsschreiben ist nicht erforderlich (zweifelnd demgegenüber VK Bund v. 12.10.2011)
- ▶ VK Bund v. 12.10.2011:  
→ Falsche oder missverständliche erneute Belehrung im Zurückweisungsschreiben geht in jedem Fall zu Lasten der Vergabestelle



# 360° Blick Auftraggeber/Auftragnehmer „Bieterfragen und Rügen“



## Die Bietersicht – lieber fragen als rügen?

### Rüge: Negativbeispiel

#### *„Sinnentleerte und rechtswidrige Kalkulationsforderung*

*[...] Diese Forderung ist weder erfüllbar, noch hat Sie irgendeinen Sinn. [...] Wir fordern Sie auf, Ihre unsinnigen und praktisch nicht erfüllbaren Kalkulationsforderungen aufzuheben. Kalkulationsforderungen, die nicht erfüllbar sind, sind rechtswidrig.*

*Alles in Allem ist Ihre Ausschreibung an juristischer und fachlicher Peinlichkeit nicht zu überbieten.*

*Mit einer Fristsetzung bis Montag, den 15.04.2019, 15:00 Uhr fordere ich Sie auf, den Rechtsverletzungen umfassend abzuhelpfen [...]. Bei fruchtlosem Fristablauf werde ich definitiv die Einreichung eines Nachprüfungsantrages veranlassen.“*

## Die Bietersicht – lieber fragen als rügen?

### Rüge: Positivbeispiel

#### *„Fehler in der Kalkulationsunterlage*

*Wir gehen davon aus, dass der ausschreibenden Stelle insoweit ein Fehler unterlaufen ist. Denn diese Kalkulationsvorgabe steht im Widerspruch zu der Tatsache, dass [...]. Um den Bietern eine ordnungsgemäße Kalkulation und damit einen fairen Bieterwettbewerb zu ermöglichen, ist folglich eine Klarstellung bzw. Korrektur der Kalkulationdatei erforderlich.*

*Vor dem Hintergrund der alsbald ablaufenden Frist zur Angebotsabgabe bitten wir höflich um Zurverfügungstellung einer korrigierten Datei bis zum xx.xx.xxxx. Wir bitten außerdem um Verständnis dafür, dass wir uns zur Wahrung unseres vergaberechtlichen Rechtsschutzes für den Fall, dass wir bis zum o.g. Datum keine Reaktion von Ihnen auf diese Nachricht erhalten haben sollten, weitere rechtliche Schritte vorbehalten müssen.“*

# Die Bietersicht – lieber fragen als rügen?

## Praxisbeispiele (1)

- ▶ *„Sollten Erfahrungswerte aus den letzten Jahren existieren, bitten wir höflich, diese den Bietern zur Verfügung zu stellen. Denn anders ist eine ordnungsgemäße Kalkulation kaum möglich.“*
- ▶ *„Derzeit haben wir Bedenken, dass diese Position ordnungsgemäß kalkuliert werden kann. Hierzu wäre es zumindest notwendig, über Erfahrungswerte aus den letzten Jahren zu verfügen. Wir bitten daher darum, entsprechende Werte, soweit bekannt, zur Verfügung zu stellen oder ansonsten wenigstens Schätzmengen mitzuteilen, an denen wir uns als Bieter orientieren können.“*
- ▶ *„Um den Bietern eine ordnungsgemäße Kalkulation zu ermöglichen, ist eine eindeutige und erschöpfende Beschreibung der ausgeschriebenen Leistungen erforderlich. Hierzu gehört auch, dass den Bietern bekannt sein muss, in welcher Menge bzw. Häufigkeit einzelne Leistungspositionen (voraussichtlich) anfallen werden. Dies dient im Übrigen auch den Interessen des AG, da er nur so erwarten kann, vergleichbare und seriös kalkulierte Angebote zu erhalten. Vor diesem Hintergrund bitten wir um ergänzende Informationen zu diesem Aspekt der Leistungsbeschreibung.“*

