

Die Öffentliche Hand als Kunde

Aufträge bei Bund, Ländern und Kommunen gewinnen



Auftragsberatungsstelle
Baden-Württemberg

- Herausgeber** Industrie- und Handelskammer
Region Stuttgart
Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart
Postfach 10 24 44, 70020 Stuttgart
Telefon 0711 2005-0
Telefax 0711 2005-1354
www.stuttgart.ihk.de
info@stuttgart.ihk.de
- Konzeption** IHK Auftragsberatungsstelle
Baden-Württemberg
- Autoren** Thomas Bittner, Saskia Drescher,
Dagmar Jost, Ulrike Müller, Klaus Knörle
- Stand** April 2013, 3. Auflage
- © 2013** Industrie- und Handelskammer
Region Stuttgart
Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck oder Vervielfältigung auf Papier
und elektronischen Datenträgern sowie
Einspeisungen in Datennetze nur mit
Genehmigung des Herausgebers.
Alle Angaben wurden mit größter Sorgfalt
erarbeitet und zusammengestellt. Für die
Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts
sowie für zwischenzeitliche Änderungen
übernimmt die Industrie- und Handels-
kammer Region Stuttgart keine Gewähr.



*Zertifizierte Qualität bei Service,
Beratung und Interessenvertretung*

Vorwort	5
Die IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg im Internet	6
1. Die öffentliche Hand kauft ein	7
1.1 Beschaffungsstellen in Bund und Ländern	9
1.2 Der internationale Ausschreibungsmarkt	14
1.2.1 Der EU-Ausschreibungsmarkt	14
1.2.2 Ausschreibungen und Projekte im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit	15
1.2.3 Ausschreibungen der NATO	16
1.3 Das 1x1 des öffentlichen Einkaufs	17
1.3.1 Das Vergaberecht	17
1.3.2 Spielregeln der öffentlichen Auftragsvergabe in Baden-Württemberg	22
1.4 Der Ablauf eines Ausschreibungsverfahrens	25
1.4.1 Ermittlung des Bedarfs	26
1.4.2 Die Wahl der Vergabeart	26
1.4.3 Besonderheiten der Vergabe: Konzessionen und Rahmenvereinbarungen	31
1.4.4 Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit	33
1.4.5 Die Ausschreibungsunterlagen	33
1.4.6 Fristen: Von der Angebotsabgabe bis zum Zuschlag	34
1.4.7 Die Veröffentlichung einer Ausschreibung	38
1.4.8 Prüfung der Angebote: Vier Stufen bis zum Auftrag	40
1.5 Effiziente Beschaffung mit elektronischer Vergabe	43
2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt	45
2.1 Der Weg zu öffentlichen Aufträgen	45
2.1.1 Ein Marketingkonzept für Unternehmen	45
2.1.2 Wo werden Ausschreibungen veröffentlicht?	49
2.2 Die Angebotserstellung, Bietergemeinschaften und Nebenangebote	55
2.2.1 Exkurs: Das öffentliche Preisrecht	58
2.2.2 Anforderungen an Bewerber	59
2.2.3 Entlastung für Unternehmen durch Präqualifikation	61
2.3 Rechtsschutz	64
2.3.1 Bieterrechte unterhalb der Schwellenwerte	64
2.3.2 Bieterrechte oberhalb der Schwellenwerte	66

Inhaltsverzeichnis

3.	Anhang	71
3.1	Übersicht der wichtigsten Begriffe	71
3.2	Erläuterung der Nachweise zur unternehmensbezogenen Eignung	78
3.3	Muster für Eigenerklärungen zum Nachweis der Eignung	83
3.4	Checkliste für die Angebotsabgabe	91
3.5	Muster für eine Erklärung zur Bildung einer Bietergemeinschaft	96
3.6	Checkliste für einen Nachprüfungsantrag	97
	Links	99
	Anschriften	101

Vorwort

Der vorliegende Leitfaden soll den Einstieg in das komplexe Thema der öffentlichen Auftragsvergabe erleichtern. Auch Unternehmen, die bereits über Erfahrung verfügen, kann die Broschüre als praktisches Nachschlagewerk dienen. Denn die Vergabe öffentlicher Aufträge wird durch zahlreiche Vorschriften geregelt, die häufig überarbeitet werden. Wer auf dem öffentlichen Markt erfolgreich sein will, muss diese Regeln kennen, da sie für beide Seiten, öffentliche Auftraggeber und Unternehmen, verbindlich sind.

Das Geschäftsvolumen der öffentlichen Aufträge ist enorm. Bund, Länder und Gemeinden sowie deren Einrichtungen vergeben jedes Jahr Aufträge im Wert von rund 300 Milliarden Euro. Mehr als 30.000 Vergabestellen kaufen in Deutschland Güter und Dienstleistungen ein. Der Beschaffungskatalog umfasst Leistungen nahezu aller Wirtschaftszweige, angefangen von alltäglichen Gebrauchsmaterialien bis hin zu Hoch- und Tiefbauarbeiten sowie technischen Spezialgeräten. Hinzu kommen Dienstleistungen wie Reinigungs-, Umzugsdienste, Reparatur- und Wartungsarbeiten.

Öffentliche Aufträge sind damit für nahezu jedes Unternehmen interessant. Je nach Strategie kann der Absatz auf regionaler, nationaler oder internationaler Ebene angestrebt werden. Verbessern Sie Ihre Chancen auf dem öffentlichen Markt.

Die Industrie- und Handelskammern sind die erste Adresse, wenn es um Beratung und Information zur öffentlichen Auftragsvergabe geht. Dieser Leitfaden ist eine Publikation der IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg. Sie ist die zentrale Serviceeinrichtung der Industrie- und Handelskammern des Landes für Unternehmen, die mit der öffentlichen Hand ins Geschäft kommen wollen. Sie bietet Praxistipps von A wie Ausschreibung bis Z wie Zuschlag sowie Veranstaltungen zum Vergaberecht mit erfahrenen Praktikern.

Die Kontaktdaten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter finden Sie am Schluss der Broschüre. Aktuelle Informationen rund um die öffentliche Auftragsvergabe finden Sie auch im Internet unter www.stuttgart.ihk.de/auftragsberatungsstelle.

Stuttgart, im April 2013



Georg Fichtner
Präsident



Andreas Richter
Hauptgeschäftsführer

Die IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg im Internet

In der Broschüre gibt es zu den jeweiligen Themen Dokument-Nummern, die auf der Internetseite der IHK Region Stuttgart www.stuttgart.ihk.de den Zugang zu weiterführenden Informationen ermöglichen.

Beispiel: Dokument-Nummer 352 liefert nach Eingabe im Feld Dokumentsuche den Einstieg in das Informationsangebot über öffentliche Aufträge.

Abbildung 1: Einstieg in das Internetangebot

The screenshot shows the website of the IHK Region Stuttgart. At the top, there is a navigation bar with the IHK logo and the text 'Region Stuttgart'. To the right, there are links for 'Choose language', 'Impressum', 'Inhaltsverzeichnis', and 'LOGIN'. Below this is a search bar with the text 'Volltextsuche' and a search button labeled 'Dokumentsuche' with the number '352' entered. Below the search bar is a menu with various categories: 'Über uns', 'Bezirkskammern', 'Jobs und Karriere', 'Presse', 'Magazin Wirtschaft', 'PAL', 'Branchen', and 'Ich bin...'. Below the menu is a navigation bar with several categories: 'STANDORTPOLITIK, WIRTSCHAFTSPOLITIK', 'EXISTENZGRÜNDUNG UND UNTERNEHMENSFÖRDERUNG', 'AUS- UND WEITERBILDUNG', 'INNOVATION UND UMWELT', 'RECHT UND STEUERN', and 'INTERNATIONAL'. Below the navigation bar is a banner image showing a stylized cityscape. Below the banner is the main heading: 'IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg - Ihr neutraler Spezialist für öffentliche Aufträge'. Below the heading is a paragraph of text: 'Ihr Unternehmen möchte sich an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen? Ihre Behörde muss öffentliche Aufträge vergeben? Wir helfen Ihnen dabei! Die Auftragsberatungsstelle unterstützt Unternehmen und öffentliche Auftraggeber praxisnah bei allen Fragen rund um öffentliche Ausschreibungen. Wir informieren über das Vergaberecht, bieten Weiterbildungsveranstaltungen und beantworten Ihre individuellen Fragen.' Below this is another paragraph: 'Als zentrale Serviceeinrichtung der Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg berät die IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg Unternehmen und öffentliche Auftraggeber in allen Fragen des öffentlichen Auftragswesens.' Below this is a section titled 'Aktuelles' with three sub-sections: 'Aktuelles', 'VOL - Präqualifizierung', and 'Info & Recht'. Below this is a section titled 'ANSPRECHPARTNER' with the name 'Klaus Knörle' and contact information: 'Telefon: 0711 2005-1328', 'Fax: 0711 2005-601528', 'E-Mail an Ansprechpartner senden', and 'Kontaktdaten speichern (V-Card)'. Below this is a section titled 'VERANSTALTUNGEN' with the text: 'Zurzeit ist in diesem Bereich keine Veranstaltung geplant.'

Die Leistungen der IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg:

- Beratung und Information
- Wöchentlicher Newsletter „IHK Ausschreibungsdienst“
- Monatlicher Infobrief der Auftragsberatungsstellen „Auftragswesen Aktuell“
- Registrierung von Unternehmen in der Bieterdatenbank und Zubenennung
- Merkblätter, Checklisten und Übersichten, etwa zu Ausschreibungsmedien
- Vorträge, Schulungen und Seminare
- Präqualifizierung im Liefer- und Dienstleistungsbereich (PQ-VOL)

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Wie in der privaten Wirtschaft ist der Wettbewerb beim Einkauf der öffentlichen Hand der zentrale Verfahrensgrundsatz. Er soll sicherstellen, dass alle Unternehmen freien Zugang zum öffentlichen Beschaffungsmarkt haben. Die Ausgaben öffentlicher Auftraggeber werden aus Steuern und Abgaben finanziert, daher ist es notwendig, diese Mittel sparsam und wirtschaftlich einzusetzen. Geeignete Lieferanten und Dienstleister sollen zudem transparent ausgewählt werden, ohne Unternehmen ungleich zu behandeln. Das bedeutet, dass für alle Unternehmen dieselben Wettbewerbsbedingungen gelten müssen. Transparente Verfahren sollen den Wettbewerb beleben, damit dieser über günstige Einkaufskonditionen zu Einsparungen bei den öffentlichen Auftraggebern führt.

Unterschiede zur Auftragsvergabe in der privaten Wirtschaft gibt es vor allem hinsichtlich der einzuhaltenden Formalitäten und Vorschriften, die umständlich erscheinen mögen. Unternehmen sollten sich davon jedoch nicht abschrecken lassen, denn der öffentliche Markt bietet interessante Geschäftsmöglichkeiten. Zudem ist der öffentliche Auftraggeber ein zuverlässiger Geschäftspartner und sicherer Zahler.

Eine Besonderheit im deutschen Vergaberecht ist die Betonung mittelständischer Interessen. Dieser Grundsatz soll durch die Aufteilung von Aufträgen nach der Menge (Teillöse) beziehungsweise nach dem Fachgebiet (Fachlöse) mit Leben gefüllt werden.

Darüber hinaus sollen Aufträge der öffentlichen Hand an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen vergeben werden (vergleiche Kapitel 1.4.4 und 2.2.2).

Jeder Einkauf eines öffentlichen Auftraggebers ist ein öffentlicher Auftrag, sofern damit ein entgeltlicher, schriftlicher Vertrag über den Austausch von Leistungen zustande kommt. Es gibt aber auch Ausnahmen. Immobiliengeschäfte, Arbeitsverträge oder bestimmte Finanzdienstleistungen sind keine öffentlichen Aufträge.

Unter einem Lieferauftrag sind Verträge zur Beschaffung von Waren zu verstehen, die Kauf, Leasing, Miet- oder Pachtverhältnisse mit oder ohne Kaufoption betreffen. Bauaufträge sind Verträge über die Ausführung oder die gleichzeitige Planung und Ausführung eines Bauvorhabens für den öffentlichen Auftraggeber, das Ergebnis von Tief- oder Hochbauarbeiten ist und eine wirtschaftliche oder technische Funktion erfüllen soll, oder einer dem Auftraggeber unmittelbar wirtschaftlich zugute kommenden Bauleistung durch Dritte gemäß den vom Auftraggeber genannten Erfordernissen. Dienstleistungsaufträge schließlich sind Verträge, die weder Bau- noch Lieferleistungen sind.

Öffentliche Auftraggeber sind, nach nationalen, vom Haushaltsrecht geprägten Vergaberegeln, die Gebietskörperschaften sowie deren Sondervermögen. Dazu zählen

1. Die öffentliche Hand kauft ein

der Bund, die Bundesländer, die Landkreise, die Kommunen, deren Eigenbetriebe sowie Zweckverbände. Nach europäischem Vergaberecht können auch juristische Personen des öffentlichen und des privaten Rechts die öffentliche Auftraggebereigenschaft haben. Der Ausschreibungspflicht unterliegen juristische Personen, sofern folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- Gründung zum besonderen Zweck, um im Allgemeininteresse liegende Aufgaben zu erfüllen,
- Tätigkeit nichtgewerblicher Art,
- Kontrolle oder Finanzierung überwiegend durch die öffentliche Hand.

Zu den juristischen Personen des öffentlichen Rechts, die diese Voraussetzungen erfüllen, zählen beispielsweise Körperschaften, wie Hochschulen, berufsständische Vereinigungen (Rechtsanwalts-, Notar-, Steuerberater-, Architekten-, Ärzte- und Apothekerkammern), Wirtschaftsvereinigungen (Landwirtschafts-, Handwerks-, Industrie- und Handelskammern), Sozialversicherungen (gesetzliche Krankenkassen, Unfall- und Rentenversicherungsträger), kassenärztliche Vereinigungen, die öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten, Universitätskliniken oder Studentenwerke. Anstalten und Stiftungen des öffentlichen Rechts, wie Versorgungsanstalten, Kultur-, Wohlfahrts- und Hilfsstiftungen zählen ebenso dazu.

Auf folgende juristische Personen des Privatrechts trifft im Regelfall ebenfalls die öffentliche Auftraggebereigenschaft zu: Stadtwerke GmbH, DB Netz AG, Krankenhausgesellschaften (sofern eine überwiegende Finanzierung oder Kontrolle durch die öffentliche Hand vorliegt), Kurmittelbetriebe, Forschungseinrichtungen, Wirtschaftsförderungs- und Messegesellschaften sowie kommunale Ver- und Entsorgungsbetriebe.

Juristische Personen des Privatrechts können darüber hinaus temporär öffentlicher Auftraggeber sein, wenn sie bestimmte Baumaßnahmen, etwa für die Errichtung von Krankenhäusern, Sport- und Freizeiteinrichtungen oder für Schulen, Hochschulen oder Verwaltungsgebäuden, im öffentlichen Interesse durchführen und dafür mehr als 50 Prozent der erforderlichen Finanzmittel im Wege einer Subvention von der öffentlichen Hand erhalten.

Schließlich gibt es noch die so genannten Sektorauftraggeber. Dabei handelt es sich um Auftraggeber aus den Bereichen Wasser-, Energieversorgung und Verkehr.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.1 Beschaffungsstellen in Bund und Ländern

Die meisten Einkäufe von Bund, Ländern, Kommunen und öffentlichen Unternehmen werden dezentral durchgeführt. Angesiedelt ist der Bereich in der Regel beim Hauptamt für Liefer- und Dienstleistungen oder beim Bauamt für Bauleistungen. Zunehmend werden jedoch zentrale Beschaffungs- oder Vergabestellen eingerichtet. Wer tatsächlich für die Beschaffung zuständig ist, kann oft den Internetseiten einer Behörde entnommen werden.

Tipp: Die Übersicht Behördenverzeichnisse listet kostenfreie Internetportale der öffentlichen Hand mit den Adressen der zuständigen Ministerien oder Kommunen auf. Zudem sind kostenpflichtige Behördenverzeichnisse von Verlagen enthalten. Das Merkblatt kann unter der Dokument-Nummer 31469 abgerufen werden.

Auf Bundesebene wird der Einkauf von Standardprodukten von vier zentralen Beschaffungsstellen durchgeführt. Diese schließen Rahmenvereinbarungen ab, die im sogenannten Kaufhaus des Bundes mit einem elektronischen Katalog hinterlegt werden.

Die vier zentralen Beschaffungsstellen des Bundes sind:

1. Die **Bundesfinanzdirektion Südwest (BFD SW) - Referat RF 5** - ist eine Dienststelle der Bundeszollverwaltung mit Hauptsitz in Offenbach und Außenstelle in Freiburg. Sie ist für die Beschaffung von Waren für die Behörden/Dienststellen der Zollverwaltung zuständig. Darüber hinaus kauft sie ressortübergreifend für andere Bundesbehörden ein. Die Einkaufsliste des Zolls umfasst:

- Waffen, Munition, Funktechnik, Detektionsgeräte, Navigationsgeräte
- Flaggen, Siegel, Stempel, Anhaltzellen, Ferngläser, Röntgen-, Strahlen- und Gas-messgeräte, Nachtsichtgeräte
- Oberbekleidung, Funktions- und Sportbekleidung, Schuhe
- Erste-Hilfe-Material, Schutzwesten, -helme und -brillen, Arbeitsbekleidung
- Kraftfahrzeuge aller Art und KfZ-Zubehör
- Büroverbrauchsmaterial, Papier, Etiketten
- Kopierer, Aktenvernichter, Taschenrechner, Etikettendrucker

Weiterführende Informationen können der Internetseite des Zolls entnommen werden:
www.zoll.de/DE/Der-Zoll/Oeffentliche-Auftraege/oeffentliche-auftraege_node.html

1. Die öffentliche Hand kauft ein

2. Die **Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM)** in Berlin ist eine Anstalt des öffentlichen Rechts im Geschäftsbereich des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Ihre Aufgabe besteht darin, Sicherheit und Zuverlässigkeit in Chemie und Materialtechnik weiterzuentwickeln. Die BAM ist für den Abschluss von Rahmenvereinbarungen in den folgenden Produktgruppen zuständig:

- Laborgeräte, Messgeräte, Laborchemikalien, Technische Gase, Laborglasartikel, Laborausstattung/-verbrauchsmaterial
 - Hygienepapier, Chemische Reinigungsmittel, Sonstige Reinigungsmittel und -geräte
- Rund um Ausschreibungen informiert die BAM auf der Internetseite:

www.bam.de/de/aktuell/ausschreibungen/index.htm

3. Das **Beschaffungsamt des Bundesministeriums des Innern (BeschA)** in Bonn ist der zweitgrößte öffentliche Einkäufer in Deutschland. Neben der zentralen Beschaffung von Gütern im Geschäftsbereich des BMI ist das BeschA als Dienstleister für weitere 26 Behörden und öffentliche Einrichtungen zuständig. Im Rahmen des Kaufhauses des Bundes schließt das BeschA ressortübergreifende Rahmenvereinbarungen in den folgenden Produktgruppen ab:

- Arbeitsplatzcomputer, Monitore, Server, Drucker, Software, Toner
- Gestaltung von Werbemitteln, Beratungsleistungen, Postdienstleistungen
- Büroarbeitsplätze, Bürodrehstühle, Büroschränke, Roll- und Standcontainer
- Mobilfunk- und Festnetzkommunikation, Telefonanlagen, Endgeräte

Die Internetseite des BeschA bietet viele nützliche Informationen für Unternehmen:

www.bescha.bund.de

4. Das **Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw)** in Koblenz hat am 1. Oktober 2012 die Aufgaben des früheren Bundesamtes für Wehrtechnik und Beschaffung (BWB) sowie des Bundesamtes für Informationsmanagement und Informationstechnik der Bundeswehr (IT-AmtBw) übernommen. Das BAAINBw als Zentrale Beschaffungsstelle ist sowohl für die Ausstattung der Streitkräfte als auch für den Abschluss von ressortübergreifenden Rahmenvereinbarungen in folgenden Produktgruppen zuständig:

- Bodenkraftstoffe, Flugbenzin, Motoröle
- Leuchtmittel, Flutlichtscheinwerfer, Batterien, Stromerzeuger
- Standardwerkzeug, Zerspanungswerkzeuge, Lötwerkzeuge
- Digitalkameras, Digitale Camcorder

Über den Auftraggeber Bundeswehr informiert die Internetseite des BAAINBw:

www.baain.de

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Tipp: Welche Auftragschancen die Bundeswehr bietet und wie deren Vergabeverfahren ablaufen, kann der Broschüre „Auftraggeber Bundeswehr“ entnommen werden, die unter der Dokument-Nummer 31183 verfügbar ist.

Die vorstehend aufgeführten vier zentralen Beschaffungsstellen des Bundes stellen nur einen kleinen Ausschnitt des öffentlichen Auftraggebers Bund dar.

Tipp: Auf der Internetseite www.bund.de sind unter der Rubrik „Behörden“ alle Einrichtungen der Bundesverwaltung mit Kontaktdaten und einer kurzen Aufgabenbeschreibung zu finden.

Auch auf der Ebene der Bundesländer beziehungsweise der kommunalen Ebene bestehen Einkaufskooperationen.

Im Land Baden-Württemberg beispielsweise ist

- das **Logistikzentrum Baden-Württemberg (LZBW)** eingerichtet. Das LZBW beschafft als Versandhausdienstleister für das Land unter anderem:
 - Dienstkleidung für Polizei, Justiz, Straßen- und Gewässerunterhaltung
 - Polizeitechnikartikel, Helme, Alkoholmessgeräte
 - EDV-Zubehör und Hardware
 - Leuchtmittel und Zubehör
 - Hygiene- und Reinigungsartikel, Reinigungsmaschinen
 - Fotozubehör
 - Kfz-Ersatzteile und -zubehör
 - Büromaterial
 - Fotokopiergeräte, Tischrechner, Diktiergeräte, Aktenvernichter
 - Druckaufträge aller Art

Auf der Internetseite des LZBW ist eine Übersicht der aktuell laufenden öffentlichen Ausschreibungen sowie von in der Zukunft geplanten freihändigen Vergaben und beschränkten Ausschreibungen zu finden. Unternehmen, die an freihändigen Vergaben und beschränkten Ausschreibungen teilnehmen möchten, können ihr Interesse über die Internetseite des LZBW bekunden:

www.lzbw.de

1. Die öffentliche Hand kauft ein

- Eine weitere zentrale Einrichtung ist der **Landesbetrieb Vermögen und Bau Baden-Württemberg**. Der Landesbetrieb fungiert als Kompetenzzentrum für alle Leistungen rund um die Immobilien des Landes. Er nimmt die Eigentümer- und Bauherrenfunktion für die dem Geschäftsbereich des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft zugeordneten Immobilien wahr und sorgt für die Unterbringung von Behörden und Einrichtungen des Landes. Im Bereich Immobilienmanagement werden rund 8.000 landeseigene Gebäude verwaltet. Das Baumanagement sorgt für die Planung und Ausführung von Baumaßnahmen einschließlich Sanierungen sowie den Bauunterhalt des Gebäudebestands. Dazu zählen Bauaufgaben für Hochschulen, Universitätskliniken, Polizei und Justiz. Das Gebäudemanagement ist für die Bewirtschaftung der landeseigenen und der angemieteten Gebäude zuständig. Lieferungen (Wasser, Strom, Gas, Heizöl) und Leistungen (Reinigung) für den Betrieb der Behörden und sonstigen Einrichtungen des Landes werden von dieser Stelle aus organisiert. Der Landesbetrieb informiert darüber auf der Internetseite www.vermoegenundbau-bw.de.

Auch in anderen Bundesländern gibt es zentrale Beschaffungsstellen. Diese agieren zum Teil bundeslandübergreifend. Beispiele dafür sind:

- Das **Logistik Zentrum Niedersachsen (LZN)** als zentraler Einkäufer der niedersächsischen Landesverwaltung für Waren und Dienstleistungen. Dem LZN obliegen der Einkauf und die Belieferung der Bediensteten sowie der Dienststellen der niedersächsischen Landespolizei mit Bekleidung und Sonderausstattung. Bekleidung wird auch für die Polizeien von Hamburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern und Bremen eingekauft. Zudem erfolgt die Belieferung der Justiz dieser Länder durch das LZN. Ferner versorgt das LZN die Forstverwaltungen von Hessen, Rheinland-Pfalz, Niedersachsen, Baden-Württemberg, Brandenburg, Berlin, Sachsen-Anhalt, Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein und Hamburg mit Dienstkleidung. Auf der Internetseite www.lzn.niedersachsen.de sind weitere Informationen zu finden.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

- In Schleswig-Holstein ist die **Gebäudemanagement Schleswig-Holstein (GMSH)** die zentrale Beschaffungsstelle des Landes für alle Ausschreibungen nach VOL, VOB und VOF. Zudem ist die GMSH zuständig für die Bewirtschaftung der vom Land genutzten Liegenschaften. Die Einrichtung führt die Beschaffung auch im Auftrag von Städten, Kreisen, Ämtern und Gemeinden sowie Anstalten, Körperschaften und Stiftungen des öffentlichen Rechts durch (www.gmsh.de).
- **Dataport** als Anstalt des öffentlichen Rechts ist der IT-Dienstleister für die öffentliche Verwaltung in Norddeutschland. Träger sind die Länder Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Schleswig-Holstein sowie der kommunale „IT-Verbund Schleswig-Holstein“. Zum Leistungsspektrum zählen Netzdienste für Sprach- und Datenübertragung, Fachanwendungen für Verwaltungsaufgaben, Datenschutz- und Datensicherheitskonzepte, IT-Beschaffung und Schulungen. Weitere Informationen siehe www.dataport.de.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.2 Der internationale Ausschreibungsmarkt

1.2.1 Der EU-Ausschreibungsmarkt

Rund 17 Prozent des Bruttoinlandsproduktes der Europäischen Union (EU) wird für den Einkauf von Produkten und Dienstleistungen der öffentlichen Hand ausgegeben. Dieser spezielle Markt ist noch wenig internationalisiert, obwohl das Vergaberecht, insbesondere oberhalb der von der EU festgelegten Schwellenwerte, auf EU-Richtlinien basiert.

Wie in Deutschland schreiben die Vergabestellen in den EU-Mitgliedsstaaten zentral oder dezentral aus. Die Teilnahme an Ausschreibungen ist in jedem EU-Land mit anderen formalen Anforderungen an Bieter verknüpft. Die Unternehmen müssen sich strikt an die Vorgaben während des Ausschreibungsprozesses halten, um nicht den Ausschluss vom Wettbewerb zu riskieren.

Allerdings ist ein Marketing außerhalb einer konkreten Ausschreibung durchaus zulässig. Hier bieten sich insbesondere Beschaffungsplattformen oder Behördenverzeichnisse im Internet an, um sich einen Überblick über die in den einzelnen EU-Ländern tätigen Einkaufsstellen zu verschaffen. Informationen über Datenbanken für öffentliche Aufträge in den einzelnen EU-Ländern sind im Informationssystem für die Europäische öffentliche Auftragsvergabe SIMAP verfügbar: www.simap.europa.eu. Auch die Institutionen der EU selbst, wie zum Beispiel das Amt für amtliche Veröffentlichungen in Luxemburg oder das Europäische Parlament sowie die Europäische Kommission, vergeben regelmäßig Aufträge.

Tipp: Der Leitfaden „Die Europäische Kommission als Geschäftspartner“ beschreibt, wo zu vergebende Aufträge veröffentlicht und welche Vergabeverfahren angewendet werden. Darüber hinaus informiert er über die richtige Angebotserstellung und Beschwerdemöglichkeiten. Der Leitfaden kann unter der Dokument-Nummer 31706 abgerufen werden.

Informationen zu den einzelnen Vergabevorschriften in einem EU-Land gibt es über die Auslandshandelskammern (www.ahk.de) und über das Enterprise Europe Network (EEN - www.enterprise-europe-bw.de). Dieses Netzwerk informiert über das EU-Recht und hilft bei der Suche nach Geschäftspartnern. Weitere Unterstützung bei Ausschreibungen bietet die Datenbank eCERTIS der Europäischen Union (<http://ec.europa.eu/markt/ecertis/login.do>).

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.2.2 Ausschreibungen und Projekte im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit

In vielen asiatischen, afrikanischen und lateinamerikanischen Schwellen- und Entwicklungsländern sowie in Süd-/Osteuropäischen Ländern werden Projekte der öffentlichen Hand durch nationale und internationale Finanz- und Entwicklungsorganisationen kofinanziert. Es handelt sich dabei um Infrastruktur-Vorhaben in den Bereichen Energie-, Verkehr- und Wasserversorgung sowie Abwasserentsorgung, Abfallwirtschaft und um Projekte in den Bereichen Bildung, Gesundheit, Landwirtschaft sowie im Finanzsektor. Dies schließt den Aufbau und Umbau von Verwaltungen ein.

In Deutschland hat das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) die operative Umsetzung der staatlichen Entwicklungszusammenarbeit der KfW-Entwicklungsbank (Finanzierung von Investitionen der öffentlichen Hand) sowie der GIZ (projektbezogene Beratungsleistungen) übertragen. Wichtige internationale Finanz- und Entwicklungsorganisationen sind die Weltbank-Gruppe (IBRD, IDA, IFC), das europäische Amt für Entwicklungszusammenarbeit (EuropAid), regionale Entwicklungsbanken, wie die Asiatische Entwicklungsbank (ADB), die Interamerikanische Entwicklungsbank (IDB) sowie die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB), die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD), die Europäische Investitionsbank (EIB) sowie die Vereinten Nationen (UNO).

Zentrale Einkaufseinheiten gibt es lediglich bei den Vereinten Nationen sowie für bestimmte Consulting-Leistungen bei bankfinanzierten Projekten. Zum größten Teil wird der Einkauf von Produkten und Dienstleistungen bei geberfinanzierten Projekten von den Projekt durchführenden Agenturen (Behörden, staatlichen Unternehmen, speziell eingerichtete Projektstellen) ausgeschrieben. Dabei müssen die entsprechenden Beschaffungs- beziehungsweise Vergaberegeln der Institutionen sowie die Rechtsnormen der Empfängerländer beachtet werden.

Tipp: Informationen zu Ausschreibungen und Projektfrühinformationen von internationalen Entwicklungsorganisationen, Kenntnisse über die Regularien und Formvorschriften sowie kontinuierliche Marketingmaßnahmen und die Kontaktvermittlung zu Vertretern von Finanz- und Entwicklungsorganisationen bietet IHK ProServ International unter der Dokument-Nummer 16768.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.2.3 Ausschreibungen der NATO

Jährlich werden im NATO Security Investment Program (NSIP) in den Bereichen IT und Telekommunikation Beschaffungen von 750 Millionen Euro getätigt. Deutsche Unternehmen haben hier gute Geschäftschancen.

Für den Einkauf bei der NATO sind nach einer institutionellen Reform im Jahr 2012 zwei Agenturen zuständig. Die NCI Agency - hervorgegangen aus den NATO-Institutionen NC3A und NCSA - ist verantwortlich für die IT-Beschaffung und den Betrieb der NATO-Kommandostruktur und bietet Unternehmen Rahmenverträge, genannt BOA (Basic Ordering Agreement), für den Einkauf nicht-militärischer Ausrüstungen. Die NATO Support Agency (ehemals NAMSA) ist für Wartungs- und Instandhaltungsaufträge von Einrichtungen und Systemen zuständig und schreibt neben Ersatzteilen und Ausrüstungen auch technische Beratungsleistungen aus. Baumaßnahmen vergeben die nationalen Behörden des Landes, in dem sich die NATO-Einrichtung befindet.

Anbieter müssen sich im Rahmen des Interessenbekundungsverfahrens (Notification of Intent - NOI) über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in der NATO-Bieterliste registrieren lassen, damit sie im Falle einer Ausschreibung berücksichtigt werden. Dazu ist eine Eignungserklärung (Declaration of Eligibility) des BAFA notwendig.

Das Unternehmen kontaktiert im ersten Schritt das Wirtschaftsministerium seines Bundeslandes und stellt einen Antrag auf Anmeldung um Aufträge beim gemeinsam finanzierten NATO-Sicherheits-Investitionsprogramm. Das Wirtschaftsministerium stellt die Fachkunde, Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit mit Hilfe der Expertise der örtlichen Industrie- und Handelskammer fest. Auf der Grundlage der Beurteilung des Wirtschaftsministeriums stellt das BAFA dann die Eignungserklärung aus.

Tipp: Um Unternehmen das Geschäft mit der NATO zu erleichtern, hat die IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg den Flyer „Die NATO als Kunde“ erarbeitet. Der Flyer steht unter der Dokument-Nummer 115745 zur Verfügung.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.3 Das 1x1 des öffentlichen Einkaufs

1.3.1 Das Vergaberecht

Das Vergaberecht umfasst alle Regeln, welche die öffentliche Hand beim Einkauf von Leistungen beachten muss. In Deutschland müssen öffentliche Auftraggeber wie private Auftragnehmer eine Vielzahl von Vorschriften beachten. Geprägt wird das Vergaberecht durch Richtlinien beziehungsweise Verordnungen der Europäischen Union. Derzeit gelten folgende EU-Vergabevorschriften:

- Richtlinie 2004/18/EG vom 31.03.2004 für die Vergabe von Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträgen (Vergabekoordinierungsrichtlinie)
- Richtlinie 89/665/EWG vom 30.12.1989, geändert durch Richtlinie 2007/66/EG vom 11.12.2007 (Rechtsmittelrichtlinie für klassische öffentliche Auftraggeber)
- Richtlinie 2004/17/EG vom 31.03.2004 für die Vergabe von Aufträgen im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie der Postdienste (Sektorenrichtlinie)
- Richtlinie 92/13/EWG vom 25.02.1992, geändert durch Richtlinie 2007/66/EG vom 11.12.2007 (Rechtsmittelrichtlinie für Sektorenauftraggeber)
- Richtlinie 2009/33/EG vom 23.04.2009 über die Förderung sauberer und energieeffizienter Straßenfahrzeuge
- Richtlinie 2009/81/EG vom 13.07.2009 für Vergaben von Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträgen in den Bereichen Verteidigung und Sicherheit
- Verordnung (EG) Nr. 1370/2007 vom 23.10.2007 über öffentliche Personenverkehrsdienste auf Schiene und Straße
- Verordnung (EG) Nr. 1251/2011 vom 30.11.2011 zur Änderung der Schwellenwerte
- Verordnung (EG) Nr. 213/2008 vom 28.11.2007 über das Gemeinsame Vokabular für öffentliche Aufträge (CPV)
- Mitteilung der Kommission zu Auslegungsfragen (2006/C 179/02) vom 01.08.2006

Tipp: Diese EU-Vergabevorschriften finden Sie auf der Internetseite der IHK Region Stuttgart unter der Dokument-Nummer 97639.

Die europäischen Richtlinien wenden sich unmittelbar nur an die Mitgliedsstaaten. Sie entfalten zunächst keine Rechte und Pflichten für Unternehmen und öffentliche Auftraggeber und gelten erst nach Umsetzung in nationales Recht. Anders gelagert ist der Fall hingegen bei europäischen Verordnungen. Diese gelten direkt in den EU-Mitgliedsstaaten. Dies trifft zum Beispiel für die Höhe der Schwellenwerte, für die Verwendung der Standardformulare für Bekanntmachungen oder für den CPV-Code zu.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

In Abhängigkeit vom geschätzten Wert eines Auftrags - ohne Umsatzsteuer - gelten unterschiedliche vergaberechtliche Bestimmungen. Das EU-Vergaberecht gilt, sofern der Gesamtwert eines Auftrags oberhalb des so genannten Schwellenwertes liegt. Die Schwellenwerte sind in § 2 der Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (VgV) abgebildet. Die Höhe des Schwellenwertes hängt von der Art der zu beschaffenden Leistung sowie vom Auftraggebertyp ab.

Abbildung 2: Die Schwellenwerte (in Deutschland gültig seit 22. März 2012)

Art des Auftrags	Schwellenwert
Liefer- und Dienstleistungsaufträge	200.000 Euro
Liefer- und Dienstleistungsaufträge oberster und oberer Bundesbehörden	130.000 Euro
Liefer- und Dienstleistungsaufträge im Trinkwasser-, Energie- und Verkehrsbereich (Anwendungsbereich SektVO)	400.000 Euro
Liefer- und Dienstleistungsaufträge im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich (Anwendungsbereich VSVgV)	400.000 Euro
Baufträge	5.000.000 Euro

Mit dem Erreichen beziehungsweise Überschreiten der Schwellenwerte muss zwingend europaweit ausgeschrieben werden, und - das ist wichtig für die teilnehmenden Unternehmen - sie haben einen gesetzlich normierten Anspruch, dass der Auftraggeber die vergaberechtlichen Bestimmungen einhält.

Für die Schätzung des Auftragswertes ist § 3 der Vergabeverordnung maßgeblich. Der Auftragswert oder Schwellenwert ist immer ein Prognosewert. Darin ist unter anderem geregelt, dass Optionen oder mögliche Vertragsverlängerungen hinzuzurechnen sind. Der Wert von Fach- oder Teillosen ist zu addieren, eine künstliche Stückelung darf nicht erfolgen. Darüber hinaus enthält die Regelung Hinweise für die Auftragswertschätzung bei länger laufenden Aufträgen.

Tipp: Kleine und mittelständische Unternehmen sollten sich nicht von der Höhe der Schwellenwerte abschrecken lassen, da oft die Möglichkeit besteht, sich auf einzelne Teil- oder Fachlose zu bewerben.

Umgesetzt sind die Rechtsgrundlagen für Ausschreibungen oberhalb der Schwellenwerte in Deutschland im vierten Teil des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB).

1. Die öffentliche Hand kauft ein

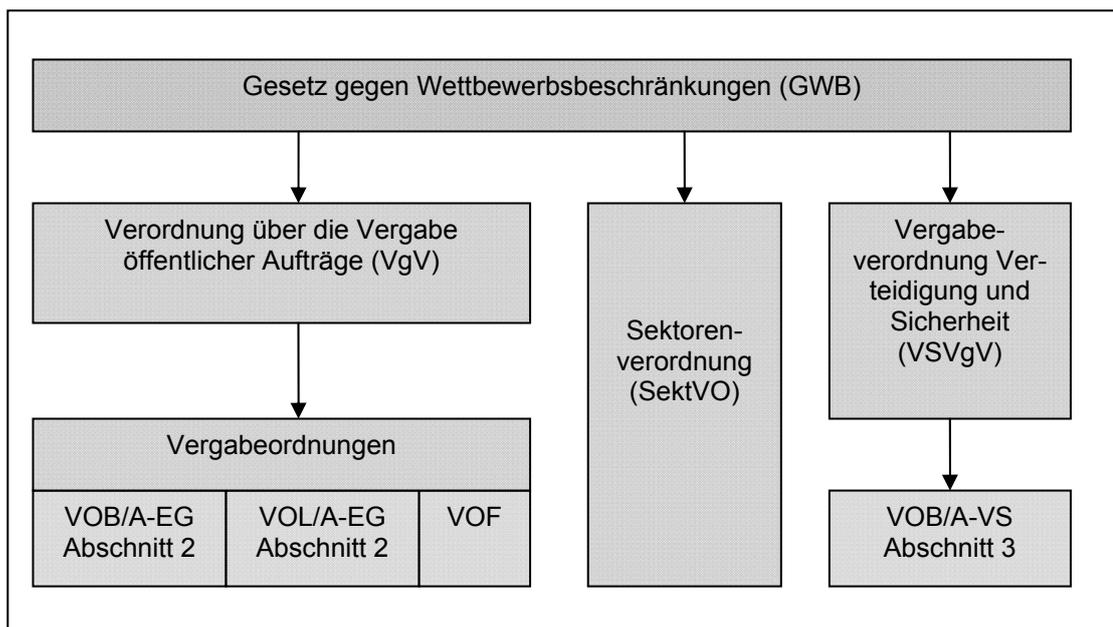
In der Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (VgV) werden diese konkretisiert, indem auf die Gültigkeit

- der Vergabeordnung für freiberufliche Leistungen (VOF) und
- des jeweils zweiten Abschnitts der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB/A-EG) und Leistungen (VOL/A-EG) Bezug genommen wird.

Auftraggeber, die Aufträge im Sektorenbereich vergeben, müssen neben dem vierten Teil des GWB die Verordnung über die Vergabe von Aufträgen im Bereich des Verkehrs, der Trinkwasserversorgung und der Energieversorgung (Sektorenverordnung - SektVO) beachten.

Werden verteidigungs- und sicherheitsrelevante Aufträge vergeben, so ist neben dem GWB die Vergabeverordnung Verteidigung und Sicherheit (VSVgV) anzuwenden. Die VSVgV enthält die Vorschriften, wie Liefer- und Dienstleistungsaufträge vergeben werden. Für Bauleistungen verweist die VSVgV auf den dritten Abschnitt der VOB/A, die VOB/A-VS.

Abbildung 3: Das Vergaberecht in Deutschland oberhalb der Schwellenwerte



Was regeln die Vergabeordnungen VOB, VOL und VOF? Die VOL/A gilt im Wesentlichen für Liefer- und Dienstleistungsaufträge. Davon abzugrenzen sind die VOB/A - für die Vergabe von Bauaufträgen - und die VOF. Die VOF, Vergabeordnung für freiberufliche Leistungen, gilt nur bei Auftragswerten oberhalb der EU-Schwellenwerte. Die betreffenden Dienstleistungen können vorab nicht eindeutig und erschöpfend beschrieben werden. Darunter fallen Dienstleistungen von Architektur- und Ingenieurbüros oder Planungsleistungen.

Tipp: Unternehmen, die regelmäßig an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen, sollten als Nachschlagewerk die vergaberechtlichen Vorschriften griffbereit haben, da hier alle Rechte und Pflichten im Zusammenhang mit der öffentlichen Auftragsvergabe geregelt sind.

Die A-Teile der VOB und der VOL enthalten die allgemeinen Bestimmungen für die Vergabe von Leistungen. Dabei wird ein Vergabeverfahren in seinem zeitlichen Ablauf beschrieben: Auf vorbereitende Arbeiten folgen Bestimmungen über die Leistungsbeschreibung, die Vergabeunterlagen und die Fristen über die Veröffentlichung bis hin zur Angebotsöffnung, Prüfung und Wertung der Angebote. Die A-Teile beziehen sich somit auf das Zustandekommen des Vertrages.

In den B-Teilen von VOB und VOL werden hingegen allgemeine Vertragsbedingungen für die Ausführung von Leistungen geregelt. Die VOB/B und die VOL/B wird regelmäßig Bestandteil des zwischen dem öffentlichen Auftraggeber und dem privaten Auftragnehmer geschlossenen Vertrages. VOB/B und VOL/B sind damit als Allgemeine Geschäftsbedingungen zu qualifizieren. Diese können durch Besondere, Zusätzliche oder Zusätzliche Technische Vertragsbedingungen ergänzt werden.

In ihrem Aufbau sind die B-Teile dem chronologischen Ablauf der Vertragsausführung nachgebildet. Darin sind Regelungen enthalten zu eventuell auftretenden Leistungsstörungen sowie zu Modalitäten der Rechnungsstellung und Zahlung. Die B-Teile gelten sowohl für Aufträge unterhalb der EU-Schwellenwerte als auch oberhalb.

Tipp: Für die Ausführung von Aufträgen über IT-Leistungen wurden spezielle ergänzende Vertragsbedingungen erarbeitet, die so genannten EVB-IT. Diese können auf der Seite www.cio.bund.de eingesehen werden.

Die VOB hat zusätzlich einen C-Teil, der Allgemeine Technische Vertragsbedingungen für Bauleistungen (ATV) enthält.

Die Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (VgV) enthält als wichtigste Bestimmungen Angaben zur Höhe der Schwellenwerte (§ 2), zur Bestimmung des Auftragswerts (§ 3) sowie Hinweise, wie Liefer-, Bau- und Dienstleistungsaufträge vergeben werden.

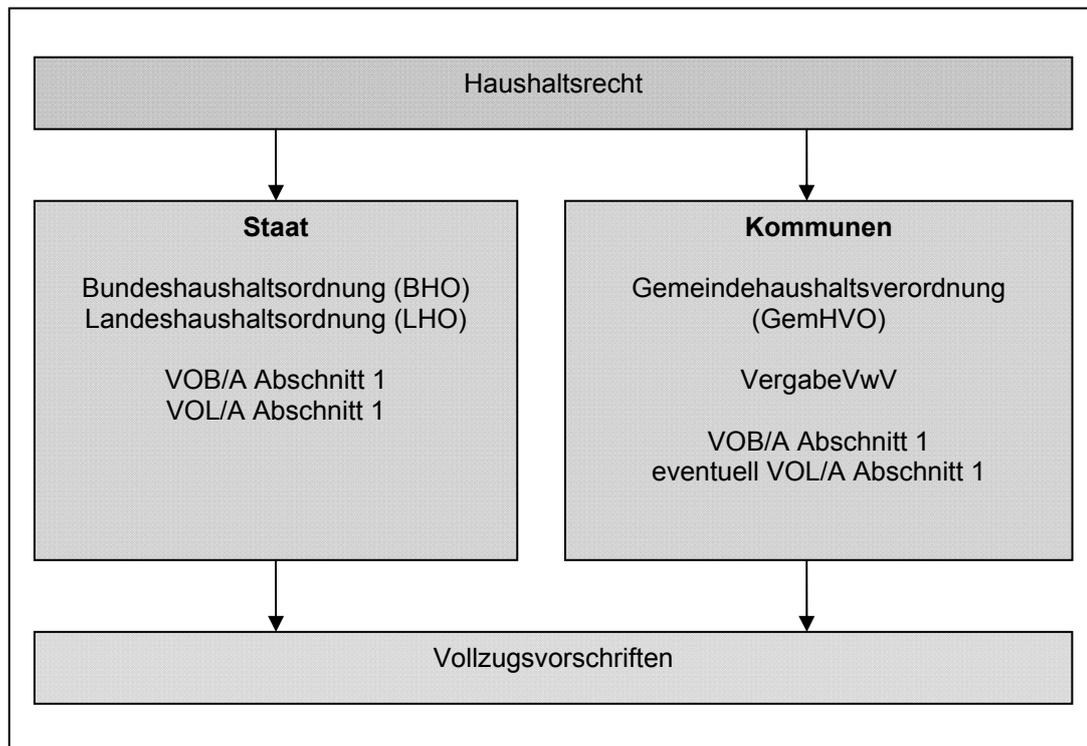
Im Gegensatz zu den eher rudimentären Bestimmungen der VgV ist die Sektorenverordnung (SektVO) ein in sich geschlossenes Regelwerk, das alle Regeln für die Durchführung eines Vergabeverfahrens in den Bereichen Trinkwasserversorgung, Verkehr und Energie enthält.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Die jüngste vergaberechtliche Norm für Ausschreibungen oberhalb der Schwellenwerte, die Vergabeverordnung Verteidigung und Sicherheit (VSVgV), enthält alle Bestimmungen für die Vergabe von verteidigungs- und sicherheitsrelevanten Liefer- und Dienstleistungsaufträgen. Werden Bauaufträge ausgeschrieben, regelt die VSVgV nur das Nötigste; das eigentliche „Kochrezept“ ist in Abschnitt drei der VOB/A zu finden.

Nationales Vergaberecht: Falls die EU-Schwellenwerte nicht erreicht werden gilt nationales Vergaberecht. Dann sind die haushaltsrechtlichen Vorschriften des Bundes, des jeweiligen Bundeslandes oder der Kommunen anzuwenden. Darüber hinaus sind die ersten Abschnitte von VOB/A beziehungsweise VOL/A zu beachten. Die Vergabeordnungen werden auf Grund von Vollzugsvorschriften angewandt.

Abbildung 4: Das Vergaberecht in Deutschland unterhalb der Schwellenwerte



In den Bundesländern können neben den vorstehend aufgeführten Vergaberegeln weitere spezifische Anforderungen zu beachten sein, welche sich etwa aus Mittelstandsförderungs- oder Landesvergabegesetzen ergeben. Für Auskünfte darüber stehen die Auftragsberatungsstellen im jeweiligen Bundesland zur Verfügung: www.abst.de.