## Die Bietersicht – lieber fragen als rügen?

### Praxisbeispiele (2)

- ▶ *„In ihrer Ausschreibung fordern sie eine Versicherung als Teil des Angebotspreises und somit als Teil des Wettbewerbsverfahrens. Mit Verweis auf andere öffentliche Ausschreibungsverfahren über Reparaturleistungen **möchten wir unsere Auffassung zu diesem Thema** vorsorglich dahingehend **konkretisieren**, dass wir den Wettbewerb um Kernleistungen des Vergabefahrens kritisch gestört sehen. **Die Angebotsposition Versicherungsleistung ist**, wie in den o.g. öffentlichen Ausschreibungsverfahren, **zu neutralisieren**, indem die Kosten für die Versicherung nicht in den Preiswettbewerb einbezogen werden. **Wie stellt sich die Stadt im Wettbewerbsfahren verantwortlich zu dieser Problematik?**“*

## Die Bietersicht – lieber fragen als rügen?

### Sinn und Unsinn von Biiterrügen aus Bietersicht

- ▶ Erste Frage: Bin ich bereit, wegen des erkannten Problems ggf. auch zur Vergabekammer zu gehen?
  - Wenn ja: Nur die Rüge ist sinnvoll
- ▶ Wenn nein: Hält mich die Unsicherheit / der kritische Punkt von einer Angebotsabgabe ab?
  - Wenn ja: Eine Rüge ist in der Regel sinnvoll („*nichts zu verlieren*“)
- ▶ Wenn nein: Besteht das Risiko, dass mir ein anderer Bieter der Auftrag am Ende noch mit einer späten Rüge „aus den Fingern schnappt“?
  - Wenn ja: Eine Rüge kann durchaus sinnvoll sein (Abwägung im Einzelfall)
- ▶ Wenn nein: Habe ich begründete Sorge, dass eine bloße Frage von vornherein nicht ernst genommen wird?
  - Wenn auch hier die Antwort „nein“ ist, ist eine Rüge in der Regel nicht das richtige Mittel. Es genügt dann eine „einfache“ Frage.

## Die Bietersicht – taktische Überlegungen bei Bieterfragen

***„Wer fragt, ist ein Narr für eine Minute.  
Wer nicht fragt, ist ein Narr sein Leben lang.“***  
(Konfuzius)

***„Frag nur vernünftig und du hörst Vernünftiges“***  
(Euripides)

# Die Bietersicht – taktische Überlegungen bei Bieterfragen

## Taktische Überlegungen (1)

- ▶ Brauche ich selber weitere Informationen bzw. könnte ich durch weitere Informationen/Klarstellungen einen **Vorteil als Bieter** (Risikominimierung, Vermeidung von formellen Fehlern, Herstellung von Chancengleichheit, Kalkulationsvorteile etc.) oder einen **Vorteil als Auftragnehmer** (Vermeidung von Streitpotential und Unklarheiten) haben?

→ Beachte i.Ü. auch OLG Celle, Urt. v. 20.11.2019, 14 U 191/13:

- Trotz der Pflicht des AG aus § 7 Abs. 1 Nr. 1 VOB/A, die Leistung eindeutig und erschöpfend zu beschreiben, darf der AN ein erkennbar (oder erkanntes) lücken- oder fehlerhaftes LV nicht einfach hinnehmen; er muss sich daraus ergebende Zweifelsfragen vor Abgabe seines Angebots klären und sich insbesondere ausreichende Erkenntnisse über die vorgesehene Bauweise (Art und Umfang) verschaffen.
- Unterlässt der AN in einem solchen Fall den gebotenen Hinweis und legt seiner Kalkulation gewissermaßen „ins Blaue“ oder sogar "spekulativ" die für ihn günstigste Leistung zugrunde, um so ein entsprechend attraktives Angebot abzugeben, ist er nicht im Sinne eines enttäuschten Vertrauens schutzwürdig und nach dem Grundsatz von Treu und Glauben gehindert, Zusatzforderungen zu stellen.

# Die Bietersicht – taktische Überlegungen bei Bieterfragen

## Taktische Überlegungen (2)

- ▶ Liegen Vergabeverstöße vor, die zu meinem Nachteil gehen, die ich aber – aus welchen Gründen auch immer – nicht rügen möchte?
- ▶ Brauche ich mehr Zeit für die Angebotserstellung (taktische, späte Fragen)?
- ▶ Abwägung der Vorteile und Risiken von Fragen/Rügen (auch in atmosphärischer Hinsicht) – Aber: **Wer nicht im Verfahren spricht, muss anschließend womöglich für immer schweigen!**



## Die Bietersicht – Formulierung von Bieterfragen

***„Dem guten Frager ist schon halb geantwortet“***

(Friedrich Nietzsche)

***„Wenn Du eine weise Antwort verlangst, musst Du vernünftig fragen“***

(Johann Wolfgang von Goethe)

# Die Bietersicht – Formulierung von Bieterfragen

## Tipps für die Formulierung (1)

- ▶ Klare Benennung der Unklarheit / des Problems
- ▶ Kaufmännische / Praktische Probleme ruhig umfänglicher erläutern (aber kein „Besserwissertum“)
- ▶ Verständnis für das Risiko / die Frage wecken (*„Um hier von vornherein jedes Risiko zu vermeiden, bitten wir vorsorglich nochmals um Klarstellung zu diesem Punkt.“*)
- ▶ „Sinn stiften“
  - Was hätte der AG von einer Klarstellung / Erläuterung?
  - Kann es sein, dass er das Optimierungspotential in einer möglichen Änderung seiner Anforderungen noch gar nicht erkannt hat)?

# Die Bietersicht – Formulierung von Bieterfragen

## Tipps für die Formulierung (2)

- ▶ Bei Unklarheiten gleich auch günstige Auslegungsergebnisse anbieten / Antwort vorformulieren
  - „Gehen wir recht in der Annahme, dass der Passus so zu verstehen ist, dass [...]?“
  - „Wäre eine Versicherungsbestätigung mit folgendem Wortlaut anforderungskonform: [...]?“

## Die Bietersicht – Fazit

*„Alles ist möglich, selbst dämliche Fragen wie Ihre“*  
(Joschka Fischer)

# Die Auftraggebersicht – Umgang mit Bieterfragen und Rügen

## Gestaltung der Bekanntmachung

- ▶ Mindestens in der Vergabebekanntmachung sollte auf die **Frist des § 160 Abs. 3 Nr. 4 GWB** hingewiesen werden.
- ▶ Ratsam: Copy-Paste von § 160 Abs. 3 Satz 1 GWB in die Vergabebekanntmachung

## Die Auftraggebersicht – Umgang mit Bieterfragen und Rügen Gestaltung der Vergabeunterlagen (1)

- ▶ Was ist von folgendem Passus in den Bewerbungsbedingungen zu halten:

*„Ablauf der Fragefrist: xx.xx.xxxx, 12.00 Uhr.*

*Später eingehende Bieterfragen werden nicht beantwortet“*

# Die Auftraggebersicht – Umgang mit Bieterfragen und Rügen

## Gestaltung der Vergabeunterlagen (2)

- ▶ Auch wenn die Rechtsprechung eine Pflicht zur Korrektur von Vergabefehlern in jedem Stand des Verfahrens annimmt, empfiehlt es sich, eine Frist zur Stellung von Bieterfragen prominent zu platzieren. Erfahrungsgemäß führt dies auf jeden Fall zu einer Disziplinierung der Bieter und dazu, dass der spätere Eingang von Bieterfragen die Ausnahme bleibt.
- ▶ Ggf. aber besser formulieren:  
*„Bei später eingehenden Bieterfragen besteht kein Anspruch auf Beantwortung.“* oder  
*„Später eingehende Antworten werden ggf. nicht mehr beantwortet.“*
- ▶ Vorsicht: Keine unzumutbar kurze Frist für Fragen setzen – dies könnte separat beanstandet/gerügt werden!