Tipp: Die aktuellen Texte von **GWB**, **VgV**, **SektVO**, **VSVgV**, **VOL/A** und **VOL/B**, **VOB/A** und **VOB/B** sowie **VOF** sind auf der Internetseite der **IHK Region Stuttgart** unter der Dokument-Nummer **97641** abrufbar.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.3.2 Spielregeln der öffentlichen Auftragsvergabe in Baden-Württemberg

Der Ablauf von Ausschreibungsverfahren und die spätere Abwicklung von öffentlichen Aufträgen unterhalb der EU-Schwellenwerte richten sich in Baden-Württemberg nach den folgenden ergänzenden landesrechtlichen Vorschriften:

- Landesauftraggeber müssen die Landeshaushaltsordnung für Baden-Württemberg (LHO) vom 19. Dezember 1971, die Gemeinden die Verordnung des Innenministeriums über die Haushaltswirtschaft der Gemeinden (Gemeindehaushaltsverordnung, GemHVO) vom 11. Dezember 2009 beachten. § 55 LHO lautet: „Dem Abschluss von Verträgen über Lieferungen und Leistungen muss eine öffentliche Ausschreibung vorausgehen, sofern nicht die Natur des Geschäfts oder besondere Umstände eine Ausnahme rechtfertigen.“ In § 31 GemHVO findet sich eine vergleichbare Vorgabe: „Der Vergabe von Aufträgen muss eine öffentliche Ausschreibung vorausgehen, sofern nicht die Natur des Geschäfts oder besondere Umstände eine beschränkte Ausschreibung oder freihändige Vergabe rechtfertigen.“
- Die Verwaltungsvorschrift des Finanz- und Wirtschaftsministeriums vom 19. September 2012 zur Anwendung der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen Teil A (VOB/A), Teil B (VOB/B) und Teil C (VOB/C), Ausgabe 2012, und zur Aufhebung der Verwaltungsvorschrift der Ministerien über die Anwendung der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen Teil A (VOB/A), Teil B (VOB/B) und Teil C (VOB/C), Ausgabe 2009 ist seit 1. November 2012 in Kraft. Damit wird der 1. Abschnitt der VOB/A sowie die Teile B und C der VOB durch Nr. 3 und 4 der Verwaltungsvorschrift zu § 55 LHO verbindlich eingeführt. Durch die Neuregelung erfolgt künftig eine dynamische Verweisung auf die jeweils geltenden Fassungen der Vergabe- und Vertragsordnungen. Weiterhin ist darin geregelt, dass die VOB/B und die VOB/C sowie die VOL/B zum Vertragsbestandteil zu machen sind. Dies gilt auch für die EVB-IT, wobei deren Anwendung erst ab einem geschätzten Auftragswert von 10.000 Euro verpflichtend ist.
- Die Verwaltungsvorschrift der Ministerien über die Anwendung der Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen Teil A (VOL/A), Ausgabe 2009, Teil B (VOL/B) und der Vergabeordnung für freiberufliche Leistungen (VOF) vom 14. Juni 2010 legt fest, dass die VOL von allen Behörden und Betrieben des Landes sowie den landesunmittelbaren juristischen Personen des öffentlichen Rechts, die § 55 LHO zu beachten haben, anzuwenden ist. Kommunalen Auftraggebern wird die Anwendung des Abschnitts 1 der VOL/A empfohlen. Darüber hinaus enthält die Verwaltungsvorschrift Hinweise zur Anwendung des zweiten Teils der VOL/A für Ausschreibungen oberhalb des Schwellenwerts.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

- Die Verwaltungsvorschrift der Landesregierung über die Beschaffung in der Landesverwaltung (Beschaffungsanordnung - BAO) vom 17. Dezember 2007 legt die Gegenstände der gemeinsamen Beschaffung durch das LZBW fest, enthält Hinweise zum Umweltschutz als Vergabegrundsatz und zur Berücksichtigung des Mittelstandes, legt Wertgrenzen für VOL-Vergaben fest und gibt Hinweise zur Durchführung von Ausschreibungen sowie zur Benennung (vergleiche Kapitel 1.4.2). Die Verwaltungsvorschrift des Innenministeriums über die Vergabe von Aufträgen im kommunalen Bereich (VergabeVwV) vom 28. Oktober 2011 enthält Verweise auf verbindlich anzuwendende (VOB) und zur Anwendung empfohlene Bestimmungen (VOL). Weiterhin enthält die Vorschrift Hinweise zur Unzulässigkeit der Bevorzugung ortsansässiger Bewerber bei VOB-Vergaben.
- Das Gesetz zur Mittelstandsförderung vom 19. Dezember 2000 bestimmt in § 22, wie die angemessene Beteiligung des Mittelstands an öffentlichen Aufträgen zu erfolgen hat. Demnach sind Aufträge nach Möglichkeit zu streuen und in Lose zu vergeben. Des Weiteren enthält das Gesetz Regeln zur Weitergabe von Aufträgen an Nachunternehmer. Die Verwaltungsvorschrift der Ministerien über die Beteiligung der mittelständischen Wirtschaft an der Vergabe öffentlicher Aufträge vom 9. Dezember 2010 (Mittelstandsrichtlinien für öffentliche Aufträge) fasst alle Regelungen zusammen, die im Interesse kleiner und mittlerer Unternehmen erlassen wurden. So ist vorrangig öffentlich auszuschreiben, Aufträge in Lose aufzuteilen und nach Möglichkeit Nebenangebote zuzulassen. Generalübernehmer sind nicht zugelassen, für Generalunternehmer gilt ein Eigenleistungserfordernis von mindestens einem Drittel. Weiterhin weist die Mittelstandsrichtlinie auf die Möglichkeit der Benennung fachkundiger und leistungsfähiger Unternehmen bei beschränkten Ausschreibungen und freihändigen Vergaben (VOL/A) durch die Auftragsberatungsstelle hin. In Nr. 13 ist schließlich geregelt, wie und in welchen Fällen die öffentliche Hand bei ihren Unternehmensbeteiligungen dafür zu sorgen hat, dass diese ebenfalls die vergaberechtlichen Bestimmungen anwenden.
- Mit Hilfe einer Verwaltungsvorschrift der Ministerien zur Vermeidung des Erwerbs von Produkten aus ausbeuterischer Kinderarbeit bei der Vergabe öffentlicher Aufträge (VwV Kinderarbeit öA) vom 20. August 2008 soll verhindert werden, dass bei öffentlichen Aufträgen Produkte erworben werden, die mittels ausbeuterischer Kinderarbeit hergestellt wurden. Die Vorschrift gilt für die Behörden und Betriebe des Landes, die bei der Vergabe öffentlicher Aufträge in begründeten Fällen eine Eigenerklärung zu verlangen haben. Dafür wurde ein Produktkatalog aufgestellt, der unter anderem Sportartikel, Textilien und Natursteine umfasst. Kommunalen Auftraggebern wird empfohlen entsprechend zu verfahren.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

- Auf der Grundlage der Verwaltungsvorschrift der Landesregierung und der Ministerien zur Verhütung unrechtmäßiger und unlauterer Einwirkungen auf das Verwaltungshandeln und zur Verfolgung damit zusammenhängender Straftaten und Dienstvergehen (VwV Korruptionsverhütung und -bekämpfung) vom 15. Januar 2013 gibt es eine Melde- und Informationsstelle für Vergabesperrern beim Regierungspräsidium Karlsruhe. Private Unternehmen, die mit rechtswidrigen Verhaltensweisen öffentliche Aufträge zu erlangen versuchen, sollen von der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen ausgeschlossen werden.

Tipp: Die Landesregelungen in Baden-Württemberg finden Sie auf der Internetseite der IHK Region Stuttgart unter der Dokument-Nummer 97645. Darüber hinaus können alle geltenden Gesetze, Rechtsverordnungen und Verwaltungsvorschriften Baden-Württembergs kostenfrei über www.landesrecht-bw.de abgerufen werden.

Abbildung 5: Startseite von landesrecht-bw.de

The screenshot shows the homepage of 'Landesrecht BW Bürgerservice'. At the top, there is a navigation bar with links for 'Startseite', 'Impressum/Kontakt', 'AGB', 'Datenschutz', and 'Hilfe'. Below this is the logo of Baden-Württemberg and the title 'Landesrecht BW Bürgerservice'. The main content area is divided into several sections:

- Rechercheauswahl:** A table listing search categories and their corresponding number of results.
- Treffer:** A table showing search results for 'Alle Dokumente'.
- Suche:** A search form with fields for 'Text', 'Vorschrift', 'Datum', 'Titel', 'Gericht', 'Aktenzeichen', and 'Fundstelle'. There is also a 'Suchen' button.
- Rechtsgebiete:** A list of legal areas with their respective document counts.
- Hinweis:** A welcome message from Juris GmbH, stating that they provide a free online service for Baden-Württemberg. It lists the types of documents available for search, including laws, regulations, and court decisions.

Rechercheauswahl	Treffer
Alle Dokumente	223.131
Rechtsprechung	15.245
Gesetze/Verordnungen	136.838
Verwaltungsvorschriften	13.550
Weitere Vorschriften	205
Verkundungsblätter	57.293

Rechtsgebiete	Treffer
223.131 Rechtsgebiete gesamt	
45.316 Arbeitsrecht	
38.163 Bankrecht	
36.273 Baurecht	
29.613 Erbrecht	
2.154 Europarecht	
31.048 Familienrecht	
54.076 Handels- und Gesellschaftsrecht	
38.533 Insolvenzrecht	
32.586 IT- und Medienrecht	
30.817 Kosten- und Gebührenrecht	
39.486 Medizinrecht	
31.507 Miet- und Wohnungswirtschaft	
37.187 Sozialrecht	
41.687 Staats- und Verfassungsrecht	
51.578 Steuerrecht	
40.517 Strafrecht	
44.335 Umweltrecht	
40.914 Verkehrsrecht	
34.797 Versicherungsrecht	
80.963 Verwaltungsrecht	
32.506 Wettbewerbs- und Immaterialienrecht	
39.780 Zivil- und Zivilprozessrecht	
62.051 Sonstige	

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.4 Der Ablauf eines Ausschreibungsverfahrens

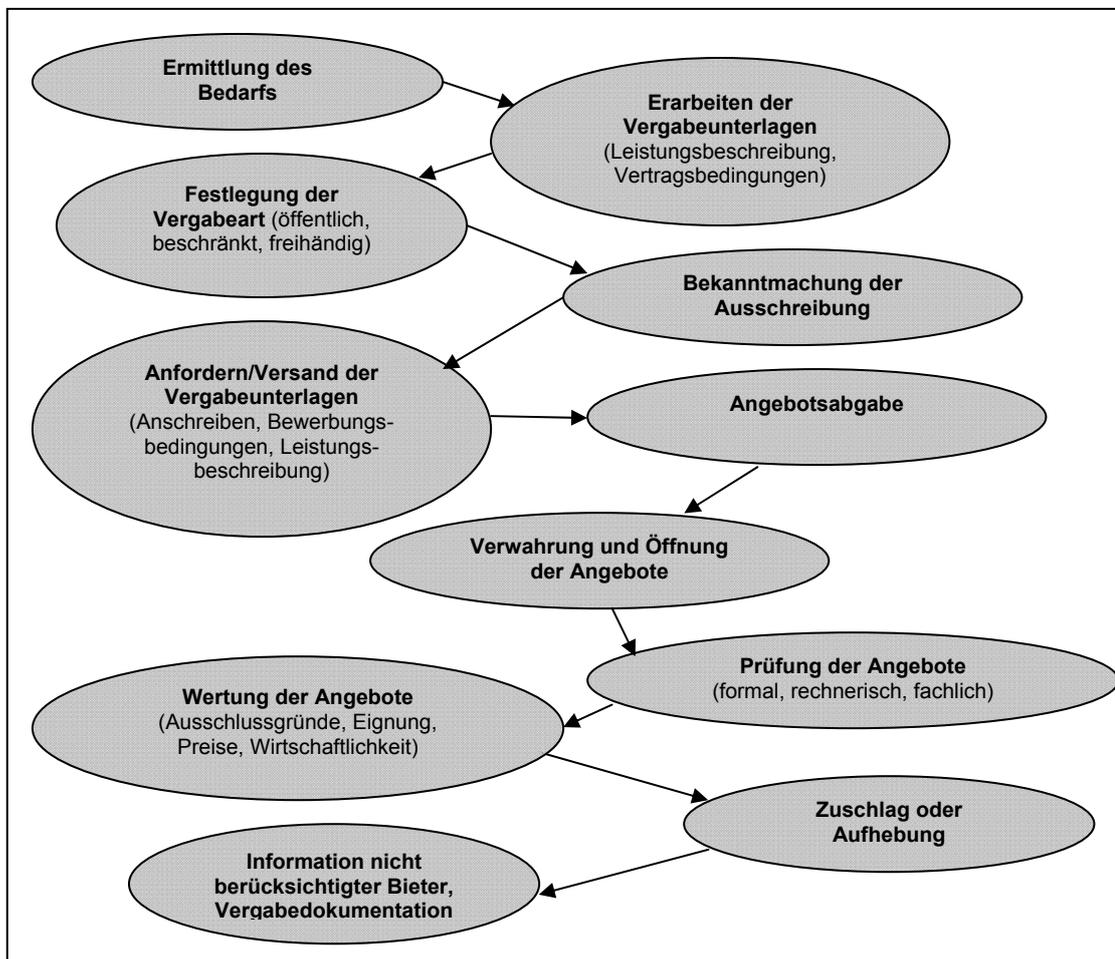
Zunächst ermittelt der öffentliche Auftraggeber den Bedarf. Im zweiten Schritt erstellt er die Vergabeunterlagen. Diese bestehen aus

- Leistungsbeschreibung und
- Leistungsverzeichnis.

In Abhängigkeit von der Festlegung der Vergabeart veröffentlicht der Auftraggeber die Bekanntmachung in einem Ausschreibungsmedium. Auf Anforderung interessierter Unternehmen erfolgt der Versand, alternativ der Download der Vergabeunterlagen. Nachdem das Unternehmen sein Angebot erstellt hat, gibt es dieses beim öffentlichen Auftraggeber ab oder übermittelt das Angebot elektronisch. Die Vergabestelle öffnet, prüft und wertet die eingegangenen Angebote. Der vergaberechtlich relevante Beschaffungsvorgang findet seinen regulären Abschluss durch

- den Zuschlag (die Auftragserteilung) oder
- die Aufhebung des Vergabeverfahrens (nur in begründeten Ausnahmefällen).

Abbildung 6: Ablauf eines nationalen Vergabeverfahrens (öffentliche Ausschreibung)



1. Die öffentliche Hand kauft ein

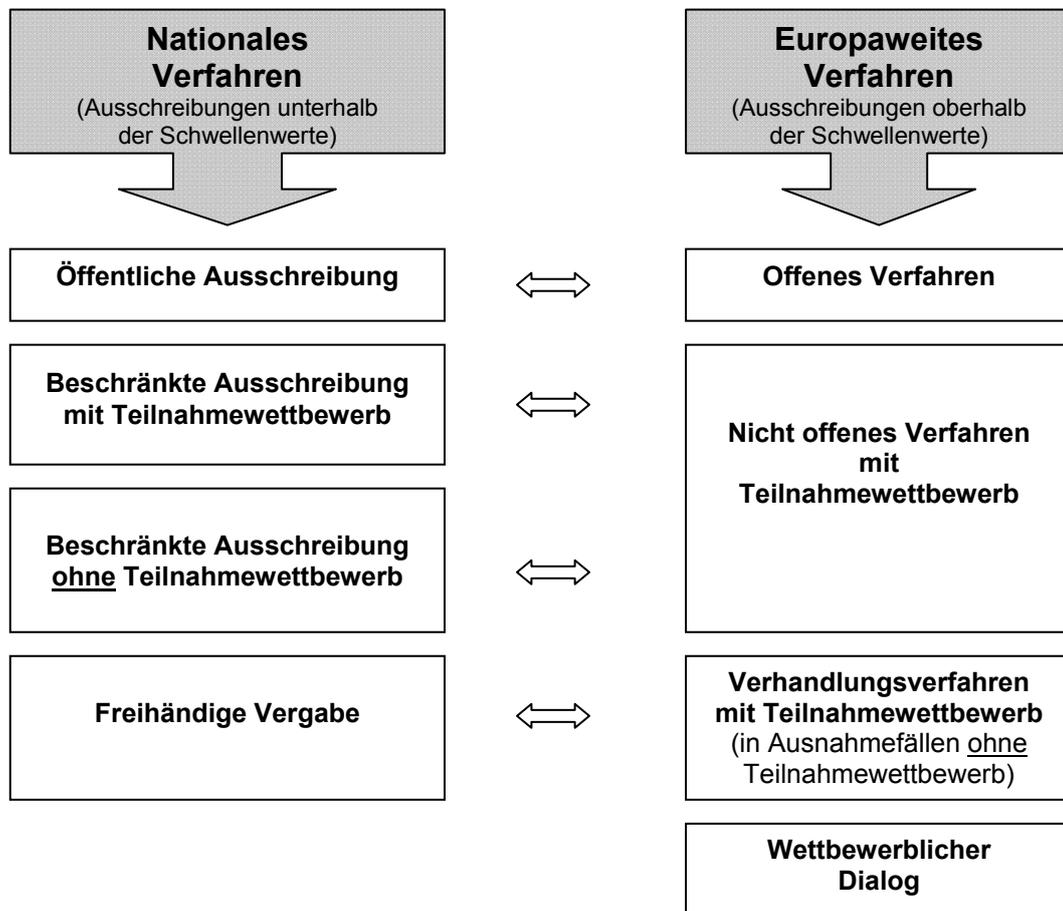
1.4.1 Ermittlung des Bedarfs

Am Anfang jeder Ausschreibung steht ein Beschaffungsziel. Der öffentliche Auftraggeber ermittelt den Bedarf für eine Leistung oder ein Produkt nach Menge, Art und Güte. In diesem Stadium ist zu prüfen, ob die Leistung in Fach- oder Teillosten vergeben werden kann. Im Anschluss daran sind die Investitions- und Folgekosten zu schätzen und die Finanzierung zu klären. Erst wenn die Finanzierung gesichert ist, startet das Verfahren. Darüber hinaus müssen auch alle für die Durchführung des Verfahrens etwa erforderlichen öffentlich-rechtlichen Genehmigungen vorliegen.

1.4.2 Die Wahl der Vergabeart

Die öffentlichen Auftraggeber dürfen die Art der Vergabe nicht frei wählen. Sie unterliegen dem Grundsatz der Hierarchie der Vergabeverfahren. Die öffentliche Ausschreibung hat grundsätzlich Vorrang vor der beschränkten Ausschreibung. Diese wiederum geht der freihändigen Vergabe vor. Dadurch sollen ein möglichst breiter Wettbewerb und transparente Vergabeverfahren gewährleistet werden. Jede Abweichung von dieser Rangordnung ist zu begründen.

Abbildung 7: Die Bezeichnung der Vergabearten (national, europaweit)



Öffentliche Ausschreibung - Europaweit: Offenes Verfahren

Vergabestellen müssen bei einer Ausschreibung unterhalb der Schwellenwerte (VOL/A und VOB/A) grundsätzlich die öffentliche Ausschreibung beziehungsweise das offene Verfahren bei EU-weiten Ausschreibungen wählen. Der zu vergebende Auftrag ist nach strengen Form- und Fristvorschriften öffentlich bekannt zu machen. So können sich alle Unternehmen, die über die geforderte Leistungsfähigkeit, Fachkunde und Zuverlässigkeit verfügen, an der Ausschreibung beteiligen. Die Teilnehmerzahl ist nicht begrenzt. Diese Verfahren gewährleisten größtmögliche Transparenz und Wirtschaftlichkeit.

Beschränkte Ausschreibung - Europaweit: Nicht offenes Verfahren

Hier trifft der öffentliche Auftraggeber zu Beginn eine Auswahlentscheidung. Nur diejenigen Unternehmen, die der Auftraggeber auffordert, dürfen ein Angebot abgeben. Der Wettbewerb ist eingeschränkt, da die aufgeforderten Unternehmen dem öffentlichen Auftraggeber bereits bekannt sein müssen. Beschränkte Ausschreibungen mit Teilnahmewettbewerb von Liefer- und Dienstleistungen sollen nur stattfinden,

- wenn die Leistung nur von wenigen Unternehmen ausgeführt werden kann, zum Beispiel aufgrund des Erfordernisses besonderer Eignung oder
- wenn eine öffentliche Ausschreibung aus anderen Gründen wie etwa Dringlichkeit oder Geheimhaltung unzweckmäßig ist.

Eine beschränkte Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb von Liefer- und Dienstleistungen ist zulässig,

- wenn eine bereits durchgeführte öffentliche Ausschreibung zu keinem annehmbaren beziehungsweise wirtschaftlichen Ergebnis geführt hat oder
- wenn die öffentliche Ausschreibung einen Aufwand verursachen würde, der zu dem erreichten Vorteil oder dem Wert der Leistung im Missverhältnis stehen würde.

Bei Ausschreibungen mit einem öffentlichen Teilnahmewettbewerb handelt es sich um zweistufige Verfahren. In der ersten Stufe wird die geplante Auftragsvergabe öffentlich bekannt gemacht (als Vorstufe für eine sich anschließende beschränkte Ausschreibung oder freihändige Vergabe). Dabei handelt es sich zunächst um ein Bewerbungsverfahren. Alle interessierten Unternehmen, welche die geforderten Kriterien erfüllen, können Teilnahmeanträge bis zu einer bestimmten Frist (Bewerbungsfrist) einreichen. Aus den eingehenden Teilnahmeanträgen wählt der öffentliche Auftraggeber im zweiten Schritt eine Anzahl geeigneter Unternehmen aus, welche die Ausschreibungsunterlagen erhalten und ein Angebot abgeben können.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Im europaweiten Vergabeverfahren ist festgelegt, dass die Anzahl der Bieter nicht unter fünf liegen sollte. Bei nationalen Ausschreibungen sollen mindestens drei Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert werden. Bei Ausschreibungen oberhalb der Schwellenwerte nennt sich diese Vergabeart Nicht offenes Verfahren. Hier ist ein vorheriger, öffentlicher Teilnahmewettbewerb zwingend vorgeschrieben.

Freihändige Vergabe - Europaweit: Verhandlungsverfahren

Mit einer freihändigen Vergabe beziehungsweise einem Verhandlungsverfahren nach EU-Nomenklatur werden öffentliche Aufträge in einem nicht förmlichen Verfahren vergeben. Im Gegensatz zur öffentlichen oder beschränkten Ausschreibung handelt es sich dabei um ein Vergabeverfahren eigener Art, weil hier Verhandlungen mit dem Bieter möglich sind, sogar über den Preis. Es kann auch von Angebots- beziehungsweise Zuschlagsfristen abgesehen werden. Der Auftraggeber wendet sich direkt an Unternehmen seiner Wahl und verhandelt mit einem oder mehreren dieser Unternehmen über die Auftragsvergabe. Der Wettbewerb ist bei diesem Verfahren stark eingeschränkt. In Frage kommende Unternehmen müssen deshalb dem öffentlichen Auftraggeber bereits bekannt sein. Eine freihändige Vergabe ist nur in Ausnahmefällen zulässig, etwa

- bei geringfügigen Nachbestellungen (dabei darf der Wert maximal 20 Prozent der ursprünglichen Leistung betragen) oder
- bei der Lieferung von Ersatzteilen,
- wenn eine Leistung Geheimhaltungsvorschriften unterliegt,
- bei besonders dringlichen Leistungen,
- wenn die Leistung aufgrund besonderer Anforderungen (Patentschutz, spezielle Eignungsanforderungen) nur von einem Unternehmen erbracht werden kann
- oder bis zu bestimmten Wertgrenzen (die durch Landesrecht geregelt werden).

Tipp: In jedem Bundesland gibt es für Ausschreibungen unterhalb der EU-Schwellenwerte Wertgrenzen, bis zu denen ohne Einzelfallprüfung eine beschränkte Ausschreibung oder eine freihändige Vergabe erfolgen kann. Eine Übersicht der Wertgrenzen in den Bundesländern kann unter der Dokument-Nummer 89528 abgerufen werden.

Ansonsten gelten alle zentralen Grundsätze der Vergabe, wie das Nichtdiskriminierungsverbot oder die Vergabe an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Bewerber. Die Vergabeentscheidung muss auch hier dem Gebot der Wirtschaftlichkeit entsprechen. Es sollten daher stets drei Vergleichsangebote eingeholt werden.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Abbildung 8: Wertgrenzen in Baden-Württemberg

Bundesland	VOB/A		VOL/A		Geltungsbereich	Veröffentlichung (vor / nach erteiltem Auftrag) Veröffentlichungsmedium	Gültigkeit
	Freihändige Vergabe	Beschränkte Ausschreibung	Freihändige Vergabe	Beschränkte Ausschreibung			
Baden- Württemberg	10.000 Euro (Beschaffungsstellen des Landes)	Ausbauwerke, Landschaftsbau, Straßenausstattung bis 50.000 Euro Übrige Gewerke bis 100.000 Euro	10.000 Euro	40.000 Euro	Für Behörden und Betriebe des Landes gelten die VOB- und die VOL- Wertgrenzen . Für kommunale Auftraggeber, sonstige der Aufsicht des Landes unterliegende juristische Personen des öffentlichen Rechts sowie Zuwendungsempfänger gelten die VOB- Wertgrenzen. Die Anwendung der VOL/A ist ihnen lediglich empfohlen.	Nach erteiltem Auftrag Auf www.service-bw.de oder anderen geeigneten Internetsseiten. VOB/A Bei beschränkten Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb ab 25.000 Euro. Bei freihändigen Vergaben ab 15.000 Euro. VOL/A Bei beschränkten Ausschreibungen und freihändigen Vergaben ohne Teilnahmewettbewerb ab 25.000 Euro.	Inkrafttreten 01.01.2012 Außerkräftigen 31.12.2018
	20.000 Euro (Beschaffungsstellen der Kommunen)	Tief-, Verkehrswe- und Ingenieurbau bis 150.000 Euro					
Rechtsquellen: Verwaltungsvorschrift des Innenministeriums über die Vergabe von Aufträgen im kommunalen Bereich (VergabeVwV) vom 28. Oktober 2011, GABl. Nr. 10 vom 30. November 2011, S. 542-544. Verwaltungsvorschrift der Landesregierung über die Beschaffung in der Landesverwaltung (Beschaffungsanordnung - BAO) vom 17. Dezember 2007, GABl. Nr. 1 vom 30. Januar 2008. Link VergabeVwV: www.landesrecht-bw.de/portal/portal/1130/page/bsbauueprod_psm!?doc_hi=1&doc_id=VVBW-VVBW000008284-juris-v00&documentnumber=1&numberofresults=48&showdoccase=1&doc_part=F&paramfromHL=true Link BAO: www.landesrecht-bw.de/portal/portal/1mk8/page/bsbauueprod_psm!?doc_hi=1&doc_id=VVBW-VVBW000006827%3Auris-v00&documentnumber=1&numberofresults=3&showdoccase=1&doc_part=F&paramfromHL=true#focuspoint							

*Alle Wertangaben verstehen sich netto zzgl. Umsatzsteuer

Im Gegensatz zur freihändigen Vergabe bei nationalen Vergaben muss beim Verhandlungsverfahren bei Auftragswerten oberhalb der Schwellenwerte grundsätzlich ein öffentlicher Teilnahmewettbewerb vorausgehen. Nur in extremen Ausnahmefällen ist ein Verhandlungsverfahren ohne vorherige öffentliche Vergabebekanntmachung zulässig. Die VOF sieht für die Vergabe von Dienstleistungsaufträgen das Verhandlungsverfahren als Regelverfahren vor. Anders als für klassische öffentliche Aufträge lässt die Sektorenverordnung dem Auftraggeber die freie Wahl zwischen den Verfahrensarten.

Wie erfahren Unternehmen von beschränkten Ausschreibungen und freihändigen Vergaben? Eine Möglichkeit besteht darin, sich in die Bieterdatenbank bei der Auftragsberatungsstelle eintragen zu lassen. Der öffentliche Auftraggeber kann dort zur Vorbereitung einer beschränkten Ausschreibung anfragen, welche fachkundigen und leistungsfähigen Unternehmen für eine Vergabe in Frage kommen. Die Auftragsberatungsstelle benennt im so genannten Benennungsverfahren dem Tätigkeitsprofil entsprechend Unternehmen. Im Gegensatz zur öffentlichen Ausschreibung brauchen Unternehmen in diesem Verfahren keine Angebotsunterlagen anzufordern, da diese direkt und kostenfrei vom Auftraggeber zugesendet werden. Ein weiterer Vorteil ist, dass der Kreis der Mitbewerber deutlich geringer ist und die Chancen auf Zuschlagserteilung entsprechend größer sind.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Auf das Benennungsverfahren verweisen Ziffer 12 der Verwaltungsvorschrift der Ministerien über die Beteiligung der mittelständischen Wirtschaft an der Vergabe öffentlicher Aufträge (Mittelstandsrichtlinien für öffentliche Aufträge - MRöA) vom 9. Dezember 2010 sowie Ziffer 15 der Verwaltungsvorschrift der Landesregierung über die Beschaffungen in der Landesverwaltung (Beschaffungsanordnung - BAO) vom 17. Dezember 2007.

Tipp: Informationen zum Benennungsverfahren sowie Unterlagen für die Aufnahme in die IHK-Bieterdatenbank können unter der Dokument-Nummer 21704 abgerufen werden. Dokument-Nummer 21705 enthält das online ausfüllbare Benennungsformular für öffentliche Auftraggeber.

Abbildung 9: Online ausfüllbares Antragsformular, Dokument-Nummer 99357

	Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg	Bitte vollständig ausgefüllt senden an: E-Mail: auftragsberatung@stuttgart.ihk.de oder Telefax: 0711 2005-601528
Benennung geeigneter Bewerber für beschränkte Ausschreibungen oder freihändige Vergaben auf der Grundlage der VOL/A		
Wir bitten um Benennung geeigneter Unternehmen für nachfolgend beschriebene Lieferung bzw. Leistung:		
Vergabestelle: Straße: PLZ, Ort:		
Ansprechpartner:		E-Mail:
Telefon:		Telefax:
Aktenzeichen:		
Bewerber sollen stammen: <input type="checkbox"/> nur aus Baden-Württemberg <input type="checkbox"/> bundesweit <input type="checkbox"/> nur aus folgenden Bundesländern:		
Wir bitten um Benennung von weiteren (Anzahl) _____ Unternehmen, die hinsichtlich Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit geeignet sind, zur Angebotsabgabe aufgefordert zu werden.		
Termin der Zubenennung: <small>Bitte beachten Sie, dass wir für die Anfrage im Regelfall 2 Arbeitstage und für bundesweite Anfragen ca. 5 Arbeitstage Bearbeitungszeit benötigen. Wenn Sie die Fristen kürzer setzen möchten, bitten wir um telefonische Absprache.</small>		
Vorgesehene Vergabeart: <input type="checkbox"/> Beschränkte Ausschreibung <input type="checkbox"/> Freihändige Vergabe <input type="checkbox"/> Markterkundung		Art der Leistung: <input type="checkbox"/> Lieferleistung <input type="checkbox"/> Dienstleistung
Geschätzter Auftragswert (Euro):		
Liefertermin bzw. Lieferzeitraum:		
Ort der Leistungserbringung:		
Gegenstand der zu vergebenden Leistung (Beschreibung, Anzahl, ggf. besondere Erfordernisse, die von den Unternehmen zu erfüllen sind):		
Folgendes/Folgende Unternehmen ist/sind bereits für eine Beteiligung vorgesehen:		
Datum:		

Nur bei EU-weiten Ausschreibungen: Der wettbewerbliche Dialog

Der wettbewerbliche Dialog ist ein mehrstufiges Verfahren zur Vergabe besonders komplexer Aufträge. Dabei soll ermittelt und festgelegt werden, wie der Bedarf des öffentlichen Auftraggebers am besten erfüllt werden kann und welche Vertragspartner dafür in Frage kommen. Ein wettbewerblicher Dialog darf nur stattfinden, wenn der Auftraggeber objektiv nicht in der Lage ist

- die technischen Mittel zur Erfüllung seiner Bedürfnisse und Ziele oder
- die rechtlichen und/oder finanziellen Bedingungen des Vorhabens anzugeben.

Ein wettbewerblicher Dialog beginnt mit der Vergabebekanntmachung. Interessierte Unternehmen können sich um Teilnahme bewerben - ihre Anträge werden ausgewertet und ausgewählte Unternehmen zur Teilnahme aufgefordert. Daran schließt sich eine mehrstufige Dialogphase an, in der mit einigen Unternehmen über die Einzelheiten des Auftrags verhandelt wird, um die Zahl der zu erörternden Lösungen zu verringern. Das Verfahren ist beendet, wenn entweder keine Lösung gefunden wurde oder aber eine Lösung ermittelt werden konnte. In jedem Fall sind die beteiligten Unternehmen über den Abschluss des Dialogs zu informieren. Danach legen die verbleibenden Bieter endgültige Angebote vor. Diese werden geprüft und das Wirtschaftlichste wird ausgewählt.

Ein wettbewerblicher Dialog kommt bei großen Verkehrsinfrastrukturprojekten in Frage, bei PPP-Projekten oder bei der Vergabe großer Computernetzwerke. Ist im Rahmen der Vergabe die Anfertigung von komplexen Plänen oder Berechnungen gefordert, so ist der Auftraggeber verpflichtet, den Unternehmen hierfür eine angemessene Kostenerstattung (Aufwandsentschädigung) zu gewähren.

1.4.3 Besonderheiten der Vergabe: Konzessionen und Rahmenvereinbarungen

- Bei Baukonzessionen handelt es sich um ein spezielles, dem Vergaberecht unterliegendes Verfahren zur Vergabe eines Bauauftrags. Dabei räumt der Konzessionsgeber (öffentlicher Auftraggeber) als Gegenleistung für die Bauarbeiten dem Konzessionsnehmer (Unternehmen) statt einer Vergütung ein Recht auf befristete Nutzung der baulichen Anlage, gegebenenfalls zuzüglich der Zahlung eines Preises, ein. Baukonzessionen werden zum Beispiel für den Bau von Parkhäusern, die Errichtung von Krankenhäusern oder für Verkehrsprojekte vergeben. Das wichtigste Merkmal liegt in der Übertragung eines befristeten Nutzungsrechts als Gegenleistung. Dem Konzessionsnehmer werden die Risiken der Nutzung zu einem erheblichen Teil übertragen.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Nutzung bedeutet, dass der Konzessionsnehmer nicht direkt vom Auftraggeber bezahlt wird, sondern von den Nutzern des erstellten Bauwerks.

- Im Rahmen einer Dienstleistungskonzession wird zwischen einem öffentlichen Auftraggeber und einem privaten Unternehmen ein Vertrag geschlossen, in dem sich das Unternehmen verpflichtet, eine Dienstleistung zu erbringen. Dienstleistungskonzessionen unterscheiden sich von öffentlichen Dienstleistungsaufträgen nur insoweit, als die Gegenleistung für die Erbringung der Dienstleistung ausschließlich in dem Recht zur Nutzung der Dienstleistung oder in diesem Recht zuzüglich der Zahlung eines Preises besteht. Für eine Dienstleistungskonzession ist kennzeichnend, dass nicht der öffentliche Auftraggeber den Dienstleistungserbringer bezahlt, sondern dieser sich durch Entgelte Dritter refinanziert und im Gegenzug für die Einräumung des Rechts das Betriebsrisiko trägt. Dienstleistungskonzessionen unterliegen nicht dem Vergaberecht, jedoch müssen die Grundsätze der Transparenz, des Wettbewerbs sowie der Nichtdiskriminierung beachtet werden. Dienstleistungskonzessionen kommen etwa vor beim Betrieb von Kantinen oder der Vergabe von exklusiven Werberechten auf öffentlichen Grundstücken.
- Rahmenvereinbarungen stellen eine besondere Art der Vertragsausführung nach vorangegangenem Ausschreibungsverfahren dar. Dabei werden Aufträge von einem oder mehreren öffentlichen Auftraggebern an ein oder mehrere Unternehmen vergeben. Während der Laufzeit kann der Auftraggeber Einzelabrufe tätigen. Rahmenvereinbarungen müssen - im Gegensatz zu „klassischen“ öffentlichen Aufträgen - keine Abnahmeverpflichtung enthalten. Sie sollten nicht länger als vier Jahre laufen. Üblicherweise werden Rahmenvereinbarungen abgeschlossen für einen wiederkehrenden Beschaffungsbedarf von Massenprodukten oder -dienstleistungen (Büromaterial, Büromöbel, Computerausrüstung, Kraftfahrzeuge oder medizinische Geräte). Dafür muss der öffentliche Auftraggeber das in Aussicht genommene Auftragsvolumen möglichst genau ermitteln, es braucht jedoch nicht abschließend festzustehen.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.4.4 Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit

Die öffentlichen Auftraggeber wenden für ihren Einkauf Steuern und Abgaben auf. Deshalb sollen nur fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen beauftragt werden. In erster Linie sollten die Auftragnehmer zur Leistungserfüllung in der Lage sein; eine weitere Voraussetzung für die Teilnahme an einer Ausschreibung ist die persönliche Zuverlässigkeit.

Wichtig: Es liegt im Ermessen der Vergabestelle, welche Kriterien zur Überprüfung der Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit herangezogen werden. Mehr zu diesem Thema steht im Kapitel 2.2.2 Anforderungen an Bewerber.

1.4.5 Die Ausschreibungsunterlagen

Die Vergabeunterlagen bestehen aus dem Anschreiben, den Bewerbungsbedingungen sowie den Vertragsunterlagen. Das Anschreiben fordert zur Abgabe eines Angebotes auf und gibt einen Überblick über die geforderten Eignungsnachweise, die einzuhaltenden Fristen und die Zulässigkeit von Nebenangeboten. In den Bewerbungsbedingungen werden die Einzelheiten der Durchführung des Vertrages genannt.

Die Vertragsunterlagen wiederum enthalten einen fachlichen Teil - die Leistungsbeschreibung - und die Vertragsbedingungen.

Die Leistungsbeschreibung beziehungsweise das Leistungsverzeichnis gibt einen Überblick über die gewünschte Leistung. Die Leistung ist möglichst eindeutig und konkret zu beschreiben, so dass jeder Bewerber sie in gleicher Weise versteht. Dazu zählen beispielsweise Angaben zu Qualität, Menge oder Lieferorte und -modalitäten. Es sind alle den Preis beeinflussenden Faktoren anzugeben.

Die Leistungsbeschreibung enthält

- Informationen zu den auszuführenden Leistungen (grundsätzlich produktneutral),
- den örtlichen Verhältnissen und zum zeitlichen Ablauf der Leistungen.

Die Beschreibung enthält zudem die vom Auftraggeber zur Verfügung gestellten Ausführungsunterlagen, zum Beispiel Arbeitsaufträge, und die vom Auftragnehmer zu erstellenden Unterlagen (Zeitpläne, Dokumentationen). Je nach Art und Umfang des ausgeschriebenen Produktes oder der Dienstleistung sollte die Vergabe in mehreren Teil- oder Fachlosen erfolgen. So können auch kleine und mittlere Unternehmen teilnehmen, die nur geringe Stückzahlen oder Teilleistungen anbieten können.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Die Zuschlagskriterien: Jede Beschaffung steht unter dem Gebot der Wirtschaftlichkeit. Der Zuschlag ist auf das, unter Berücksichtigung aller Umstände, wirtschaftlichste Angebot zu erteilen. Der niedrigste Preis allein ist nicht entscheidend. Bei einem EU-weiten Verfahren sind die Zuschlagskriterien - auch Wertungs- oder Auftragskriterien genannt - in der Vergabebekanntmachung oder den Vergabeunterlagen unter Angabe der Gewichtung anzugeben. Auch bei nationalen Vergabeverfahren sind die Zuschlagskriterien bekannt zu geben, allerdings wird hier nicht zwingend verlangt, dass auch die Gewichtung anzugeben ist.

1.4.6 Fristen: Von der Angebotsabgabe bis zum Zuschlag

In der Vergabebekanntmachung und den Vergabeunterlagen müssen die Fristen für die Bearbeitung und Abgabe der Angebote enthalten sein. Das Vergaberecht gibt vor, wann Teilnahmeanträge oder Angebote eingereicht werden können.

Welche Fristen gibt es?

- Die **Anforderungsfrist**^{*)} besagt, dass bis zu diesem Termin die Ausschreibungsunterlagen angefordert werden können.
- Innerhalb der **Teilnahme-** oder **Bewerbungsfrist**^{*)} muss der Teilnahmeantrag eingereicht worden sein.
- Unter der **Angebotsfrist**^{*)} wird der Zeitraum verstanden, in dem das Unternehmen sein Angebot erstellen und vor Ablauf der Frist abgeben muss.
- Mit dem Ablauf der Angebotsfrist beginnt die **Bindefrist**. Innerhalb dieses Zeitraums ist der Bieter an sein Angebot gebunden. Das heißt, ein Angebot kann nicht mehr geändert oder zurückgezogen werden.
- Bindefrist und **Zuschlagsfrist** haben eine identische Laufzeit. Innerhalb der Zuschlagsfrist entscheidet die Vergabestelle über den Zuschlag.
- Innerhalb einer ausreichend bemessenen **Ausführungsfrist** sollte der Auftrag ausgeführt werden.

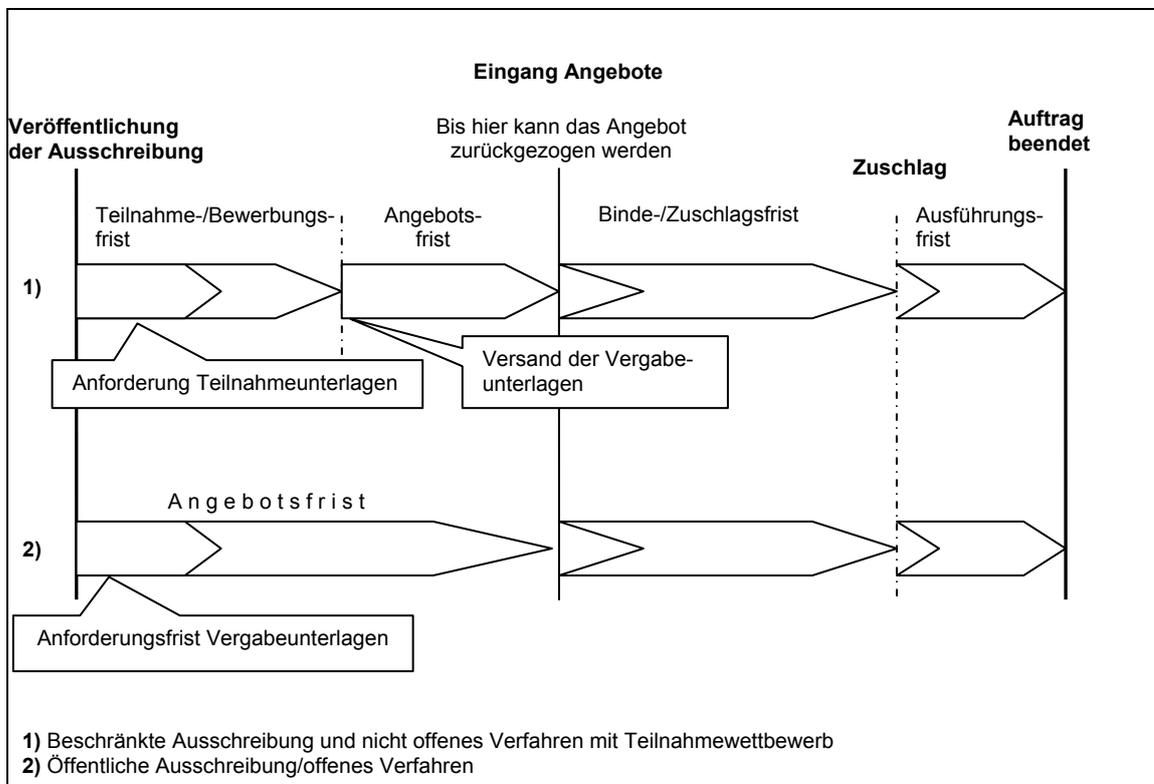
^{*)} Bei diesen Fristen handelt es sich um **Ausschlussfristen**.

Wichtig: Ein Angebot auf eine Ausschreibung kann nur bis zum Ablauf der Angebotsfrist zurückgezogen werden. Dies kann erforderlich sein, wenn sich ein Unternehmen verkalkuliert hat oder zwischenzeitlich die Kapazitäten des Unternehmens anderweitig gebunden sind und die Ausführung des öffentlichen Auf-

1. Die öffentliche Hand kauft ein

trags gefährdet wäre. Die Rücknahme ist nur gültig, wenn sie auf demselben Weg erfolgt wie die Angebotsabgabe.

Abbildung 10: Schematische Darstellung der Fristen, Zeitstrahl



Bei Ausschreibungen im Unterschwellenbereich gibt es keine Mindestfristen für die Teilnahme und die Angebotsabgabe; die Fristen sollten ausreichend sein. Die Bewertung über die Angemessenheit der Fristen obliegt der ausschreibenden Stelle. Üblicherweise werden zehn Kalendertage für die Angebotsfrist als absolutes Minimum angesehen.

Bei Ausschreibungen oberhalb der EU-Schwellenwerte gibt es weniger Spielraum bei der Bestimmung der Fristen. Je nach Verfahrenstyp gelten für die Einreichung von Teilnahmeanträgen und Angeboten unterschiedliche Fristen. Sie werden ab Absendung der Bekanntmachung berechnet und gelten daher nicht ab dem Veröffentlichungsdatum. Der Tag der Absendung wird dabei nicht mitberechnet. Erster Tag der Angebots- beziehungsweise Bewerbungsfrist ist damit der Tag nach Absendung der Bekanntmachung. Die Fristen enden mit Ablauf der letzten Stunde des letzten Tages der Frist. Gibt der Auftraggeber nicht nur den Tag des Fristablaufs an, sondern auch eine Uhrzeit, so endet die Frist zu diesem Zeitpunkt. In die Fristen werden alle Kalendertage einbezogen, Feiertage, Sonnabende und Sonntage werden mitgezählt.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Abbildung 11: Die Fristen bei europaweiten Ausschreibungen

Art der Frist	Wann	Offenes Verfahren	Nicht offenes Verfahren	Wettbewerblicher Dialog, Verhandlungsverfahren
Für Übersendung Vergabeunterlagen	-	sechs Tage	-	-
Beantwortung von Auskünften	immer	bis spätestens sechs Tage vor Ablauf Angebotsfrist	bis spätestens vier Tage vor Ablauf Angebotsfrist	bis spätestens vier Tage vor Ablauf Angebotsfrist
Bewerbungsfrist Teilnahmefrist	normalerweise	-	37 Tage	37 Tage
	bei besonderer Dringlichkeit	-	15 Tage (zehn Tage bei elektronischer Erstellung der Bekanntmachung und Übermittlung)	15 Tage (zehn Tage bei elektronischer Erstellung der Bekanntmachung und Übermittlung)
	bei elektronischer Übermittlung	-	30 Tage	mindestens zehn Tage
Angebotsfrist	normalerweise	52 Tage	40 Tage	ausreichend Zeit
	bei elektronischer Erstellung und Übermittlung	45 Tage	33 Tage	nicht geregelt
	bei Bereitstellung aller Vergabeunterlagen elektronisch	40 Tage	35 Tage	nicht geregelt
	nach einer Vorinformation	22 bis 36 Tage (15 bis 19 Tage bei elektronischer Erstellung der Bekanntmachung und Übermittlung)	22 bis 36 Tage	ausreichend Zeit
	bei besonderer Dringlichkeit	-	zehn Tage	ausreichend Zeit
Bindefrist/ Zuschlagsfrist	immer	angemessen	angemessen	angemessen
Vorabinformation	immer	15 Tage (zehn Tage bei elektronischer Erstellung der Bekanntmachung und Übermittlung)		

Wichtig: Das Fristende darf nicht auf einen Sonnabend, Sonntag oder auf einen Feiertag fallen. Fällt der letzte Tag einer nach Tagen bemessenen Frist auf einen solchen Tag, so ist die Frist bis zum Ende des darauf folgenden Arbeitstags zu verlängern.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Unterschiedliche Fristen - aus der Praxis:

Im nachfolgenden Beispiel wurde die Bekanntmachung am 3. September 2012 vom öffentlichen Auftraggeber an das Amt für amtliche Veröffentlichungen abgesendet. Alle im Folgenden dargestellten Fristen werden ab diesem Tag der Absendung berechnet.

Abbildung 12: Beispiel eines offenen Verfahrens aus Tenders Electronic Daily

Ausführungsfrist

II.3) **Vertragslaufzeit beziehungsweise Beginn und Ende der Auftragsausführung**
Beginn 1.1.2013. Abschluss 31.12.2014

Angebotsfrist

IV.3.4) **Schlussstermin für den Eingang der Angebote oder Teilnahmeanträge**
30.10.2012 - 11:00 Uhr

Bindefrist

IV.3.7) **Bindefrist des Angebots**
bis: 12.12.2012

Maßgeblicher Termin für die Fristberechnung

VI.5) **Tag der Absendung dieser Bekanntmachung:**
3.9.2012

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.4.7 Die Veröffentlichung einer Ausschreibung

Mittels einer öffentlichen Bekanntmachung gibt der Auftraggeber bekannt, dass er beabsichtigt, eine bestimmte Leistung zu vergeben. Die Bekanntmachung enthält für Unternehmen alle wesentlichen Informationen:

- Bezeichnung und Anschrift des Auftraggebers,
- Art der Vergabe (zum Beispiel öffentliche Ausschreibung oder beschränkte Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb),
- Form, in der Teilnahmeanträge oder Angebote einzureichen sind (etwa per Post oder auch, beziehungsweise ausschließlich elektronisch),
- Art und Umfang der Leistung sowie Ort der Leistungserbringung,
- sofern zutreffend: Anzahl, Größe und Art der einzelnen Lose,
- gegebenenfalls die Zulassung von Nebenangeboten,
- etwaige Hinweise auf die Ausführungsfrist,
- Bezeichnung und Anschrift der Stelle, welche die Vergabeunterlagen abgibt,
- Angabe der Fristen (Teilnahme- oder Angebots- sowie Bindefrist),
- eventuell geforderte Sicherheitsleistungen,
- die mit dem Angebot oder Teilnahmeantrag einzureichenden Unterlagen (Eignungsnachweise),
- sofern verlangt, die Höhe der Kosten für den Versand der Ausschreibungsunterlagen
- sowie die Angabe der Zuschlagskriterien.

Die oben genannten Angaben entsprechen dem Katalog von Informationen bei Ausschreibungen unterhalb der Schwellenwerte. Bei europaweiten Ausschreibungen enthält die Vergabebekanntmachung darüber hinaus weitere Pflichtangaben. Hierfür sind die so genannten Standardformulare zu verwenden.

Bei Interesse an einer Ausschreibung muss das Unternehmen die Angebotsunterlagen beim öffentlichen Auftraggeber anfordern. Zu beachten ist, dass der Auftraggeber in der Regel in der Ausschreibungsbekanntmachung eine Frist angibt, bis zu der die Angebotsunterlagen angefordert werden können. Häufig muss auch ein Entgelt für die Unterlagen gezahlt werden, welches sich nach den Vervielfältigungskosten richtet. Vielfach stehen die Angebotsunterlagen auch als Download zur Verfügung. Entsprechend dieser Unterlagen reicht das Unternehmen das Angebot innerhalb der angegebenen Frist ein. Daraufhin ermittelt der öffentliche Auftraggeber das wirtschaftlich günstigste Angebot und erteilt den Zuschlag (vergleiche Kapitel 1.4.8).

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Die öffentlichen Auftraggeber müssen europaweite Ausschreibungen zwingend im Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union (Tenders Electronic Daily - TED) veröffentlichen. Online-Formulare für die Vergabebekanntmachung können unter <http://www.simap.europa.eu/> abgerufen werden. Für die Veröffentlichung selbst ist eine einmalige kostenfreie Registrierung über eNotices erforderlich.

Abbildung 13: Startseite von [simap.europa.eu](http://www.simap.europa.eu)

The screenshot shows the homepage of the Simap website. At the top, there is a header with the Simap logo and the text 'Informationen über das öffentliche Auftragswesen in Europa'. Below this is a navigation menu with options like 'EUROPA > SIMAP', 'SIMAP', 'TED', and 'eNotices'. The main content area is titled 'Informationssystem für die Europäische öffentliche Auftragsvergabe' and contains a diagram illustrating the relationship between SIMAP, eNotices, eSenders, and TED. The diagram shows SIMAP as the central system, with eNotices and eSenders providing services to TED. The right sidebar contains promotional banners for TED, Tenders Electronic Daily and KMU (Small and Medium Enterprises) opportunities.

Quelle: Simap, © Europäische Union 1995-2013,
http://simap.europa.eu/buyer/forms-standard/index_de.htm

Ausschreibungen unterhalb der Schwellenwerte können in unterschiedlichen Medien von der lokalen Tageszeitung über städtische Amtsblätter bis hin zu Bekanntmachungsportalen im Internet veröffentlicht werden. Je nach Bundesland gelten hierfür besondere Regelungen.

Alle öffentlichen Auftraggeber, die dem Bund zuzurechnen sind, müssen ihre Ausschreibungen auf www.bund.de veröffentlichen. Im Land Hessen sind alle Auftraggeber beispielsweise verpflichtet, die Hessische Ausschreibungsdatenbank www.had.de zu nutzen.