## Die Auftraggebersicht – Umgang mit Bieterfragen und Rügen

### „Späte Bieterfragen“ – Wann ist die Angebotsfrist zu verlängern?

- ▶ Führt die Bieterfrage zu einer Änderung der Vergabeunterlagen, ist eine Verlängerung der Angebotsfrist in der Regel zwingend.
- ▶ Erschöpft sich die Auftraggeber-Reaktion dagegen in zusätzlichen Informationen oder Erläuterungen, kommt der **Kalkulationsrelevanz** dieser Informationen maßgebliche Bedeutung zu.
  - Lediglich **formale oder verfahrenstechnische Informationen** werden in der Regel nicht kalkulationsrelevant und/oder erheblich sein. Anders aber etwa bei Informationen zu Anforderungen an NU, Eignungsverleiher, vorzulegende Zertifikate usw.
  - Da die Vergabestelle die Beweislast dafür trägt, dass eine zusätzliche Information „unerheblich“ für die Angebotserstellung war, sind Vergabestellen gut beraten, eine Angebotsfristverlängerung nicht vorschnell abzulehnen, wenn keine Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Fragen **bewusst und schikanös kurz vor Ablauf der Angebotsfrist** und allein mit dem Ziel gestellt wurden, das Vergabeverfahren zu verzögern.
- ▶ Im Zweifel tut eine Fristverlängerung um wenige Tage weniger weh als eine spätere Auseinandersetzung um die Frage der Rechtswidrigkeit einer verweigerten Fristverlängerung.



# Die Auftraggebersicht – Umgang mit Bieterfragen und Rügen

## „Der renitente Bieter“ – richtiger Umgang mit schwierigen Bietern (1)

### ► Grundüberlegungen:

- Die wenigsten Bieter stellen Fragen aus Gründen der Schikane.
- Im Gegenteil: Viele Bieter haben Angst vor Fragen und Rügen und dem damit einhergehenden Imageschaden.
- Bieterfragen und Rügen nutzen in der Regel allen Beteiligten, da sie die Transparenz stärken und Gewähr dafür bieten, dass
  - » alle Bieter die Unterlagen im selben Sinne verstehen,
  - » ihrer Kalkulation dieselben Annahmen zugrunde legen,
  - » keine Wagnisaufschläge kalkulieren und
  - » auskömmliche Preise anbieten.



Kein vorschneller pauschaler Verweis auf die Vergabeunterlagen, keine reinen Wiederholungen des Ausschreibungstextes, keine aussagelosen „Leerformeln“

## Die Auftraggebersicht – Umgang mit Bieterfragen und Rügen

### „Der renitente Bieter“ – richtiger Umgang mit schwierigen Bietern (2)

- ▶ Auch bei mehrfacher Nachfrage oder als unverschämt empfundenen Formulierungen lohnt es sich in der Regel, weiterhin höflich und zielorientiert zu antworten.
- ▶ Auch als sinnlos empfundene (Nach-)Fragen und die darauf gegebenen Antworten sollten außerdem vorsorglich allen Bietern bekannt gemacht werden.
- ▶ Im Einzelfall kann die Umdeutung wiederholter Fragen in Rügen sinnvoll sein. Die Nichtabhilfemitteilung setzt den Bieter dann unter Zugzwang.
- ▶ Erkennbar verspätete Rügen oder „schikanöse“ späte Fragen können jedoch unbeantwortet bleiben oder – besser – unter Berufung auf formale Erwägungen („Verspätung“) zurückgewiesen werden.

## Die Auftraggebersicht – Umgang mit Bieterfragen und Rügen

### Sicherstellung der Benachrichtigung aller Bieter

- ▶ Bekanntgabe gegenüber allen Bewerbern/Bietern erforderlich (Grundsatz der Gleichbehandlung)
- ▶ VK Thüringen v. 14.07.2017: Nimmt der Auftraggeber Änderungen der Vergabeunterlagen vor bzw. erteilt er sachdienliche Auskünfte, sind diese Informationen allen Bewerbern zu übermitteln. Über den Zugang dieser Information muss der Auftraggeber im Zweifel **eindeutigen Nachweis** führen können.
- ▶ OLG München v. 07.11.2017, Verg 8/17: Der öffentliche Auftraggeber kann Bieterfragen und die Antworten hierzu allen interessierten Unternehmen auch über seine Internetseite zur Verfügung stellen, wenn er dies zuvor bekannt gemacht hat.
- ▶ Sicherer ist aber die Übersendung über ein Vergabeportal direkt ins Postfach des Bieters (vgl. hierzu nur VK Saarland, Beschl. v. 22.03.2021, 1 VK 06/2020; VK Westfalen, Beschl. v. 31.03.2021, VK 1-09/21; VK Sachsen, Beschl. v. 27.08.2021, 1/SVK/043-20).

## Die Auftraggebersicht – Umgang mit Bieterfragen und Rügen

### Sicherstellung der Benachrichtigung aller Bieter

#### ► Problem: Nachweis des Erhalts, wenn Korrekturen per Fax versandt

- VK Thüringen, Beschl. v. 26.02.2008, 360-4002.20-396/2008-003-G:  
„OK“-Vermerk eines Telefax-Sendeberichts beweist nicht Zugang des Inhaltes eines Schreibens  
Zugang erst zum Zeitpunkt des Ausdrucks vom Empfängergerät → dieser Nachweis wird nicht von „OK“-Sendebericht erbracht („OK“-Vermerk bestätigt nur Herstellung der Verbindung zwischen dem Gerät des Absenders und demjenigen des Empfängers)
  - Bestätigung durch BGH v. 21.07.2011: OK-Vermerk gibt dem Absender keine Gewissheit über den Zugang der Sendung, weil er nur das Zustandekommen der Verbindung, aber nicht die erfolgreiche Übermittlung belegt.
  - BGH v. 19.02.2014: OK-Vermerk ist aber Indiz für den Zugang, d. h. der Empfänger muss in diesem Fall qualifiziert bestreiten (z. B. durch Vorlage des Empfangsjournals seines Faxgerätes)
- Ratsam: Empfangsbestätigung beifügen!

## Die Auftraggebersicht – Umgang mit Bieterfragen und Rügen

### Sicherstellung der Benachrichtigung aller Bieter

#### ► Problem: Nachweis des Erhalts, wenn Korrekturen per E-Mail versandt

- VK Bund v. 03.02.2014 (VK 2-1/14) und VK Thüringen v. 14.07.2017 (250-4002-5969/2017): Eine E-Mail geht dann dem Empfänger zu, wenn sie abrufbereit in seinem eigenen elektronischen Postfach bzw. im Postfach des Providers eingegangen ist. Um sicherzustellen, dass die E-Mail den Empfänger erreicht, trifft den Versender die Obliegenheit, über die Optionsverwaltung seines E-Mail-Programms eine Lesebestätigung anzufordern oder alternativ eine schriftliche oder mündliche Bestätigung des Empfangs einzufordern. Eingangs- oder Lesebestätigungen kann allenfalls ein **Anscheinsbeweis** für den Zugang zugebilligt werden.
- VK Bund v. 05.11.2012 (VK 3-120/12): Der Anscheinsbeweis des Zugangs ist **widerlegt**, wenn der Empfänger durch Vorlage der Logfiles nachweisen kann, dass ihm keine E-Mail zugegangen ist.
- VK Hessen v. 27.07.2015 (69d-VK-24/2015): Eine E-Mail gilt auch im **SPAM-Ordner** des Bewerbers/Bieters als zugegangen.

## Die Auftraggebersicht – Umgang mit Bieterfragen und Rügen

### Pflicht zur Geheimhaltung der Bieteridentität und von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen

- ▶ Im Vergabeverfahren ist die Identität der Bieter grds. geheim zu halten.
- ▶ Auch sind Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse der Bieter zu schützen.
- ▶ Vorsicht daher bei Bieterfragen oder Rügen, deren Offenlegung Rückschlüsse auf die Identität des Fragenden/Rügenden oder (potentielle) Inhalte des Angebotes zulassen. Ggf. ist eine **Anonymisierung bzw. Umformulierung** der Frage/Rüge notwendig.
- ▶ **Tipp für Bieter:** Ggf. Hinweis auf zu schwärzende / anonymisierende Stellen in der Bieterfrage/Rüge