Tipp: Ein Überblick über die Pflichtmedien für Ausschreibungen sowie die teilweise unterschiedlichen Vorgaben für Landesauftraggeber und kommunale Auftraggeber findet sich unter der Dokument-Nummer 22313.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.4.8 Prüfung der Angebote: Vier Stufen bis zum Auftrag

Wer sich um öffentliche Aufträge bewerben möchte, unterwirft sich dem strengen Formalismus der Angebotswertung.

Die Prüfung und Wertung läuft in vier Stufen ab, deren Reihenfolge zwingend einzuhalten ist. Nach Ablauf der Angebotsfrist werden die Angebote geöffnet. Anwesend sind hier zwei Vertreter der Vergabestelle (Vier-Augen-Prinzip).

Wichtig: Falls auch nur einer der folgenden Prüfschritte negativ ausfällt, wird ein Angebot zwingend ausgeschlossen.

- 1. Prüfungsstufe.** In dieser Stufe erfolgt die formale und inhaltliche Prüfung. Es wird geprüft, ob die Unterlagen vollständig eingereicht wurden, die geforderten Preisangaben enthalten und das Angebot fachlich richtig ist. Vollständig ist ein Angebot, wenn es unterschrieben beziehungsweise elektronisch signiert und komplett ausgefüllt ist, und dazu noch alle Erklärungen/Nachweise und Preise sowie alle vom Bieter benannten Anlagen enthält. Bei der Prüfung der rechnerischen Richtigkeit geht es darum, Rechen- und Übertragungsfehler festzustellen. Fehlkalkulationen fallen in die Risikosphäre des Unternehmens. Fachlich richtig ist ein Angebot, wenn die technischen Angebotsinhalte den Anforderungen in der Ausschreibung entsprechen. Weiterhin prüft die Vergabestelle, ob die Bieter unzulässige Ergänzungen oder Änderungen an den Vergabeunterlagen vorgenommen haben, ob die Angebote rechtzeitig eingegangen sind, ob es Anhaltspunkte für eine wettbewerbsbeschränkende Abrede gibt und ob möglicherweise Nebenangebote abgegeben wurden, obwohl diese nicht zugelassen waren.
- 2. Prüfungsstufe.** Im nächsten Schritt überprüft die Vergabestelle die Eignung der Bieter. Dabei geht es darum, ob die vorgelegten Nachweise und Erklärungen zur Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit den Mindestanforderungen genügen. Die Prüfung vollzieht sich in zwei Stufen. Zunächst erfolgt die formelle Prüfung: enthält das Angebot alle geforderten Nachweise? In der zweiten Stufe erfolgt die materielle Eignungsprüfung: sind die Mindestanforderungen erfüllt? Beispiel: Es werden mindestens fünf Referenzen vergleichbarer Projekte aus den vergangenen drei Jahren gefordert. Das Angebot eines Bieters, der nur drei Referenzen aufweisen kann, wird ausgeschlossen. Ein Nachfordern fehlender Eignungsnachweise hat (VOB) beziehungsweise kann unter Setzung einer Frist erfolgen (VOL). Das gilt jedoch grundsätzlich nicht für Preisangaben.
- 3. Prüfungsstufe.** In der dritten Prüfungsstufe geht es um die Angemessenheit der Preise. Dabei prüft die Vergabestelle, ob ein Angebot ungewöhnlich niedrig ist oder ob ein offenkundiges Missverhältnis zwischen Preis und Leistung vorliegt. Gegenstand

1. Die öffentliche Hand kauft ein

der Prüfung ist dabei der Gesamtpreis des Angebots. Ob ein ungewöhnlich niedriges Angebot vorliegt, kann beispielsweise durch den Vergleich mit den anderen eingegangenen Angeboten festgestellt werden. Als Referenzgröße kann zudem die Auftragswertschätzung der Vergabestelle herangezogen werden oder es erfolgt ein Vergleich mit früheren Ausschreibungen. Ungewöhnlich niedrig ist ein Angebot, wenn der Preis von den Erfahrungswerten einer wettbewerblichen Preisbildung erheblich abweicht. Dabei ist nicht allein der Preisabstand der Angebote maßgeblich, sondern es müssen Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der niedrige Preis kein Wettbewerbspreis ist. Ist die Abweichung hinsichtlich der Gesamtsumme größer als 20 Prozent, so dürfte ein aufklärungsbedürftiges Missverhältnis vorliegen. Eine Faustregel gibt es nicht; es kommt stets auf den Einzelfall an.

Wichtig: Ein automatischer Ausschluss ist unzulässig. Vielmehr muss die Vergabestelle auf den Bieter zugehen und Aufklärung über die Preisbildung verlangen. Letzterer muss dann darlegen, dass sein Angebot auskömmlich ist. Auch Unterkostenangebote können beauftragt werden. Der Bieter muss dann allerdings nachweisen, dass er zuverlässig liefern kann.

4. **Prüfungsstufe.** Erst in der vierten Stufe erfolgt die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes durch eine vergleichende Betrachtung der Angebote. In dieser letzten Stufe berücksichtigt die Vergabestelle die vorab festgelegten und bekannt gemachten Zuschlagskriterien. Diese müssen durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt sein. Neben Betriebs- und Folgekosten können hier auch qualitative Aspekte wie Umwelteigenschaften oder Serviceleistungen berücksichtigt werden. Aber auch Liefer- beziehungsweise Ausführungszeiten können von Bedeutung sein. Erfahrungsgemäß spielt jedoch der Preis die herausragende Rolle.

Im Ergebnis wird dasjenige Unternehmen beauftragt, welches die drei ersten Stufen erfolgreich gemeistert hat und darüber hinaus die Zuschlagskriterien bestmöglich erfüllt. Eine erneute Eignungsprüfung der Bieter ist in der vierten Stufe unzulässig.

Die Zuschlagskriterien müssen bei europaweiten Ausschreibungen einschließlich ihrer Gewichtung in der Vergabebekanntmachung, spätestens aber in den Vergabeunterlagen genannt werden.

Abbildung 14: Beispiel aus Tenders Electronic Daily (TED)

IV.2.1) Zuschlagskriterien

Wirtschaftlich günstigstes Angebot in Bezug auf die nachstehenden Kriterien	
1. Preis. Gewichtung	60 %
2. Produktportfolio. Gewichtung	25 %
3. Serviceleistungen. Gewichtung	15 %

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Information über den Zuschlag: Bei Ausschreibungen oberhalb der Schwellenwerte müssen alle Bieter, deren Angebote nicht berücksichtigt werden sollen, vor der Zuschlagserteilung (Vertragsschluss) benachrichtigt werden (per Post, Fax oder elektronisch).

Diese Information enthält gemäß § 101a GWB mindestens:

- Name des Unternehmens, dessen Angebot angenommen werden soll
- Gründe für die Nichtberücksichtigung des eigenen Angebots
- Frühester Zeitpunkt des Vertragsschlusses

Im nationalen Bereich werden die Unternehmen hingegen erst nach Zuschlagserteilung und in der Regel nur dann informiert, wenn sie einen entsprechenden Antrag stellen. Diese Information an die Bieter muss mindestens umfassen:

- Gründe für die Ablehnung des Angebots
- Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebots
- Name des erfolgreichen Bieters

Den nicht berücksichtigten Bewerbern ist hingegen nur mitzuteilen, weshalb ihre Bewerbung nicht berücksichtigt wurde.

Darüber hinaus sind öffentliche Auftraggeber verpflichtet, nach beschränkten Ausschreibungen und freihändigen Vergaben von Liefer- oder Dienstleistungsaufträgen, die ohne Teilnahmewettbewerb durchgeführt wurden, für die Dauer von drei Monaten über jeden vergebenen Auftrag von mehr als 25.000 Euro auf Internetportalen informieren.

Bei Bauaufträgen wird von den Vergabestellen verlangt, dass sie fortlaufend auf Internetportalen über vorgesehene beschränkte Ausschreibungen bei Auftragswerten von 25.000 Euro und mehr informieren.

1.5 Effiziente Beschaffung mit elektronischer Vergabe

Die elektronische Vergabe ermöglicht die papierlose Abwicklung von Vergabeverfahren. Dabei sind verschiedene Stufen möglich: 1) Bekanntmachung von Ausschreibungen im Internet. 2) Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, Vergabeunterlagen herunterzuladen. 3) In Ergänzung dazu ist auch die elektronische Angebotsabgabe möglich. Nur die dritte Stufe ermöglicht die Ausschöpfung aller damit einhergehenden Vorteile und kann daher als „echte“ eVergabe bezeichnet werden. Dabei wird der gesamte Prozess von der Veröffentlichung der Vergabebekanntmachung über das Herunterladen der Angebotsunterlagen bis hin zur elektronischen Angebotsabgabe medienbruchfrei über das Internet abgewickelt.

Öffentliche Auftraggeber und Unternehmen profitieren gleichermaßen:

- Weniger Aufwand, geringere Kosten, mehr Zeit für die Angebotsabgabe
- Bieter müssen die Anlagen nicht per Papier zusammenstellen und verschicken
- Das Risiko eines Angebotsausschlusses aufgrund formaler Fehler wird reduziert

Auf Bundesebene schreiben die Vergabestellen über die Beschaffungsplattform des Bundes www.evergabe-online.de aus. Unternehmen können Vergabeunterlagen nach kostenloser Registrierung bearbeiten und ihre Angebote elektronisch abgeben.

In Baden-Württemberg können sich Unternehmen an Vergaben einzelner Kommunen elektronisch beteiligen. Als Beispiel sei hier die Plattform der Landeshauptstadt Stuttgart www.vergabe.stuttgart.de genannt.

Eine weitere Lösung bietet die eVergabepattform www.vergabe24.de oder die Vergabepattform der Metropolregion Rhein-Neckar unter www.auftragsboerse.de.

Technische Voraussetzungen für die Teilnahme an der eVergabe: Unternehmen können mit einem Standard-Computer mit Internet-Anschluss und - je nach Anbieter - mit einer dafür erforderlichen Software oder webbasiert an Ausschreibungen teilnehmen und Angebote elektronisch signiert abgeben.

Neben der qualifizierten elektronischen Signatur kann auch die fortgeschrittene elektronische Signatur eingesetzt werden. Welche Signatur im Einzelfall erforderlich ist, kann auf den jeweiligen eVergabepattformen eingesehen werden. Fortgeschrittene Signaturen weisen keine Standardisierung auf. Deshalb sind unterschiedliche Produkte auf dem Markt, die nicht für alle Anwendungen einsetzbar sind. Hinzu kommt, dass öffentliche Auftraggeber es in der Hand haben, ob sie von Unternehmen die fortgeschrittene oder die qualifizierte elektronische Signatur verlangen.

Abbildung 15: Signaturkarten und Kartenlesegeräte



Tipp: Die IHK Region Stuttgart stellt mit der IHK-Signaturkarte eine qualifizierte elektronische Signatur zur Verfügung. Diese ermöglicht neben der eVergabe weitere Anwendungen, wie etwa das elektronische Ursprungszeugnis, das elektronische Abfallnachweisverfahren (eANV), den Emissionshandel, die Testierung von Vollständigkeitserklärungen (VE) oder das Online-Mahnverfahren. Weitere Informationen stehen unter der Dokument-Nummer 8186 zur Verfügung.

eVergabe

Mit der IHK-Signaturkarte können zahlreiche eVergabeplattformen genutzt werden:

<http://www.evergabe-online.de/>

<http://www.deutsche-evergabe.de/>

<http://www.vergabeplattform.berlin.de/>

<http://www.vergabe.bayern.de/>

<http://www.subreport.de/>

<http://www.vergabe24.de/>

<https://www.evergabe.nrw.de/VMPCenter/company/welcome.do>

<http://www.vergabe.stuttgart.de/main.html>

<http://www.vergabe.bremen.de/NetServer/>

http://www.bi-medien.de/bi_medien___Home.AxCMS?ActiveID=7

<https://www.deutsche-rentenversicherung-bund.de/einkaufskoordination/NetServer/index.jsp>

Eine Übersicht über die Einsatzgebiete sowie weiterführende Informationen zur elektronischen Signatur findet sich unter: www.de-coda.de/einsatzgebiete/

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Jedes Unternehmen, das sich mit der Erbringung von Leistungen befasst, die ein öffentlicher Auftraggeber ausschreibt, kann sich um öffentliche Aufträge bewerben.

2.1 Der Weg zu öffentlichen Aufträgen

Öffentliche Einkäufer konzentrieren sich häufig auf nationale, regionale oder lokale Lieferanten. Interessant für deutsche Unternehmen ist jedoch, dass die Beschaffung in anderen EU-Ländern - insbesondere in kleineren Staaten mit wenig differenzierter Angebotsstruktur im eigenen Land - vergleichsweise international ausgerichtet ist. Für die Anbieter von Waren und Dienstleistungen ist es daher sinnvoll, das eigene Angebot sichtbar der nationalen und europäischen Beschaffungsseite zu präsentieren.

2.1.1 Ein Marketingkonzept für Unternehmen

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

Zunächst sollten im Unternehmen folgende Grundfragen geklärt werden:

- Handelt es sich bei der angebotenen eigenen Leistung um ein Massen- oder ein Nischenprodukt?
- Ist die Leistung bereits am Markt etabliert oder ist sie innovativ?
- Ist die Nachfrage nach dieser Leistung saisonabhängig oder konstant über das ganze Jahr verteilt?

Da die „Einkaufsliste“ der öffentlichen Hand nahezu alle Produkte und Dienstleistungen umfasst, bieten sich auch für Nischenprodukte und innovative Leistungen interessante Geschäftsmöglichkeiten. In diesem Fall ist es besonders wichtig, das eigene Produkt ausreichend bekannt zu machen.

Im zweiten Schritt sollten die Präferenzen bestimmt werden:

- Ist das Unternehmen lokal, regional oder europaweit an öffentlichen Ausschreibungen interessiert?
- Kommen Auftragswerte oberhalb der Schwellenwerte oder nur unterhalb in Betracht?
- Ist der komplette Ausschreibungsgegenstand von Interesse oder nur eine Teilleistung?

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Schließlich ist es empfehlenswert, eine Markt- beziehungsweise Preisanalyse vorzunehmen:

- Gibt es Mitbewerber/Konkurrenten?
- Gibt es Lieferanten und potentielle Kooperationspartner?
- Wie ist der Beschaffungsumfang, das Preisniveau für das eigene Produkt?

Danach geht es darum, die relevanten Ausschreibungen zu finden. Unternehmen sollten sich über Behördenverzeichnisse, Beschaffungsplattformen und Internetseiten informieren und die zuständigen Bedarfsträger und Einkäufer ausfindig machen.

Das beste Vergabemarketing beginnt bereits vor der Veröffentlichung einer Ausschreibung. Dabei kommt es darauf an, beim öffentlichen Auftraggeber Interesse für seine Produkte/Dienstleistungen zu wecken. Dabei helfen Direktwerbung, die Teilnahme an Messen, Einkäufertreffen, Beiträge in Fachzeitschriften oder Außendienstbesuche. Die rechtzeitige Kontaktaufnahme ermöglicht unter Umständen eine Beeinflussung des Vergabegegenstandes. Denn der öffentliche Auftraggeber entscheidet darüber, was beschafft werden soll.

Da persönliche Kontakte zum Kunden an erster Stelle stehen, sollten die Vertriebsmitarbeiter regelmäßig im Behördenmarketing geschult werden. Die Vorstellung bei den zuständigen Entscheidern vor Ort und die Präsentation des aktuellen Produkt- und Leistungsspektrums ist ein entscheidender Gesichtspunkt. Wichtig sind darüber hinaus Referenzen von früheren Aufträgen. Zum Teil werden nicht nur Referenzlisten vergleichbarer Aufträge aus der Vergangenheit sondern darüber hinaus Referenzbestätigungen früherer Auftraggeber gefordert.

Tipp: Nach jedem erfolgreich absolvierten Auftrag sollten sich Unternehmen eine Referenzbestätigung ausstellen lassen.

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 häufig weit im Vorfeld einer geplanten Ausschreibung auf Produktinformationen und Lösungsansätze von Seiten der Wirtschaft angewiesen. Unternehmen, die in der Vergangenheit erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilgenommen haben, können ihre Referenzliste als Zeichen der eigenen Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit präsentieren. Gerade für Neueinsteiger am Markt bieten sich Lieferantenverzeichnisse oder eine Aufnahme in die Bieterdatenbank an.

Da öffentliche Aufträge in der Regel im Wettbewerb vergeben werden, stehen Preise und Produkte unmittelbar in Konkurrenz zu Angeboten von Wettbewerbern. Daher ist

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

eine Analyse des Preisniveaus und der Produktqualität auf öffentlichen Märkten notwendig.

Es kommt darauf an, die richtigen Ansprechpartner in der Verwaltung zu identifizieren. Größere öffentliche Auftraggeber verfügen über zentrale Beschaffungsstellen, die Vergabeverfahren für alle Bedarfsträger abwickeln. Davon zu unterscheiden sind diejenigen Stellen, für welche die Beschaffung erfolgt. In der Regel ist dort das entsprechende fachliche und technische Know-how vorhanden, so dass insbesondere diese Fachbereiche angesprochen werden sollten. Bei kleineren Vergabestellen ist häufig jedes einzelne Amt für die Vergabe von Aufträgen zuständig. Zur Identifizierung von Ansprechpartnern kann in der Datenbank Tenders Electronic Daily (TED) nach vergebenen Aufträgen recherchiert werden. Auch die Suche nach Vorinformationen in TED kann hilfreich sein. Dabei handelt es sich um nicht verbindliche Bekanntmachungen, denen Angaben über die in den nächsten zwölf Monaten beabsichtigten Aufträge zu entnehmen sind.

Tipp: Einen Überblick über die Beschaffungsstellen im Bund und in den Ländern bietet das Kapitel 1.1.

Vergabemarketing kann auch bedeuten, Tipps für die Ausgestaltung des Vergabeverfahrens zu geben. So stellen manche Unternehmen auf ihrer Internetseite kostenlos Leistungsbeschreibungen und Leistungsverzeichnisse als Muster zur Verfügung. Diese sollen auf der einen Seite gut auf die eigenen Produkte passen, müssen auf der anderen Seite jedoch produktneutral gehalten sein.

Darüber hinaus kann im Vorfeld versucht werden, die Auswahl der Eignungskriterien zu beeinflussen (zum Beispiel empfiehlt man als Kriterium die ISO-Zertifizierung, wenn das eigene Unternehmen zertifiziert ist). Stellt das Unternehmen hochpreisige, qualitativ hochwertige Produkte her, sollte das Zuschlagskriterium Preis eher gering, das Kriterium Qualität hingegen höher gewichtet sein.

Nachdem ein Unternehmen einen Auftrag erfolgreich akquiriert hat, besteht das vorrangige Ziel darin, Folgeaufträge zu erhalten. Nachbeschaffungen werden häufig ohne erneute Ausschreibung direkt vergeben. Ist das Unternehmen dem öffentlichen Auftraggeber aus der Vergangenheit als zuverlässig bekannt, so wird es oftmals im Rahmen von beschränkten Ausschreibungen und freihändigen Vergaben direkt zur Angebotsabgabe aufgefordert.

Wer bei den ersten Versuchen nicht erfolgreich ist, sollte nicht vorschnell aufgeben. Das Geschäft mit der öffentlichen Hand ist als ein mittel- bis langfristiges Vorhaben anzusehen. In der Regel dauert es eine gewisse Zeit, bis man auf diesem Markt er-

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

folgreich ist. Angesichts der beachtlichen Marktvolumina lohnt sich die Ausdauer und unter Umständen sichert man sich ein zusätzliches Standbein.

Einige grundlegende Empfehlungen:

- Wenn Unternehmen im Rahmen von beschränkten Ausschreibungen oder freihändigen Vergaben direkt vom öffentlichen Auftraggeber zur Angebotsabgabe aufgefordert werden, sollte unbedingt eine Reaktion erfolgen. Sofern eine Teilnahme nicht in Frage kommt, etwa weil die nachgefragte Leistung nicht dem Portfolio entspricht oder die Kapazitäten des Unternehmens bereits ausgelastet sind, empfiehlt sich eine höfliche Absage. Somit wahrt man sich die Chance auf künftige Anfragen.
- Vergessen Sie niemals das Angebot zu unterschreiben. Die fehlende Unterschrift auf dem Angebotsschreiben ist ein zwingender Ausschlussgrund! Achten Sie stets auf eine korrekte Adressierung des Angebots. Die Rücksendeanschrift kann von der Adresse des Auftraggebers differieren.
- Eindeutige Kennzeichnung als Angebot auf eine Ausschreibung. Sofern den Vergabeunterlagen ein Angebotskennzettel beiliegt, sollte dieser unbedingt verwendet werden. Ganz sicher ist die Verwendung von zwei Umschlägen: der Innenliegende ist gut sichtbar als Angebot auf eine Ausschreibung zu kennzeichnen. Vorgaben des Auftraggebers müssen beachtet werden. Sind keine erfolgt, sollte der innere Umschlag entsprechend gekennzeichnet werden, etwa mit „Angebot auf Ausschreibung ... Nur von Vergabestelle ... zu öffnen“.
- Einhalten der Fristen. Ein verspätet eingegangenes Angebot darf vom Auftraggeber nicht mehr berücksichtigt werden. Machen Sie sich einen Fristenplan. Wenn das Angebot bei wichtigen Vergabeverfahren erst kurzfristig fertig wird, sollte geprüft werden, ob es nicht durch einen Fahrer direkt abgegeben werden kann.
- Verwenden Sie grundsätzlich nur die Originale der vom Auftraggeber vorgegebenen Formblätter und Formulare. Machen Sie eine Kopie für Ihre Unterlagen.
- Geben Sie ein vollständiges Angebot ab. Zwar sind Auftraggeber laut VOB verpflichtet und gemäß VOL angehalten, fehlende Nachweise beim Bieter nachzufordern, aber ein Risiko bleibt.
- Achten Sie auf vollständige Preisangaben. Rechnen Sie am Schluss noch einmal alle Positionen nach, insbesondere den Endbetrag.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

2.1.2 Wo werden Ausschreibungen veröffentlicht?

Ausschreibungen werden in unterschiedlichen papiergebundenen, mehr und mehr jedoch in elektronischen Veröffentlichungsmedien publiziert.

Oberhalb der EU-Schwellenwerte müssen Ausschreibungen im Supplement zum Amtsblatt der EU veröffentlicht werden: *www.ted.europa.eu* (Ted - Tenders Electronic Daily). Darüber hinaus können sie in einem nationalen Medium publiziert werden.

Abbildung 16: Startseite von *ted.europa.eu*

The screenshot shows the TED website's search interface. At the top, there's a navigation bar with 'Über TED | Hilfe | Site Map | Kontakt | Wichtiger rechtlicher Hinweis' and a language dropdown set to 'Deutsch (de)'. Below this is a search bar with a magnifying glass icon and a 'Suche' button. The main search area is titled 'Suche' and includes a 'Bereich: Letzte Ausgabe' dropdown. The search criteria are organized into two columns. The left column includes: 'ABL S:' (with a placeholder 'Nummer/Jahr z. B. 123/2009'), 'Land:', 'Auftrag:', 'Art des Dokuments:', 'CPV-Code:', 'Datum der Veröffentlichung' (with 'von:' and 'bis:' sub-fields), 'Frist Unterlagen:', and 'Art des Auftraggebers:'. The right column includes: 'Volltext:' (with a placeholder 'Text z. B. pipe" resp. "filling station"'), 'Ort:' (with a placeholder 'Text z. B. Nottingham'), 'Verfahren:', 'Verordnung:', 'NUTS-Code:', 'Dokumentnummer:' (with a placeholder 'Nr.-Jahr, z. B. 135336-2005'), 'Frist:' (with a placeholder 'Datum z. B. 13-01-2009'), 'Name des Auftraggebers:' (with a placeholder 'Text z. B. Rat'), 'Haupttätigkeit:', and 'Richtlinie:'. At the bottom of the search area, there are buttons for 'Entfernen', 'Suche', and 'Zum Expertenmodus wechseln', along with a 'Statistik-Modus:

Quelle: TED, © Europäische Union 1995-2013, <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do>

Der Zugang zu TED ist kostenlos. Nach Anmeldung können im Archiv abgelaufene Ausschreibungen eingesehen werden. Auch Informationen über beabsichtigte Vergabeverfahren (Vorinformationen) sind hier zu finden. Die Datenbank kann von jedem Unternehmen zur Auftragsrecherche, aber auch hervorragend für Markterkundungen und Konkurrenzbeobachtungen genutzt werden. In der Datenbank sind neben den Ausschreibungsbekanntmachungen auch Informationen über vergebene Aufträge zu finden. Bekannt gegeben werden der Name des Bieters, der den Zuschlag erhalten hat, die Zahl der eingegangenen Angebote sowie der Angebotspreis. Der öffentliche Auftraggeber ist verpflichtet, innerhalb von 48 Tagen nach Zuschlagserteilung diese Bekanntmachung über den vergebenen Auftrag in die TED-Datenbank einzustellen.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Damit die Ausschreibungsrecherche nicht der Suche nach der Nadel im Heuhaufen gleicht, können Suchprofile angelegt werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit sich Ausschreibungstreffer automatisch per E-Mail zusenden zu lassen. Eine weitere wertvolle Hilfe stellt die CPV-Nomenklatur dar. Dieses gemeinsame Vokabular für öffentliche Aufträge (CPV - Common Procurement Vocabulary) standardisiert europaweit die Beschreibung eines Auftragsgegenstandes. Dabei handelt es sich um ein gemeinsames Referenzsystem zur einheitlichen Beschreibung von Gütern und Dienstleistungen. Jeder Leistung ist eine bestimmte Codenummer zugeordnet. Auf der Internetseite www.simap.europa.eu können die CPV-Codes eingesehen werden.

TED ermöglicht unter anderem eine Suche nach folgenden Parametern:

- Geografische Angaben: Länder (Land), Regionen (NUTS-Code) und Ort
- Art der Leistung: Bau-, Liefer- oder Dienstleistungsauftrag (Auftrag), CPV-Code
- Verfahrensstand: Vorinformation, Auftragsbekanntmachung, Vergebene Aufträge (Art des Dokuments), (Datum der Veröffentlichung), (Frist Unterlagen)
- Angaben zum Auftraggeber: (Art des Auftraggebers), (Name des Auftraggebers), (Haupttätigkeit)
- Offenes Verfahren, Nicht Offenes Verfahren oder Verhandlungsverfahren (Verfahren)
- Konkrete Ausschreibung, sofern Nummer bekannt (Dokumentnummer)
- Recherche mit Hilfe von Stichworten (Volltext)

Unterhalb der Schwellenwerte legen die Mitgliedsstaaten die Veröffentlichungspraxis fest. Während es auf europäischer Ebene eine zentrale Veröffentlichungsplattform für Ausschreibungen gibt, ist die Situation auf nationaler Ebene unübersichtlicher. In Deutschland werden Ausschreibungen in Tageszeitungen, Ausschreibungsblättern beziehungsweise in Internetportalen veröffentlicht. Es gibt kein Medium, das alle deutschen Ausschreibungen enthält. Einen gewissen Fortschritt haben die Neufassungen der Vergabe- und Vertragsordnungen (VOL/A und VOB/A) gebracht. Laut VOB/A können öffentliche Ausschreibungen auf www.bund.de veröffentlicht werden. Die VOL/A verlangt sogar, dass Ausschreibungen, die in Internetportalen veröffentlicht werden, auch über www.bund.de ermittelt werden können.

Tipp: Übersichten kostenpflichtiger und kostenfreier Ausschreibungsmedien sind abrufbar unter der Dokument-Nummer 21716.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Auf dem Portal **bund.de - Verwaltung Online** werden alle Ausschreibungen des Bundes veröffentlicht. Auch die Ausschreibungen ausgewählter Vergabeplattformen (Kooperations- und Schnittstellenpartner) werden dort publiziert, wie zum Beispiel der Hessischen Ausschreibungsdatenbank (HAD), von Vergabe24 und von weiteren Ausschreibungsportalen der Bundesländer. Die Bekanntmachungsplattform ist kostenfrei. Sie bietet diverse Filterfunktionen (wie Suchbegriffe, Umkreissuche, Art der Leistung, Fristen oder CPV-Code). Darüber hinaus lässt sich ein Ausschreibungsnewsletter bestellen, der nach Leistungen und Erzeugnissen differenzierbar ist.

Abbildung 17: Startseite von **bund.de - Verwaltung online**

The screenshot shows the homepage of bund.de - Verwaltung Online. The navigation bar includes links for 'Über bund.de', 'Inhaltsverzeichnis', 'Mobil', 'Newsletter', 'RSS Liste', 'Kontakt', 'Feedback', 'Impressum', 'Deutsch', and 'English'. A search bar is located at the top right. The main menu highlights 'AUSCHREIBUNGEN' and includes sub-links for 'Ausschreibungen', 'Vergebene Aufträge', and 'Vergebene Aufträge: eVergabe - Bund'. A featured section titled '996 neue Ausschreibungen der letzten sieben Tage' provides instructions on how to use filters. Below this, there are search filters for 'Suchbegriff', 'Vergabestelle', 'Ort oder Postleitzahl', 'im Umkreis von (km)', and 'Leistungen und Erzeugnisse'. A table displays search results for tenders, including details like 'Dienstleistungskonzession und Verpachtung eines gastronomischen Betriebes' and 'B 83 OU Pegestorf + Hehlen - Grohnde, Straßen- und Brückenerneuerung'.

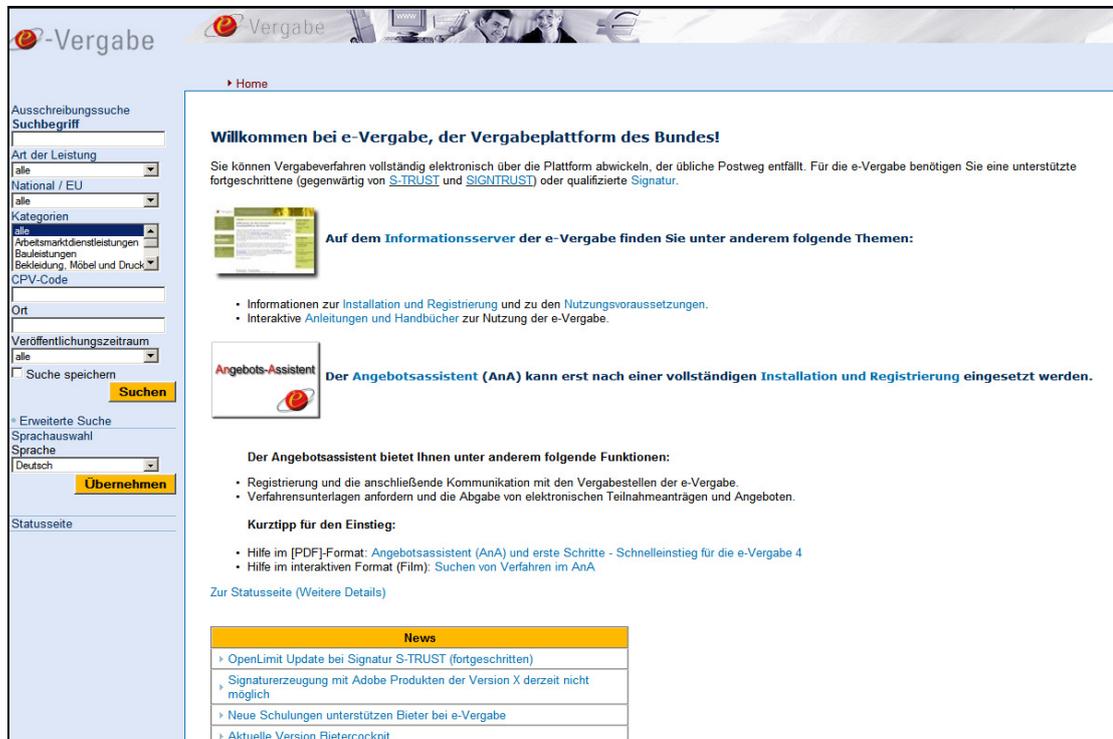
Leistung	Vergabestelle	Ort	Veröffentlicht	Angebotsfrist
Dienstleistungskonzession und Verpachtung eines gastronomischen Betriebes	Landtag Mecklenburg-Vorpommern	Landtag Mecklenburg-Vorpommern, Schloss Schwerin	20.12.12	25.01.13
B 83 OU Pegestorf + Hehlen - Grohnde, Straßen- und Brückenerneuerung	Niedersächsische Landesbehörde für Straßenbau und ...	Bundesstraße 83, OU Pegestorf+Hehlen-Grohnde, LK ...	20.12.12	23.01.13
Interessensbekundungsverfahren kommunales Straßenunterhaltungsfahrzeug	Rheinisch-Bergischer Kreis, Amt 86, Am ...	Kreisstraßenmeisterei	20.12.12	07.01.13
Straßenausbau östlicher Eulenweg in Voerde einschl. Regenwasserkanal	Stadt Voerde (Ndrh.), Der Bürgermeister	Voerde	20.12.12	29.01.13

Neben der reinen Bekanntmachungsplattform **www.bund.de** betreibt das Beschaffungsamt des Bundesministeriums des Innern die zentrale eVergabeplattform des Bundes **www.evergabe-online.de**. Diese ermöglicht die Recherche nach Ausschreibungen des Bundes und der teilnehmenden Länder. Darüber hinaus ist die vollelektronische Abwicklung von Vergabeverfahren möglich. Die Plattform kann kostenfrei mit einer fortgeschrittenen oder qualifizierten Signatur genutzt werden. Dafür ist eine Registrierung erforderlich. Über die Plattform können die Vergabeunterlagen elektronisch angefordert, das Angebot bearbeitet und abgegeben werden. Die Unternehmen sparen dadurch Zeit und Kosten. Mit der Abgabe ihres elektronischen Angebots erhalten die Bieter eine schriftliche Empfangsbestätigung. Diese zeigt zeitgenau, wann das Angebot auf dem eVergabe-Server eingegangen ist.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Die Ausschreibungen werden auf www.evergabe-online.de veröffentlicht. Die für die elektronische Angebotsabgabe benötigte kostenlose Software sowie Hinweise zu den Nutzungsvoraussetzungen sind auf www.evergabe-online.info zu finden.

Abbildung 18: Startseite von [evergabe-online.de](http://www.evergabe-online.de)



Nach Ausschreibungen aus Baden-Württemberg kann kostenpflichtig im wöchentlichen Landesausschreibungsblatt, einer Beilage zum Staatsanzeiger Baden-Württemberg, gesucht werden. Online werden die Bekanntmachungen auf der Internetseite www.vergabe24.de präsentiert. Hier können zudem Vergabeunterlagen aus anderen Bundesländern eingesehen und abgespeichert werden. Über die Vergabeplattform Vergabe24 ist bereits heute bei vielen Ausschreibungen eine elektronische Angebotsabgabe möglich. Die Plattform lässt neben der qualifizierten Signatur auch die fortgeschrittene elektronische Signatur zu.

Vergabe24 ist ein gemeinsames Portal von ausschreibungs-abc, Deutsches Ausschreibungsblatt Online, SOL - Bayerischer Staatsanzeiger Online Logistik und AOT - Thüringer Staatsanzeiger Online. Nach eigenen Angaben veröffentlichen 15.000 Vergabestellen ihre Ausschreibungen über Vergabe24. Die kostenpflichtige Plattform ermöglicht den Zugang zu allen Ausschreibungen, die von den Landesausschreibungsdiensten, dem Staatsanzeiger und dem Deutschen Ausschreibungsblatt veröffentlicht werden.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Abbildung 19: Startseite von *vergabe24.de*



Der Elektronische Bundesanzeiger ist die zentrale Plattform für Veröffentlichungen, Bekanntmachungen sowie für Unternehmensnachrichten. Unter der Rubrik Verschiedene Bekanntmachungen sind auch öffentliche Ausschreibungen zu finden. Die Suche ist kostenfrei: <https://www.bundesanzeiger.de/ebanzwww/wexsservlet>

Die regionale Recherche nach Ausschreibungen wird zunehmend durch Angebote wie www.auftragsboerse.de erleichtert. Hier werden Unternehmen auf der Suche nach öffentlichen und privaten Ausschreibungen aus der Metropolregion Rhein-Neckar (MRN) fündig. Individuell definierbare Kriterien erleichtern die Recherche. Die Vergabeunterlagen von aktuell 55 Kommunen der Region sind kostenlos einsehbar. Darüber hinaus kann man sich per E-Mail regelmäßig über neue Ausschreibungen informieren lassen. Angebote können auch online abgegeben werden. Eine unverbindliche Registrierung ermöglicht den Zugang zu allen Vorteilen der Plattform.

Im Freiburger Raum gibt es die kostenfreie eVergabepattform der Stadt Freiburg und der Landkreise Emmendingen und Breisgau-Hochschwarzwald. Dieses Portal ermöglicht die elektronische Angebotsabgabe (<http://regionfreiburg.deutsche-evergabe.de>). Weitere Mitglieder sind kreisangehörige Gemeinden, kommunale Betriebe sowie die

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Universitätsklinik Freiburg. Nach einer Registrierung ist eine automatische Information per E-Mail möglich.

Das Land Baden-Württemberg bietet unter www.service-bw.de in einer sogenannten Lebenslage Vergabe öffentlicher Aufträge Wissenswertes zum Vergabewesen an. Auf der Startseite werden unter der Rubrik Öffentliche Ausschreibungen - Ausschreibungen der öffentlichen Hand Vergabebekanntmachungen zu aktuellen öffentlichen Ausschreibungen der Landesverwaltung Baden-Württemberg, vorrangig der Staatlichen Vermögens- und Hochbauverwaltung, der Straßenbauverwaltung und des Logistikzentrums Baden-Württemberg (LZBW) präsentiert.

Abbildung 20: Ausschreibungen auf service-bw.de

The screenshot displays the search page for public tenders on the service-bw.de website. The page features a search bar at the top with a 'suchen' button. A navigation menu on the left includes options like 'Startseite', 'Hilfe in allen Lebenslagen', and 'Öffentliche Ausschreibungen'. The main content area is titled 'Ausschreibungen der öffentlichen Hand' and contains an introductory text with a link to the 'Ausschreibungsdienst Baden-Württemberg des Staatsanzeigers'. Below this is a search filter section with three main categories: '1. Veröffentlicht ab' (with a date input field), '2. Rubriken' (with a dropdown menu showing 'alle Rubriken', 'Hochbau', 'Straßen- und Tiefbau', and 'Landschaftsbau'), and '3. Freie Suchbegriffe' (with a text input field and radio buttons for 'UND' and 'ODER'). A 'Suche starten' button is located at the bottom right of the search filters. A message at the bottom states: 'Die Anzahl der bereitstehenden Ausschreibungen ist zu groß oder Ihre Suchanfrage ergab keine Treffer. Bitte ändern Sie Ihre Suchkriterien.' At the very bottom, a footer note reads: 'Diese Ausschreibungen werden vom Staatsanzeiger für Baden-Württemberg zur Verfügung gestellt.'

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

2.2 Die Angebotserstellung, Bietergemeinschaften und Nebenangebote

Wurde eine passende Ausschreibung gefunden, können beim öffentlichen Auftraggeber die Vergabeunterlagen angefordert werden. Diese bestehen üblicherweise aus einer Aufforderung zur Abgabe eines Angebots (Anschreiben), den Bewerbungsbedingungen, der Leistungsbeschreibung sowie den Vertragsbedingungen.

Bis es zur Angebotsabgabe kommt, muss das Unternehmen prüfen, ob es in der Lage ist, den Auftrag auszuführen. Dazu gehört, bei Unklarheiten bezüglich der Leistungsbeschreibung oder Differenzen zwischen dieser und der Vergabebekanntmachung unverzüglich mit der ausschreibenden Stelle, am besten per E-Mail oder Telefax, Kontakt aufzunehmen und die Fragen zu klären.

Tipp: Im Anhang ist im Kapitel 3.4 eine ausführliche Checkliste für die Angebotsabgabe zu finden.

Sobald sich das Unternehmen für eine Bewerbung um einen Auftrag entscheidet, ist es sinnvoll, einen Fristenplan aufzustellen. Neben den von der Vergabestelle vorgegebenen Fristen ist der unternehmensinterne Zeitbedarf zu berücksichtigen. Dazu zählen insbesondere Abstimmungszeiten, Zeiträume für die Zusammenstellung der Unterlagen sowie Abwesenheits- und Urlaubszeiten der Beteiligten.

Die Grobplanung des Projektes ist festzulegen. Bezogen auf den konkreten Auftrag sollte genügend Personal, technische Ausstattung und Fertigungskapazität bereitstehen. Nur ausnahmsweise können die erforderlichen Maschinen nach der Auftragserteilung angeschafft werden. In dem Fall ist jedoch nachzuweisen, dass sie rechtzeitig zur Verfügung stehen werden.

Sofern größere Aufträge nicht in mittelstandsfreundliche Lose unterteilt werden, können kleine und mittlere Unternehmen durch die Bildung einer Bietergemeinschaft oder Bewerbergemeinschaft ihre Chance erhöhen, eine Ausschreibung zu gewinnen. Die Fachkunde und Leistungsfähigkeit der Bietergemeinschaft muss hierbei insgesamt gegeben sein (Eigenerklärungen der Partner reichen aus), Zuverlässigkeitsnachweise müssen allerdings von jedem Mitglied der Bietergemeinschaft erbracht werden.

Die Bietergemeinschaft gibt ein gemeinsames Angebot ab. Das Gesetz sieht ausdrücklich eine Gleichsetzung von Bietergemeinschaften gegenüber Einzelbewerbern vor.

Eine Bietergemeinschaft kann horizontal oder vertikal angelegt sein. Bei der horizontalen Variante schließen sich mehrere Unternehmen derselben Branche zusammen, um ihre Kapazitäten zu bündeln und damit größere Ausschreibungsvolumina anbie-

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

ten zu können. Die Form der vertikalen Bietergemeinschaft verbindet verschiedene Unternehmen unterschiedlicher Branchen und ist somit in der Lage als Komplettanbieter am Markt aufzutreten.

Da die Fristen zur Angebotseinreichung kurz bemessen sind, sollten sich interessierte Unternehmen frühzeitig zu einer Interessengemeinschaft (die spätere Bietergemeinschaft) zusammenschließen, um im Falle einer passenden Ausschreibungsbekanntmachung für die Angebotserstellung bereit zu sein. Bereits zu einem frühen Zeitpunkt müssen von allen Beteiligten unternehmensinterne Daten offen gelegt werden, um die jeweiligen Leistungsanteile und individuellen Risiken aufeinander abzustimmen. Ferner ist zu beachten, dass die Bietergemeinschaft bei erfolgreicher Ausschreibungsteilnahme in formeller Hinsicht zunächst endet und zur Arbeitsgemeinschaft wird, die den Auftrag rechtlich verbindlich auszuführen hat. Spätestens dann sollte unbedingt die rechtliche Ausgestaltung der Arbeitsgemeinschaft festgelegt werden. Insbesondere sollte die Haftung der Partner untereinander und gegenüber dem Auftraggeber sowie die Folgen des Ausfalls eines Mitglieds geregelt werden.

Tipp: Im Anhang ist in Kapitel 3.5 ein Muster für die Bildung einer Bietergemeinschaft zu finden.

Durch Nebenangebote (auch als Varianten bezeichnet) können vor allem Newcomer oder Unternehmen mit neuen technischen Lösungen oder innovativen Konzepten, den Markt für öffentliche Aufträge erschließen. Unter einem Nebenangebot ist die Abweichung jeder Art (zum Beispiel technisch, wirtschaftlich oder rechtlich) vom geforderten Hauptangebot, unabhängig von ihrem Grad, ihrer Gewichtung oder ihrem Umfang zu verstehen. Auch Vorschläge, die eine völlig andere als die vorgeschlagene Leistung zum Gegenstand haben, werden als Nebenangebote angesehen.

Beispiele für Nebenangebote:

- Angebot mit anderer Bauweise,
- Verwendung anderer oder gebrauchter statt neuwertiger Materialien,
- Anbieten einer anderen als in der Ausschreibung vorgesehenen Vergütungsart; zum Beispiel Pauschalpreis statt Einheitspreis,
- Unbedingter Preisnachlass,
- Bedingter Preisnachlass, zum Beispiel Skonto bei Zahlung innerhalb bestimmter Frist.

Bereits in der Vergabebekanntmachung sollte angegeben sein, ob Nebenangebote zugelassen werden. Fehlt bei VOL-Ausschreibungen diese Angabe in der Vergabebekanntmachung oder den Vergabeunterlagen, so sind keine Nebenangebote zuge-

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

lassen. Das heißt, Nebenangebote müssen in der Bekanntmachung und den Vergabeunterlagen explizit zugelassen sein. Die VOB/A enthält keine entsprechende ausdrückliche Regelung.

Im Unterschwellenbereich ist bei VOB-Ausschreibungen ein Ausschluss von Nebenangeboten erforderlich. Bei VOB-Ausschreibungen oberhalb der Schwellenwerte müssen Nebenangebote ausdrücklich zugelassen werden. Zudem ist die Angabe von Mindestanforderungen notwendig. So muss der Auftraggeber das erwartete Ergebnis formulieren. Eine Bezugnahme auf einzuhaltende technische Regelwerke reicht grundsätzlich aus. Möglich ist auch eine negative Abgrenzung etwa dergestalt, dass bestimmte Vorgaben des Leistungsverzeichnisses nicht abgeändert werden dürfen.

Bei der Angebotserstellung ist daher stets zu prüfen:

- Sind Nebenangebote zugelassen?
- Erfüllt das Nebenangebot die Mindestanforderungen?
- Wurde mit dem Angebot der Nachweis der Gleichwertigkeit erbracht? Unter Gleichwertigkeit ist zu verstehen, dass der Bietervorschlag im Vergleich zur ausgeschriebenen Leistung entweder eine bessere Lösung darstellt und nicht teurer ist oder eine gleichwertige Lösung und preislich günstiger ist.
- Ist die Gleichwertigkeit objektiv gegeben?
- Wirtschaftlichkeitsvergleich des Nebenangebotes mit dem wirtschaftlichsten Hauptangebot oder anderen wertbaren Nebenangeboten.

Wichtig: Nebenangebote, die nicht auf besonderer Anlage gemacht und als solche gekennzeichnet wurden, sind zwingend auszuschließen. Ein Nebenangebot muss eine eindeutige und erschöpfende Leistungsbeschreibung enthalten, aus der klar hervorgeht, welche in den Vergabeunterlagen vorgesehenen Leistungen ersetzt werden. Wie bei Hauptangeboten darf auf keinen Fall die Unterschrift fehlen. Nebenangebote, die den bekannt gemachten Mindestanforderungen nicht entsprechen, dürfen nicht gewertet werden.

Ist das Angebot erstellt, muss es inhaltlich überprüft werden. Wenn in den Ausschreibungsunterlagen ein Produkt der Firma XY in Form von ABC vorgegeben ist, im Angebot jedoch ein abweichendes Produkt genannt wird, muss der Bieter die Gleichwertigkeit des Produktes belegen (etwa mit Hilfe eines Produktdatenblatts oder durch Qualitätszertifikate). Die Teilnahmeunterlagen sind daraufhin sorgfältig in der vom Auftraggeber gewünschten Reihenfolge zusammen zu stellen.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Wichtig: Hinweise auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) des Unternehmens oder den Gerichtsstand sind unbedingt zu vermeiden. Andernfalls erfolgt ein zwingender Ausschluss des Angebots.

Die vorgeschriebene Form (per Post, Fax, direkt, elektronisch) ist unbedingt einzuhalten. Hinweise darauf können den Ausschreibungsunterlagen entnommen werden. Unterschriften an der durch den Auftraggeber geforderten Stelle - ein gängiger Fehler - sind unbedingt zu leisten. Nicht zuletzt ist beim Versand der Unterlagen auf die angegebenen Bedingungen zu achten. Oftmals werden Unterlagen per Fax oder E-Mail eingereicht, obwohl die Schriftform gefordert wurde. Schriftliche Angebote müssen in einem verschlossenen Umschlag eingereicht werden. Der Umschlag ist mit dem sogenannten Angebotskennzettel zu versehen, der der Poststelle des öffentlichen Auftraggebers signalisiert, dass es sich um ein Angebot auf eine öffentliche Ausschreibung handelt. Damit ist klar, dass der Umschlag keinesfalls vor Ablauf der Angebotsfrist und nur von den dazu Befugten geöffnet werden darf.

Falls das Angebot zu spät eingereicht wird, bedeutet dies den Ausschluss vom Verfahren. Das Angebot muss deshalb unbedingt vor Ablauf der Angebotsfrist beim öffentlichen Auftraggeber eingehen.

2.2.1 Exkurs: Das öffentliche Preisrecht

Für die Preise bei öffentlichen Aufträgen gelten besondere Vorschriften. Zum Schutz von Auftraggeber und Auftragnehmer sind für das öffentliche Auftragswesen besondere Preisvorschriften in Form der Verordnung PR Nr. 30/53 über die Preise bei öffentlichen Aufträgen vom 21. November 1953 und der Leitsätze für die Preisermittlung aufgrund von Selbstkosten - LSP - als Anlage zur VO PR erlassen worden. Die Preisvorschriften geben Marktpreisen den Vorrang vor Selbstkostenpreisen. Mit Ausnahme von Bauleistungen unterliegen alle öffentlichen Aufträge der Preisverordnung. Da die Verordnung eine auf Paragraph 2 des Preisgesetzes (PreisG) basierende Rechtsvorschrift darstellt, ist sie bindendes Recht. Das bedeutet, dass ein Bieter deshalb unter anderem auch Preisprüfungen hinnehmen muss.

Tipp: Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie informiert auf <http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Wirtschaft/Wirtschaftspolitik/oeffentliche-auftraege,did=190906.html> über das Preisrecht bei öffentlichen Aufträgen und stellt die Preisverordnung zum Download zur Verfügung.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

2.2.2 Anforderungen an Bewerber

Die Unternehmen müssen ihre Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit nachprüfbar und lückenlos darlegen - andernfalls kann ein Ausschluss vom Vergabeverfahren erfolgen. Wer die gewünschten Nachweise vorlegen kann, ist geeignet und damit in der engeren Wahl.

Die Bedeutung der Eignungskriterien:

- **Fachkunde:** Das Unternehmen verfügt über die erforderlichen Mitarbeiter mit den entsprechenden Kenntnissen, Ausbildungen, Erfahrungen und Fertigkeiten, um eine Leistung fachgerecht ausführen zu können. Zur Fachkunde zählen auch früher erworbene Referenzen.
- **Leistungsfähigkeit:** Der Bieter ist in technischer, personeller und finanzieller Hinsicht in der Lage, den Auftrag fach- und fristgerecht auszuführen. Als Messgröße für die Leistungsfähigkeit dienen beispielsweise Umsatzangaben oder Angaben zur technischen Ausrüstung.
- **Zuverlässigkeit:** Ein Unternehmen ist zuverlässig, wenn es seinen gesetzlichen Verpflichtungen nachkommt. Es bietet die Gewähr dafür, den Auftrag sorgfältig ausführen zu können. Darunter wird in der Regel verstanden, dass die Zahlung der Sozialversicherungsbeiträge sowie von Steuern ordnungsgemäß erfolgt.