## Die Auftraggebersicht – Umgang mit Bieterfragen und Rügen

### Individuelle Antworten vs. Verweis auf allgemeine Bieterinformation

- ▶ Individuelle Antwortschreiben beinhalten stets eine gewisse Gefahr eines unterschiedlichen Umfangs bzw. einer unterschiedlichen Qualität der Informationsbasis.
- ▶ Ein ausschließlicher Verweis auf ein allgemeines Bierrundschreiben reicht dagegen ggf. nicht aus, um als Nichtabhilfemitteilung gelten zu können.
- ▶ Lösung:
  - Individuelle Ansprache, soweit nötig; i.Ü. Verweis auf allgemeine Bieterinformation.
  - Insbesondere individueller Hinweis, dass die allgemein erteilten Erläuterungen und Änderungen gemäß Bieterinformation abschließend und weitere Hinweise/Änderungen nicht beabsichtigt sind.
  - *„Soweit etwaigen Rügen mit der beigefügten Bieterinformation nicht abgeholfen worden ist, ist dieses Schreiben als Nichtabhilfemitteilung zu verstehen.“*

## Die Auftraggebersicht – Umgang mit Bieterfragen und Rügen

### Änderung/Austausch von Vergabeunterlagen

- ▶ Klarstellungen von Vergabeunterlagen bzw. zusätzliche Erläuterungen zu den Inhalten der Vergabeunterlagen durch Bieterinformationen vollumfänglich zulässig.
- ▶ Änderungen in den Vergabeunterlagen durch Bieterinformationen sind ebenfalls zulässig.
- ▶ Aber Achtung: **Widersprüche** zwischen Formularblättern und Bieterinformationen bzw. zwischen Vertragsinhalten und Bieterinformationen sollten möglichst vermieden werden. D.h.:
  - Formularblätter sollten – zumindest zu Beginn des Vergabeverfahrens – möglichst ausgetauscht werden.
  - Vertragsunterlagen sollten ggf. ebenfalls ausgetauscht werden. Alternativ ist es möglich
    - » im Vertrag die Bieterinformationen als vorrangige Vertragsgrundlage einzuführen oder
    - » in den Vergabeunterlagen vorzusehen, dass der Vertrag nach Zuschlagserteilung entsprechend der Bieterinformationen abgeändert und in dieser Form unterzeichnet wird.Letzteres setzt aber die **eindeutige Formulierung** der neuen Vertragsklausel in Bieterinfo voraus!





# Zusammenfassung und Diskussion



## wir sind für sie da. und da. und da.

voßstraße 20 10117 berlin

t +49 [0]30. 884 80 80 f +49 [0]30. 88 48 08 84

berlin@avocado.de

thurn-und-taxis-platz 6 60313 frankfurt

t +49 [0]69. 913 30 10 f +49 [0]69. 91 33 01 19

frankfurt@avocado.de

neuer wall 46 20354 hamburg

t +49 [0]40. 468 979 80 f +49 [0]40. 468 97 98 99

hamburg@avocado.de

spichernstraße 75-77 50672 köln

t +49 [0]221. 39 07 10 f +49 [0]221. 390 71 29

koeln@avocado.de

türkenstraße 7 80333 münchen

t +49 [0]89. 55 05 95 60 f +49 [0]89. 550 59 56 29

muenchen@avocado.de

rond point schuman 6 box 5 b-1040 bruxelles

t +32 [0]2 742 32 00 f +32 [0]2 734 76 71

bruxelles@avocado.de

## Dr. Rebecca Schäffer, MJJ

spichernstraße 75-77 50672 köln

t +49 [0]221. 39 07 10 f +49 [0]221. 390 71 29

koeln@avocado.de

r.schaeffer@avocado.de

www.avocado.de

avocado rechtsanwälte:

berger, figgen, gerhold, kaminski, voß rechtsanwälte partnerschaft.

die partnerschaft sowie deren partner sind im partnerschaftsregister des amtsgerichts  
berlin-charlottenburg unter pr 331 b eingetragen.