In der Regel wird der öffentliche Auftraggeber geeignete Nachweise der Eignungskriterien verlangen, die mit den Angebotsunterlagen eingereicht werden müssen. Diese müssen durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt sein. Hinweise auf die Art und den Umfang der geforderten Eignungsnachweise muss der Auftraggeber bereits in der Bekanntmachung aufführen. Da die Dokumente auf dem neuesten Stand sein müssen, sollten Unternehmen genügend Zeit einplanen, um die Dokumente zusammenzustellen beziehungsweise bei den entsprechenden Stellen anzufordern.

Welche Nachweise können verlangt werden? Die Beschaffungsstellen können zahlreiche Nachweise zur Eignungsprüfung verlangen. Welche Nachweise im konkreten Fall gefordert sind, kann der Vergabebekanntmachung und den Ausschreibungsunterlagen entnommen werden. Dies können Dokumente in Kopie oder im Original sein - manche Nachweise können in Form einer schriftlichen Eigenerklärung - Muster siehe Anhang - erbracht werden. Zu beachten ist, in welcher Form Nachweise gefordert werden und wie aktuell diese sein müssen. Tückisch kann es sein, wenn die Vergabestelle zum Beispiel den Nachweis über die Entrichtung der Sozialversicherungsbeiträge in Form einer Kopie verlangt, die Krankenkasse dem Unternehmen jedoch eine Bescheinigung ausstellt, auf der vermerkt ist, dass der Nachweis nur im Original und nur mit Unterschrift und Siegel gilt. In dem Fall ist das Unternehmen verpflichtet, das

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Original vorzulegen. Andernfalls muss sein Angebot zwingend von der Wertung ausgeschlossen werden.

Weiterhin ist darauf zu achten, ob die Auftraggeber inhaltliche Mindestanforderungen festgelegt haben. So können zum Beispiel Mindestumsätze oder bestimmte fachliche Qualifikationen gefordert sein.

Zum Teil haben die Vergabestellen eigene Formblätter entwickelt, die von den Bietern unbedingt ausgefüllt werden müssen. In den Vergabeunterlagen steht im Übrigen, welche Nachweise in welcher Form beigebracht werden müssen.

Beispiele für unternehmensbezogene Eignungsnachweise:

- Erklärung, dass sich das Unternehmen nicht in Insolvenz oder Liquidation befindet,
- Erklärung, dass nachweislich keine schwere Verfehlung begangen wurde,
- Bescheinigung in Steuersachen,
- Bescheinigung der Entrichtung der Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung,
- Nachweis einer Berufs- beziehungsweise Betriebshaftpflichtversicherungsdeckung,
- Erklärung über den Umsatz der letzten drei Geschäftsjahre,
- Referenzliste früherer Auftraggeber,
- Eintragung im Berufs- oder Handelsregister. Damit ist die Eintragung im Handelsregister, in der Handwerksrolle oder im Vereinsregister zu verstehen,
- Gewerbeanmeldung und -ummeldung.

In Abhängigkeit von der ausgeschriebenen Leistung können auch auftragsbezogene Nachweise gefordert werden.

Bei VOL-Ausschreibungen ist der öffentliche Auftraggeber verpflichtet, verlangte Nachweise in einer abschließenden Liste zusammenzustellen. Neben den Eignungsnachweisen Dritter zählen dazu auch Eigenerklärungen sowie Gleichwertigkeitsnachweise oder Zertifikate.

Tipp: VOL/A, VOB/A und VOF enthalten noch weitere Nachweise, die verlangt werden können. Im Anhang finden Sie in Kapitel 3.2 eine Checkliste, in der die Nachweiserfordernisse zur Eignungsprüfung zusammengestellt sind. Wenn ein Unternehmen regelmäßig an Ausschreibungen teilnimmt, sollten die üblicherweise geforderten Nachweise stets aktuell vorgehalten werden. Oder das Unternehmen lässt sich präqualifizieren, wie es im nächsten Kapitel beschrieben wird.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

2.2.3 Entlastung für Unternehmen durch Präqualifikation

Um den Aufwand zu reduzieren gibt es Präqualifizierungssysteme. Unter Präqualifikation versteht man die vorgelagerte Prüfung eines Unternehmens hinsichtlich seiner Eignung (Fachkunde, Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit). Dabei werden nur unternehmensbezogene Kriterien geprüft. Unternehmen haben dadurch viele Vorteile: sie sparen Zeit und Kosten für die Zusammenstellung der Unterlagen. Weniger Formfehler im Angebot bedeuten ein geringeres Ausschlussrisiko. Aus Marketinggesichtspunkten ist es zudem vorteilhaft, in einem für öffentliche Auftraggeber einsehbaren Register gelistet zu sein.

Die Präqualifizierung im Liefer- und Dienstleistungsbereich (PQ-VOL)

Wie läuft die Präqualifizierung ab?

Das Unternehmen belegt seine Eignung mit Hilfe der von der Präqualifizierungsstelle geforderten Dokumente. Nach positiver Prüfung erfolgt die Eintragung des Unternehmens in die bundesweite Datenbank. Zudem erhält das Unternehmen ein Zertifikat, das ein Jahr gilt. Das Zertifikat steht auch digital mit qualifizierter elektronischer Signatur zur Verfügung. Wenn in Ausschreibungen der Eignungsnachweis mittels Präqualifizierung zugelassen ist, muss das Unternehmen nur seine Zertifikatsnummer angeben beziehungsweise eine Kopie des Zertifikats einreichen.

Wer stellt das Zertifikat aus?

Das Zertifikat wird von der IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg ausgestellt, der zentralen VOL-Präqualifizierungsstelle für Unternehmen aus Baden-Württemberg.

Abbildung 21: Musterzertifikat PQ-VOL

The image shows a sample certificate for PQ-VOL. It is divided into two main sections. The left section contains the header 'Präqualifizierungsdatenbank für den Liefer- und Dienstleistungsbereich' with the PQ-VOL logo and contact information for Max Mustermann GmbH & Co. KG. It also includes the IHK logo and contact details for the IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg. The certificate number is 08 008 123 456, valid from 01.01.2011 to 01.01.2012. The text states that the company is qualified for public tenders and that the certificate is valid for one year. The right section contains the 'Anlage zur Bescheinigung' (Attachment to the Certificate) for certificate number 08 008 123 456, valid from 01.01.2011 to 01.01.2012, issued to Max Mustermann GmbH & Co. KG. It lists the company's name and address. Below this, it states that the company is qualified for public tenders in the PQ-VOL database. A table lists the company's qualifications for various goods and services, including furniture, metal products, and electrical equipment. The table has two columns: 'GVN-Code' and 'Bezeichnung der Leistung'. The table lists the following qualifications:

GVN-Code	Bezeichnung der Leistung
30000000	Möbel (einschließlich Büromöbel), Zubehör, Haushaatsgeräte (ausgenommen Beleuchtung und
30100000	Möbel
30110000	Stühle, Stühle sowie Zubehörprodukte und -teile
30120000	Stühle
30110100	Esszimmerstühle
30110200	Verstellbare Stühle und Stühle
30110300	Stühle
30121000	Schreibtische und Tische
30121100	Schreibtische
30121200	Tische
...	...
...	...
...	...

Below the table, it lists the 'Pflichtdokumente' (Mandatory Documents) that the company must provide:

- Eigenklärung zur Insolvenz-/Liquidation
- Eigenklärung über schwere Verfehlungen
- Bescheinigung in öffentlichen Aufträgen (Kopie des Originals)
- Gültige Bescheinigung über Wirtschaftskennzeichen. Bei den für meisten Beschäftigten versichert sind (Original)
- Unbedenklichkeitsbescheinigung der Berufsgenossenschaft (Kopie) sowie Erklärung über Zahlungen
- Gewerbesteuerbescheinigung (gegebenenfalls Gewerbesteuerbescheinigung (Kopie))
- Berufs- und Krankenkassenbeiträge (einfache Kopie des aktuellen elektronischen Auszugs)
- Eigenklärung über den Umsatz und zur Anzahl der Beschäftigten der letzten drei Jahre
- Referenzliste über mindestens drei Einzelleistungen der letzten drei abgeschlossenen Geschäftsjahre
- Bescheinigung über das Bestehen einer Berufs-/Betriebspflichtversicherung (Kopie) sowie Erklärung über Zahlungen
- Bescheinigung über die Zugehörigkeit zur IHK und/oder HWK (Kopie)

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Was kostet die Zertifizierung?

Die erstmalige Eintragung in die PQ-Datenbank kostet bei der IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg 180 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer, eine Verlängerung um ein weiteres Jahr 130 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer.

Welche Unternehmen sind präqualifiziert?

Das bundesweite Verzeichnis der präqualifizierten Unternehmen ist unter www.pq-vol.de allgemein zugänglich. Die Datenbank enthält alle Unternehmen, die von Auftragsberatungsstellen beziehungsweise Industrie- und Handelskammern auf ihre Eignung im VOL-Bereich geprüft wurden. Die der Zertifizierung zugrundeliegenden Dokumente können jedoch nur öffentliche Auftraggeber einsehen, denen die Zertifikatsnummer vom präqualifizierten Unternehmen mitgeteilt wurde.

Abbildung 22: Rechercheseite von pq-vol.de



Tipp: Weiterführende Informationen zur Präqualifizierung im Liefer- und Dienstleistungsbereich sind abrufbar unter der Dokument-Nummer 30815. Dort sind auch ein Merkblatt und das online ausfüllbare Antragsformular zu finden.

Wichtig: Häufig ist festzustellen, dass öffentliche Auftraggeber in den Vergabe-bekanntmachungen nicht auf PQ-VOL hinweisen. Präqualifizierte Unternehmen sollten dies zum Anlass nehmen, eine Bieterfrage zu stellen, ob sie nicht dennoch eine Kopie ihres Zertifikats einreichen können.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Die Präqualifizierung im Baubereich (PQ-VOB)

Für die Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen gibt es ebenfalls ein Präqualifizierungsverfahren. Auch hier werden Unternehmen auftragsunabhängig im Hinblick auf ihre Eignung überprüft. Nach erfolgreich absolvierter Präqualifizierung kann ein Unternehmen durch Angabe der Nummer, unter der die Registrierung in die Liste des Vereins für die Präqualifizierung von Bauunternehmen e. V. erfolgt ist, im Angebotschreiben seine Qualifikation nachweisen. Das Präqualifikationsverzeichnis ist allgemein zugänglich. Öffentliche Auftraggeber können in dem elektronischen Verzeichnis die der Präqualifikation zugrunde liegenden Nachweise einsehen. Der Nachweis über die Eintragung in das Verzeichnis kann auch durch Vorlage des Zertifikats erbracht werden.

Auf der Internetseite des Vereins für die Präqualifizierung von Bauunternehmen e. V. sind die Adressen der fünf anerkannten Präqualifizierungsstellen zu finden. Darüber hinaus ist dort die Liste der bereits präqualifizierten Unternehmen eingestellt.

Abbildung 23: Startseite von *pq-verein.de*

The screenshot shows the homepage of the Verein für die Präqualifizierung von Bauunternehmen e.V. The page layout includes a header with the logo 'PQ VOB' and navigation links for 'Startseite', 'Kontakt', 'E-Mail', and 'Impressum'. The main content area is divided into several sections: a 'Herzlich Willkommen' message, a 'Für die Durchführung der Präqualifikation stehen die vom Verein beauftragten Präqualifizierungsstellen zur Verfügung' section, and a 'Liste der präqualifizierten Bauunternehmen' section. The right sidebar contains 'Informationen' and 'Grundlagen' sections, both with expandable menus. The footer includes a 'Startseite - Kontakt - E-Mail - Impressum' link.

Tipp: Weitere Informationen sind auf der Internetseite des Vereins für die Präqualifizierung von Bauunternehmen e. V. zu finden: www.pq-verein.de. Die Kosten des Präqualifikationsverfahrens sind direkt bei den Präqualifizierungsstellen zu erfahren.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

2.3 Rechtsschutz

2.3.1 Bieterrechte unterhalb der Schwellenwerte

Bei Verstößen gegen Verfahrensvorschriften bei nationalen Ausschreibungen können sich Unternehmen bei der Rechtsaufsichtsbehörde des öffentlichen Auftraggebers beschweren. Darüber hinaus können Schadenersatzansprüche, zum Beispiel für die Kosten der Angebotserstellung oder für den entgangenen Gewinn, vor den ordentlichen Gerichten geltend gemacht werden. Hierbei obliegt dem Bieter jedoch die Beweislast. Da unterlegene Bieter kein Recht auf Akteninsicht haben, läuft dieser mögliche Anspruch in der Praxis meist ins Leere. Erfolgversprechender und kostengünstiger ist deshalb die Beschwerde bei der zuständigen Rechtsaufsicht.

Ist eine Vergabeprüfstelle eingerichtet, steht es jedem Bieter frei, diese anzurufen, wenn er zunächst eine formlose, in der Regel kostenfreie Nachprüfung durch eine vorgesetzte Stelle anstrebt, ohne gleich formalen Rechtsschutz zu begehren. Vergabeprüfstellen haben eine beratende und streitschlichtende Funktion. Sie können die Vergabestelle verpflichten, rechtswidrige Maßnahmen aufzuheben, beziehungsweise rechtmäßige zu treffen. Allerdings hat die Anrufung einer Vergabeprüfstelle keine aufschiebende Wirkung. Das bedeutet, der Zuschlag kann zwischenzeitlich trotz Einschaltung der Vergabeprüfstelle an den Wettbewerber erteilt werden.

Tipp: Auf Bundesebene hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) sowie das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) eine Vergabeprüfstelle. Auf der Ebene der Bundesländer verfügen nur Brandenburg, Bremen, Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein und Thüringen über Vergabeprüfstellen.

Exkurs: Rechtsschutz unterhalb der Schwellenwerte in Thüringen

In Thüringen sieht das Thüringische Vergabegesetz einen Rechtsschutz unterhalb der Schwellenwerte vor. Voraussetzung dafür ist, dass die in § 19 Absatz 4 ThürVgG aufgeführten Wertgrenzen (150.000 Euro - netto - bei Bauleistungen und 50.000 EUR - netto - bei Lieferungen und Dienstleistungen) überschritten sind. In diesem Fall müssen öffentliche Auftraggeber über die beabsichtigte Vergabeentscheidung und die Möglichkeit einer Nachprüfung des Vergabeverfahrens durch die Vergabekammer informieren. Diese Information umfasst den Namen des Bieters, dessen Angebot angenommen werden soll, und die Gründe der vorgesehenen Nichtberücksichtigung des eigenen Angebotes. Diese Information ist schriftlich spätestens sieben Kalendertage vor dem beabsichtigten Zuschlag vorzunehmen. Der Bieter hat die Möglichkeit, vor Ablauf der vorgenannten Frist schriftlich beim Auftraggeber das Vergabeverfahren zu beanstanden.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Hilft der Auftraggeber dieser Beanstandung nicht ab, unterrichtet er die Vergabekammer durch Übersendung der vollständigen Vergabeakten. Er darf den Zuschlag in diesem Fall nur erteilen, wenn die Vergabekammer nicht innerhalb von 14 Kalendertagen nach Unterrichtung das Vergabeverfahren mit Gründen beanstandet; andernfalls hat der Auftraggeber die Auffassung der Vergabekammer zu beachten. Die Frist beginnt am Tag nach dem Eingang der Unterrichtung. Für Amtshandlungen der Vergabekammer werden Kosten (Gebühren und Auslagen) zur Deckung des Verwaltungsaufwandes erhoben. Das Thüringer Verwaltungskostengesetz (ThürVwKostG) vom 23. September 2005 (GVBl. S. 325) in der jeweils geltenden Fassung, findet Anwendung. Die Höhe der Gebühren bestimmt sich nach dem personellen und sachlichen Aufwand der Vergabekammer unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Bedeutung des Gegenstands der Nachprüfung. Die Gebühr beträgt mindestens 100 Euro, soll aber den Betrag von 1.000 Euro nicht überschreiten. Ergibt die Nachprüfung, dass ein Bieter zu Recht das Vergabeverfahren beanstandet hat, sind keine Kosten zu seinen Lasten zu erheben.

Abbildung 24: Vergabekammer Thüringen

The screenshot shows the website of the Thüringer Vergabekammer (TLVWA). The header includes the logo of the Thüringer Landesverwaltungsamt (TLVWA) and the text 'FREISTAAT THÜRINGEN THÜRINGER LANDESVERWALTUNGSAMT'. The main content area is titled 'Vergabekammer / Vergabeangelegenheiten' and contains the following information:

Unsere Behörde

Aktuelles

Präsidium

Fachabteilungen

Zentralabteilung

Inneres

Hoheitsangelegenheiten, Gefahrenabwehr

Angelegenheiten der Ausländer, Unterbringung von Flüchtlingen und Aussiedlern

Soziale Sicherung

Brand- und Katastrophenschutz, Rettungsdienst

Kommunalrecht / Kommunale Finanzen

Vergabekammer / Vergabeangelegenheiten

Bauwesen und Raumordnung

Umwelt

Wirtschaft und Gesundheit

Versorgung und Integration

Soziales

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Kontakt

Vergabekammer / Vergabeangelegenheiten

Die **Vergabekammer** des Freistaates Thüringen ist erste Nachprüfungsinstanz nach den Bestimmungen des vierten Teiles des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) für Nachprüfungsanträge im Zusammenhang mit **europaweiten Vergabeverfahren** und Nachprüfungsbehörde nach den Bestimmungen des Thüringer Vergabegesetzes (ThürVgG) bei Beanstandungen **nationaler Vergabeverfahren**.

Im Rahmen der **Rechtsaufsicht** werden durch die **Nachprüfungsstelle** Vergabebeschwerden, die sich gegen nationale Vergabeverfahren der Thüringer Landkreise und kreisfreien Städte und deren Zweckverbände richten, aber aufgrund des Auftragswertes nicht in den Geltungsbereich des ThürVgG fallen, bearbeitet.

Vergabekammer:

- EG-Nachprüfungsverfahren nach dem GWB
- Nationale Nachprüfungsverfahren nach dem ThürVgG
- Erstellung von Statistiken
- Geschäftsstelle der Vergabekammer

E-Mail: vergabekammer@tlvwa.thueringen.de

Rechtsaufsicht:

- Bearbeitung von Vergabebeschwerden gegen Vergabeverfahren, die nicht in den Geltungsbereich des ThürVgG fallen, als Rechtsaufsichtsbehörde nach § 118 ThürKO
- Bearbeitung von Widerspruchsverfahren
- Bearbeitung von Gerichtsverfahren, Eingaben und Petitionen
- Bearbeitung vergaberechtlicher Anfragen anderer Fachreferate
- Bearbeitung vergaberechtlicher Anfragen von nachgeordneten Behörden zu europaweiten und nationalen Vergabeverfahren
- Erstellung von Handlungsrichtlinien für konkrete Verfahrensschritte für nachgeordnete Einrichtungen per Rundschreiben
- Organisation und Durchführung von Informations- und Schulungsveranstaltungen für nachgeordnete Einrichtungen sowie Fachreferate im TLVWA

E-Mail: nachpruefungsstelle@tlvwa.thueringen.de

Referatsleiter
Axel Scheid
Weimarplatz 4
99423 Weimar
Tel.: 0361 3773-7276
Fax: 0361 3773-9394
E-Mail senden...

Entscheidungen/
Vergabekammer

Entscheidungen/
Rundschreiben
Nachprüfungsstelle

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

2.3.2 Bieterrechte oberhalb der Schwellenwerte

Einen effektiven Primärrechtsschutz gibt es bei öffentlichen Aufträgen, bei denen der Auftragswert oberhalb der EU-Schwellenwerte liegt. Sie unterliegen dem besonderen Vergabe- und Nachprüfungsrecht des vierten Teils des GWB.

Der öffentliche Auftraggeber muss die Bieter, deren Angebote nicht berücksichtigt werden sollen, unverzüglich in Textform über den Namen des Unternehmens, dessen Angebot angenommen werden soll, in knapper Form über die Gründe der vorgesehenen Nichtberücksichtigung ihres Angebots und über den frühestmöglichen Zeitpunkt des Vertragsschlusses informieren.

Wichtig: Ein Vertrag darf erst 15 Kalendertage nach Absendung dieser Information geschlossen werden. Diese Frist verkürzt sich auf zehn Kalendertage, wenn die Information per Telefax oder auf elektronischem Weg versendet wird.

Die Frist beginnt am Tag nach der Absendung der Information durch den öffentlichen Auftraggeber. Auf den Tag des Zugangs beim Bieter kommt es nicht an. Innerhalb dieser Frist kann ein Bieter die Entscheidung des Auftraggebers von der Vergabekammer überprüfen lassen.

Wer kann einen Nachprüfungsantrag stellen? Antragsbefugt ist jedes Unternehmen, das Interesse an einem Auftrag hat und eine Verletzung seiner Rechte im Vergabeverfahren geltend macht. Die Verletzung kann in der Nichtbeachtung von Vergabevorschriften oder im rechtswidrigen Unterlassen einer Ausschreibung liegen. Dabei muss das Unternehmen darlegen, dass ihm durch die behauptete Verletzung ein Schaden entstanden ist oder zu entstehen droht. Der Antrag muss begründet sein. Der Verstoß des öffentlichen Auftraggebers gegen eine bieterschützende vergaberechtliche Vorschrift ist darzulegen. Schließlich ist nachzuweisen, dass der Antragsteller seiner Rügeverpflichtung nachgekommen ist (Antragsbefugnis). Denn zuvor muss der Bieter den vermeintlichen Vergaberechtsverstoß gegenüber der Vergabestelle gerügt haben. An eine Rüge werden nicht allzu hohe Anforderungen gestellt. Sie muss

- den vermeintlichen Vergaberechtsverstoß benennen (idealerweise unter Bezugnahme auf eine vergaberechtliche Vorschrift),
- vom Auftraggeber Abhilfe verlangen beziehungsweise
- ein bestimmtes Begehren enthalten sowie eine Frist bestimmen, bis zu der eine Antwort der Vergabestelle erwartet wird.

Der Ton macht die Musik: Die Rüge sollte in der Sache eindeutig und sachlich formuliert sein. Zwar sieht das Gesetz kein Formerfordernis vor, doch empfiehlt es sich, die Rüge schriftlich entweder per E-Mail oder Telefax an die Vergabestelle zu richten.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Falls der Vergaberechtsverstoß fortgesetzt wird, kann der Nachprüfungsantrag gestellt werden. Vor der Vergabekammer besteht kein Anwaltszwang, allerdings ist ein Rechtsbeistand ratsam.

Ein Nachprüfungsantrag ist nicht in jedem Fall berechtigt, er ist vielmehr unzulässig,

- wenn der Antragsteller den Verstoß schon im Vergabeverfahren erkannt und gegenüber dem Auftraggeber nicht unverzüglich gerügt hat. Schon in der Bekanntmachung erkennbare Fehler müssen bis spätestens zum Ablauf der Frist zur Angebotsabgabe oder zur Bewerbung gerügt werden. Verstöße gegen Vergabevorschriften, die in den Vergabeunterlagen erkennbar sind, müssen spätestens bis zum Ablauf der in der Bekanntmachung benannten Frist zur Angebotsabgabe oder zur Bewerbung gegenüber dem Auftraggeber gerügt werden.
- Ein Nachprüfungsantrag ist ebenso unzulässig, wenn mehr als 15 Kalendertage nach Eingang der Mitteilung des Auftraggebers, einer Rüge nicht abhelfen zu wollen, vergangen sind.

Nachprüfungsbehörden sind die Vergabekammern. Die Vergabekammern üben ihre Tätigkeit im Rahmen der Gesetze unabhängig und in eigener Verantwortung aus. Die Vergabekammern werden nur auf Antrag tätig.

Einen Nachprüfungsantrag gegen Ausschreibungen einer Bundesbehörde, wie den zentralen Beschaffungsstellen des Bundes oder der Bundesagentur für Arbeit, stellt man beim

Bundeskartellamt
Vergabekammern des Bundes
Villemombler Straße 76
53123 Bonn
Telefax 0228 9499-163

Nachprüfungsanträge gegen ein Vergabeverfahren eines Auftraggebers aus Baden-Württemberg, etwa einem Landesministerium oder einer Kommune, sind zu richten an

Vergabekammer Baden-Württemberg
beim Regierungspräsidium Karlsruhe
76247 Karlsruhe
Telefon 0721 926-4049
Telefax 0721 926-3985

Tipp: Die Anschrift und die Kontaktdaten der jeweils zuständigen Vergabekammer ist bei den Vergabebekanntmachungen in TED unter Ziffer VI.4.1) der Bekanntmachung zu finden.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Die Kosten eines Nachprüfungsverfahrens: Für die Amtshandlungen der Vergabekammer wird ein Entgelt zur Deckung des Aufwands erhoben. Die Mindestgebühr beträgt 2.500 Euro. Nur wenn ein Vorschuss in dieser Höhe eingezahlt wurde, wird der Nachprüfungsantrag an den Auftraggeber übermittelt. Falls die Anrufung der Vergabekammer erfolgreich ist, wird der Betrag zurückerstattet. Die Höhe der für das Verfahren vor der Vergabekammer zu erhebenden Gebühr orientiert sich grundsätzlich an dem Wert des zur Vergabe vorgesehenen Auftrages und soll 50.000 Euro nicht überschreiten.

Die unterliegende Partei trägt grundsätzlich die Kosten des Verfahrens vor der Vergabekammer sowie die zur zweckentsprechenden Rechtsverfolgung notwendigen Aufwendungen der Gegenseite. Zu den Aufwendungen der Gegenseite können auch deren Anwaltskosten gehören sowie möglicherweise auch die Kosten eines Beizuladenden nebst dessen Anwaltskosten.

Nachdem der Auftraggeber über das beantragte Nachprüfungsverfahren informiert wurde, darf er den Zuschlag vor einer Entscheidung der Vergabekammer und dem Ablauf der für die Einlegung der sofortigen Beschwerde an das Oberlandesgericht geltenden Frist nicht erteilen. Die Vergabekammer fordert beim Auftraggeber die Vergabeakten an und ermittelt den Sachverhalt. Die Beteiligten können auf Antrag die Akten bei der Vergabekammer einsehen; nur aus wichtigen Gründen, insbesondere zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen, kann dies untersagt werden. Das Akteneinsichtsrecht beschränkt sich auf die geltend gemachten Fehler.

Der Nachprüfungsantrag sollte so rechtzeitig innerhalb der Informations- und Wartefrist übermittelt werden, dass die Vergabekammer den Antrag auf seine offensichtliche Unzulässigkeit oder Unbegründetheit prüfen und an den Auftraggeber noch vor Ablauf dieser Frist übermitteln kann. Dadurch entsteht ein Zuschlagsverbot, das heißt der öffentliche Auftraggeber darf den Auftrag vorerst nicht erteilen. Unternehmen, deren Interessen durch die Entscheidung schwerwiegend berührt werden, können von der Vergabekammer zum Verfahren beigeladen werden.

Die Vergabekammer hat ihre Entscheidung über den Antrag in einer Frist von fünf Wochen zu treffen und zu begründen. Diese Frist kann ausnahmsweise durch begründete Verfügung des Vorsitzenden verlängert werden.

Die Entscheidungen der Vergabekammern ergehen nach einer mündlichen Verhandlung, auf die jedoch verzichtet werden kann, wenn der Antrag unzulässig oder offensichtlich unbegründet ist oder wenn die Beteiligten zustimmen.

Die Vergabekammer entscheidet, ob der Antragsteller in seinen Rechten verletzt ist, und trifft die geeigneten Maßnahmen, um die Rechtsverletzung zu beseitigen und eine

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Schädigung der betroffenen Interessen zu verhindern. Sie ist dabei nicht an die Anträge gebunden und kann auch unabhängig davon auf die Rechtmäßigkeit des Vergabeverfahrens einwirken. Mit der Erteilung des Zuschlags enden die primären Rechtsschutzmöglichkeiten eines sich in seinen Rechten verletzt fühlenden Bieters. Die Zuschlagsentscheidung ist unanfechtbar. Erledigt sich das Nachprüfungsverfahren nach Antragstellung durch Erteilung des Zuschlags oder auf andere Weise, stellt die Vergabekammer auf Antrag eines Beteiligten und ohne an eine Frist gebunden zu sein fest, ob eine Rechtsverletzung vorgelegen hat.

Wichtig: Gegen die Entscheidung der Vergabekammer in der Hauptsache ist die sofortige Beschwerde zum Oberlandesgericht zulässig.

Diese ist binnen einer Frist von zwei Wochen nach Zustellung der Entscheidung schriftlich und mit Begründung bei dem in der Rechtsmittelbelehrung genannten Oberlandesgericht einzulegen. Die Beschwerde muss Hinweise darauf enthalten, inwieweit die Entscheidung der Vergabekammer angefochten und eine abweichende Entscheidung beantragt wird. Weiterhin sind Angaben zu den Tatsachen zu machen und Beweismittel vorzulegen. Für die Beschwerde gilt, außer bei juristischen Personen des öffentlichen Rechts, Anwaltszwang. Die sofortige Beschwerde hat gegenüber der Entscheidung der Vergabekammer für einen Zeitraum von zwei Wochen nach Ablauf der Beschwerdefrist aufschiebende Wirkung. Der Auftraggeber darf den Zuschlag nicht erteilen. Auf schriftlichen und begründeten Antrag des Auftraggebers kann das Beschwerdegericht unter Berücksichtigung der Erfolgsaussichten der sofortigen Beschwerde den weiteren Fortgang des Verfahrens und die Zuschlagserteilung gestatten. Das Beschwerdegericht kann auf Antrag des Beschwerdeführers die aufschiebende Wirkung bis zur Entscheidung über die Beschwerde verlängern, wenn die Vergabekammer den Antrag auf Nachprüfung abgelehnt hat. Hält das Beschwerdegericht die Beschwerde für begründet, so hebt es die Entscheidung der Vergabekammer auf. Es entscheidet entweder in der Sache selbst oder verpflichtet die Vergabekammer, unter Berücksichtigung der Rechtsauffassung des Beschwerdegerichtes in der Sache erneut zu entscheiden. Die Gebühr für die sofortige Beschwerde richtet sich nach dem Gerichtskostengesetz und ist abhängig vom Streitwert. Der Unterliegende hat sämtliche Kosten und erstattungsfähigen notwendigen Aufwendungen der Beteiligten zu tragen.

Tipp: Auf der Internetseite der Vergabekammer Baden-Württemberg ist ein Merkblatt „Hinweise zur Anrufung der Vergabekammer“ zu finden:

www.rp.baden-wuerttemberg.de/servlet/PB/menu/1159131

Die veröffentlichten Entscheidungen der Vergabekammer Baden-Württemberg sind in anonymisierter Form unter dem Punkt Erweiterte Suche nach Eingabe

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

des Begriffs „Vergabekammer“ in der Rubrik Rechtsprechung nachzulesen auf: www.landesrecht-bw.de. Sofern gegen einen Beschluss sofortige Beschwerde eingelegt wurde, sind auch die veröffentlichten Beschlüsse des Vergabesenats des OLG Karlsruhe nach Eingabe des Suchbegriffs „OLG Karlsruhe“ dort zu finden.

Auf der Internetseite der Vergabekammern des Bundes ist unter den Punkten Vergaberecht und Merkblätter ein detailliertes Informationsblatt zum Rechtsschutz bei der Vergabe öffentlicher Aufträge zu finden. Bestandteil dieses Informationsblatts ist eine Gebührentabelle. Des Weiteren ist dort auch eine Checkliste zum Nachprüfungsantrag zu finden. Die Entscheidungen der Vergabekammern des Bundes werden in anonymisierter Fassung ebenfalls auf der Internetseite des Bundeskartellamtes bereit gestellt: www.bundeskartellamt.de

3.1 Übersicht der wichtigsten Begriffe

Im Folgenden werden die wichtigsten vergaberechtlichen Fachbegriffe erläutert, sofern diese nicht bereits in den vorhergehenden Kapiteln aufgegriffen wurden.

Angebots(er)öffnung

In der VOB/A wird die Angebotsöffnung als Submission bezeichnet. An diesem Termin dürfen die Bieter teilnehmen. Dabei werden die wesentlichen Bestandteile der Angebote verlesen und protokolliert. Beim Angebotseröffnungstermin in der VOL/A sind Bieter hingegen nicht zugelassen.

Aufhebung

In begründeten Fällen kann eine Ausschreibung aufgehoben werden. Etwa, wenn kein Angebot eingegangen ist, das den Bewerbungsbedingungen entspricht. Oder sich die Grundlagen des Vergabeverfahrens wesentlich geändert haben, die Ausschreibung kein wirtschaftliches Ergebnis gebracht hat beziehungsweise wenn andere schwerwiegende Gründe vorliegen (§ 17 VOL/A, § 20 VOL/A-EG). Bei Bauausschreibungen müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein: Es ist kein Angebot eingegangen, das den Ausschreibungsbedingungen entspricht, die Vergabeunterlagen mussten grundlegend geändert werden oder es lagen andere schwerwiegende Gründe vor (§ 17 VOB/A, § 17 VOB/A-EG). Damit einher geht eine Benachrichtigungspflicht gegenüber den Bewerbern beziehungsweise Bietern, aber erst nach erfolgter Aufhebung. Damit die Aufhebung rechtmäßig ist, muss der Aufhebungsgrund nach Einleitung des Verfahrens eingetreten sein. Der öffentliche Auftraggeber trägt für das Vorliegen der Gründe die Darlegungs- und Beweislast. Besteht auch nach der Aufhebung die Beschaffungsabsicht fort, sollte der Auftraggeber die Bieter des ersten Vergabeverfahrens bei der erneuten Ausschreibung zur Angebotsabgabe einladen.

Aufklärung des Angebotsinhalts, Verhandlungsverbot

Mit Ausnahme der freihändigen Vergabe beziehungsweise dem Verhandlungsverfahren darf mit Bietern nicht verhandelt werden - insbesondere nicht über den Preis (Nachverhandlungsverbot). Dies soll vor Manipulation schützen. Davon ausgenommen sind Gespräche zur Aufklärung des Angebotsinhalts oder zur Eignung der Bieter. Dabei darf es nur um eine Informationsgewinnung zur Aufklärung gehen (etwaige Nebenangebote, Fragen der Auftragsausführung, technische Fragen oder Angemessenheit des Preises), nicht aber um eine Änderung des Angebotsinhalts oder des Preises.

Auskünfte

Erbitten Bewerber zusätzliche sachdienliche Auskünfte zu den Vergabeunterlagen (Bieter- beziehungsweise Bewerberfragen), so hat der Auftraggeber diese unverzüglich zu erteilen. Sind die Nachfragen objektiver Natur, müssen diese Informationen auch allen anderen Bewerbern zeitgleich mitgeteilt werden.

Auslobungsverfahren und Wettbewerbe

Ein Auslobungsverfahren im Sinne des Vergaberechts entspricht in etwa einem Preisausschreiben. Ein Auslobungsverfahren kann mit oder ohne Verteilung von Preisen stattfinden. Gegenstand einer Auslobung kann die Vorbereitung auf eine spätere Vergabe eines Dienstleistungsauftrags sein. Das Verfahren soll dem Auftraggeber eine Auswahl aus mehreren Lösungsmöglichkeiten bieten. Auslobungsverfahren werden häufig im Bereich der Raumplanung und des Städtebaus verwendet.

Bedarfsposition, Eventualposition

Darunter sind Leistungen zu verstehen, bei denen noch nicht feststeht, ob und gegebenenfalls in welchem Umfang sie beauftragt werden. Solche Positionen können Bietern die Kalkulation ihres Angebots und Auftraggebern die Vergleichbarkeit der Angebote erschweren. Derartige Positionen sind zwar grundsätzlich zulässig, es muss dafür jedoch objektive Gründe geben sowie eine ernsthafte Beauftragungsabsicht vorliegen. Darüber hinaus wird verlangt, dass sie von untergeordneter Bedeutung sind; Faustregel: nicht mehr als zehn Prozent der Positionen im Leistungsverzeichnis.

Beschafferprofil

Öffentliche Auftraggeber haben die Möglichkeit, im Internet ein so genanntes Beschafferprofil einzurichten. Dies kann auf einer gesonderten Internetseite oder in einem eigenen Bereich auf der Homepage der Vergabestelle erfolgen. Das Profil soll potenzielle Auftragnehmer über geplante und abgeschlossene Vergabeverfahren informieren sowie weitere Angaben (Kontaktdaten) enthalten.

De-facto-Vergabe, Direktvergabe

Unter einer De-facto-Vergabe ist ein Vertrag zu verstehen, der ohne Beachtung des Vergaberechts, das heißt ohne Ausschreibung zustande gekommen ist. Solche Verträge sind unzulässig. Sie stellen den schwerstmöglichen Verstoß gegen das Wettbewerbsprinzip dar. Erfährt ein Unternehmen davon, kann bei Aufträgen oberhalb der Schwellenwerte ein Nachprüfungsverfahren angestrengt werden und im Ergebnis dieser Vertrag von Anfang an unwirksam sein.

Dienstleistungen

Für Dienstleistungsaufträge oberhalb der Schwellenwerte gelten unterschiedlich strenge Anforderungen. Dienstleistungen nach Anhang 1 Teil A zur VOL/A sind nach der VOL/A-EG zu vergeben (so genannte vorrangige Dienstleistungen). Dazu zählen Instandhaltung, Verkehr, Post, Fernmeldewesen, Datenverarbeitung, Werbung, Unternehmensberatung, Gebäudereinigung, Abfallbeseitigung. Für Dienstleistungen nach Anhang 1 Teil B zur VOL/A gilt die VOL/A-EG hingegen nur mit Einschränkungen (nachrangige Dienstleistungen). Darunter fallen zum Beispiel Rechtsberatung, Arbeitsvermittlung, Unterrichtswesen oder Berufsausbildung.

Direktkauf

Im Bereich des öffentlichen Einkaufs von Lieferleistungen sieht die VOL/A die Möglichkeit des Direktkaufs vor. Demnach können Waren bis zum einem Wert von 500 Euro (netto) ohne Beachtung der Vergabevorschriften eingekauft werden. Die haushaltsrechtlichen Grundsätze der Sparsamkeit und Wirtschaftlichkeit bleiben davon jedoch unberührt.

Dringlichkeit

Unter besonderen Umständen kann Dringlichkeit eine freihändige Vergabe rechtfertigen. Dabei darf die Dringlichkeit jedoch nicht vom öffentlichen Auftraggeber selbst verschuldet sein, sondern sie muss sich objektiv aus externen Gründen ergeben (beispielsweise aufgrund einer Naturkatastrophe).

Entgelte

Von Bewerbern und Bietern dürfen keine Entgelte für die Durchführung eines Ausschreibungsverfahrens verlangt werden.

Freiberufliche Leistungen unterhalb der Schwellenwerte

Für diese Art von Aufträgen ist der erste Abschnitt der VOL/A nicht anwendbar. Für deren Vergabe gelten nur die allgemeinen haushaltsrechtlichen Vorgaben. Sie können freihändig vergeben werden. Dessen ungeachtet besteht eine Pflicht zur Streuung der Aufträge und zur Durchführung eines transparenten Verfahrens.

Fristverlängerung

Im Lauf eines Vergabeverfahrens kann es erforderlich werden, dass der Auftraggeber die Teilnahme- oder Angebotsfrist infolge zwischenzeitlich eingetretener Umstände verlängern muss (etwa wegen Änderungen der Leistungsbeschreibung). Dabei muss die Verlängerung einheitlich für alle Bewerber erfolgen. Auch eine Verlängerung der Zuschlags- und Bindefrist kann erforderlich werden, insbesondere wenn sich die Prüfung und Wertung der Angebote verzögert. Hierfür ist es jedoch erforderlich, dass der Auftraggeber auf die Bieter zugeht und deren Zustimmung einholt. Achtung: Ist der

Bieter mit der Verlängerung nicht einverstanden, so ist dessen Angebot nicht weiter zu berücksichtigen. Darüber hinaus dürfen Bieter ihr Einverständnis nicht mit einer Bedingung verknüpfen. Eine Zustimmung zur Verlängerung ist damit stets nur unbedingt möglich.

Funktionalausschreibung

Bei einer Funktionalausschreibung wird kein ausführliches Leistungsverzeichnis erstellt. Lediglich das mit der Ausschreibung zu erreichende Ziel wird vorgegeben, indem die Funktion und der Zweck beschrieben wird. Die Art und Weise der Realisierung ist hingegen offen. Eine Funktionalausschreibung ermöglicht den Bietern einen erweiterten Gestaltungsspielraum, sie können an der Lösung mitwirken. Jedoch verlagert der öffentliche Auftraggeber einen Teil der ihm obliegenden Aufgaben und damit des Risikos auf den Bieter. Funktionalausschreibungen werden durchgeführt in Fällen, in denen mehrere technische Lösungen denkbar sind und der Sachverstand und die Kreativität der Bieter genutzt werden soll.

Geheimwettbewerb

Eines der vergaberechtlichen Grundprinzipien zur Sicherstellung des Wettbewerbsgrundsatzes ist der Geheimwettbewerb. Dies besagt, dass Unternehmen nicht wissen dürfen, ob und welche andere Unternehmen sich an einer Ausschreibung beteiligen. Konkret müssen Unternehmen also darauf achten, dass sie entweder ein Angebot als Alleinbewerber abgeben oder zusammen mit anderen Unternehmen in Form einer Bietergemeinschaft. Darüber hinaus ist der Auftraggeber verpflichtet, ihm im Rahmen der Angebote offengelegte Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse für sich zu behalten.

Inhouse-Vergabe

Unter Inhouse-Vergaben werden Aufträge eines öffentlichen Auftraggebers an einen Dritten verstanden, der seinerseits öffentlicher Auftraggeber ist. Dieses Vorgehen ist nur dann nicht ausschreibungspflichtig, wenn der öffentliche Auftraggeber hundertprozentiger Eigentümer der zu beauftragenden Gesellschaft ist. Jegliche Beteiligung eines privaten Dritten an der zu beauftragenden Gesellschaft führt zur Ausschreibungspflicht. Weiterhin muss der öffentliche Auftraggeber über die zu beauftragende Gesellschaft eine Kontrolle wie über eine eigene Dienststelle ausüben können (Kontrollkriterium). Drittens darf die zu beauftragende Gesellschaft im Wesentlichen nur für den öffentlichen Auftraggeber tätig sein (Wesentlichkeitskriterium).

Kalkulationsirrtum

Ein Kalkulationsirrtum verhindert nicht, dass das Angebot eines Bieters in der Wertung bleibt. Erkennt der Auftraggeber den Irrtum, hat er den Bieter darauf hinzuweisen. Darüber darf vom Auftraggeber auch aufgeklärt werden.

Konstruktive Leistungsbeschreibung

Eine konstruktive Leistungsbeschreibung ist das Gegenteil zur Funktionalausschreibung. Hier gibt der Auftraggeber Ziel und Weg vor. Die technischen Merkmale (Abmessungen, Materialien) sind bekannt und bilden die Grundlage für ein ausführliches Leistungsverzeichnis.

Newcomer

Die Forderung nach Erfahrungen kann zu einer Privilegierung etablierter Unternehmen führen. Dies ist vergaberechtlich nicht unzulässig. Insbesondere wenn es um spezielle Kenntnisse oder eine besonders komplexe Leistung geht.

Option

Unter einer Option ist das einseitige Recht des Auftraggebers zu verstehen, den Vertrag einseitig verändern zu können, ohne dass es der Zustimmung des Auftragnehmers bedarf. Optionen beziehen sich bei Lieferaufträgen meist auf Mehrmengen, bei Dienstleistungsaufträgen auf Vertragsverlängerungen.

Ortsansässigkeit

Ortsansässigkeit ist kein zulässiges Zuschlagskriterium. Zulässig wäre hingegen die Forderung nach Präsenz während der Auftragsausführung.

Preisnachlass

Ein Preisnachlass darf nur gewertet werden, wenn er vom Auftraggeber zugelassen ist. Dabei kann die Zulassung ausdrücklich erfolgen (unter Vorgabe von Bedingungen) oder durch die ausdrückliche Zulassung von Nebenangeboten (die auch in Preisnachlässen bestehen können).

Produktneutralität

Leistungen sind produktneutral auszuschreiben. Dabei sollen verkehrsübliche Bezeichnungen verwendet werden. Bestimmte Erzeugnisse oder Verfahren dürfen nur gefordert werden, wenn dies durch die Art der ausgeschriebenen Leistung gerechtfertigt ist. Markennamen dürfen lediglich in Ausnahmefällen verwendet werden, jedoch stets mit dem Zusatz oder gleichwertiger Art. Dies soll verhindern, dass bestimmte Unternehmen oder Erzeugnisse bevorzugt werden. Der Gleichwertigkeitszusatz kann entfallen, wenn ein sachlicher Grund die Produktvorgabe rechtfertigt (etwa unverhältnismäßige Schwierigkeiten bei Integration zu vorhandenen Erzeugnissen).

Sicherheitsleistung

Auf Sicherheitsleistungen soll in der Regel verzichtet werden. Ausnahmsweise können sie verlangt werden, wenn sie für die frist- und sachgemäße Auftragsausführung notwendig erscheinen. Sicherheitsleistungen für die Vertragserfüllung sollen fünf Prozent der Auftragssumme nicht überschreiten.

Ungewöhnliches Wagnis

Ausgeschriebene Leistungen sollen möglichst eindeutig und erschöpfend beschrieben werden, so dass die Beschreibung verständlich ist. Darüber hinaus soll den Auftragnehmern kein ungewöhnliches Wagnis aufgebürdet werden. Das bedeutet, dass alle Umstände und Ereignisse bekannt zu geben sind, auf die ein Bieter keinen Einfluss hat, so dass ihm eine Ermittlung des Angebotspreises möglich ist.

Vergabefremde Zwecke

Ausschreibungen für vergabefremde Zwecke (Ertragsberechnungen, Vergleichsangebote, Markterkundung oder Parallelausschreibungen) sind unzulässig.

Vergabevermerk

Öffentliche Auftraggeber sind dazu angehalten, eine Ausschreibung in allen ihren Phasen ausführlich schriftlich zu dokumentieren, so dass auch für einen außen stehenden, fachkundigen Dritten der Ablauf des Vergabeverfahrens nachvollziehbar ist. Alle wesentlichen Entscheidungen sind dort schriftlich niederzulegen. Die Niederschrift darüber wird als Vergabevermerk bezeichnet. Dieser sollte mindestens folgende Punkte umfassen: Name und Anschrift des Auftraggebers, Art und Umfang der Leistung/des Auftrags, Wert des Auftrags, Namen der berücksichtigten Bewerber oder Bieter und Gründe für ihre Auswahl, Namen der nicht berücksichtigten Bewerber oder Bieter und Gründe für die Ablehnung, Gründe für die Ablehnung von ungewöhnlich niedrigen Angeboten, Name des erfolgreichen Bieters/Auftragnehmers und Gründe für die Auswahl seines Angebots, beim nicht offenen Verfahren, Verhandlungsverfahren und wettbewerblichen Dialog die Gründe, die die Auswahl dieses Verfahrens rechtfertigen, gegebenenfalls die Gründe, aus denen der Auftraggeber auf die Vergabe eines Auftrags verzichtet hat, die Gründe, aufgrund derer mehrere Fach- oder Teillöse zusammen vergeben werden sollen, die Gründe, warum der Auftragsgegenstand die Vorlage von Eignungsnachweisen erfordert und gegebenenfalls warum in diesen Fällen Nachweise verlangt werden müssen, die über Eigenerklärungen hinausgehen, die Gründe für die Nichtangabe der Zuschlagskriterien.

Vergebene Aufträge

Bei Ausschreibungen oberhalb der Schwellenwerte ist der öffentliche Auftraggeber verpflichtet, spätestens 48 Kalendertage nach erteiltem Zuschlag (Auftragserteilung) in TED bekanntzugeben, welches Unternehmen zu welchem Preis den Auftrag erhalten hat. Hierfür ist das entsprechende Standardformular zu verwenden.

Verjährungsfristen

Für die Verjährung von Mängelansprüchen sollen die gesetzlichen Fristen ausbedungen werden. Es liegt jedoch im Ermessen der Vergabestelle, ob sie im Einzelfall nicht längere Gewährleistungsfristen verlangt. Ein Bieter hat in diesen Fällen nur die Möglichkeit, entweder auf die Ausschreibungsteilnahme zu verzichten, oder die längere Frist zu akzeptieren. Ein Hinweis des Bieters auf kürzere gesetzliche Fristen führt hingegen zum Angebotsausschluss.

Vertragsstrafen

Vertragsstrafen sollen, wenn überhaupt, nur für die Überschreitung von Liefer- oder Ausführungsfristen verlangt werden.

Vertragsverlängerung

Mit einer Vertragsverlängerung kann sich der öffentliche Auftraggeber die Möglichkeit offenhalten, einen abgeschlossenen Vertrag zu verlängern. Dies muss er bereits in der Vergabebekanntmachung angeben. Darüber hinaus sind Vertragsverlängerungen vom Auftraggeber bei der Schätzung des Auftragswertes zu berücksichtigen. Die Vertragsverlängerung muss dabei nicht zwingend zustande kommen. Der öffentliche Auftraggeber möchte sich damit lediglich die Möglichkeit sichern, dass er den Vertrag mit dem bisherigen Auftragnehmer verlängert, wenn er mit dessen Auftragsausführung zufrieden ist.

Vertraulichkeit

Öffentliche Auftraggeber müssen die Namen der Bewerber, die Vergabeunterlagen angefordert haben und von Unternehmen, die Teilnahmeanträge gestellt haben, vertraulich behandeln. Dies soll den Geheimwettbewerb gewährleisten und der Gefahr von Wettbewerbsabsprachen vorbeugen.

Vorinformation

Ergänzend zu öffentlichen Ausschreibungen gibt es bei EU-Ausschreibungen die Möglichkeit, eine anstehende Ausschreibung mittels Vorinformation anzukündigen.

Wahl oder Alternativpositionen

Hier behält sich der Auftraggeber vor, eine Position im Leistungsverzeichnis durch eine andere zu ersetzen. Dies ist nur unter strengen Voraussetzungen zulässig. Es müssen sachlich gerechtfertigte Gründe und nachprüfbare Ausnahmefälle vorliegen. Derartige Positionen sind deutlich als solche zu kennzeichnen.

Zuschlagskriterien

Die Zuschlagskriterien (Wertungskriterien) ermöglichen dem Auftraggeber die Auswahl des wirtschaftlichsten Angebots. Die hierfür herangezogenen Kriterien müssen auftragsbezogen sein. Die Vergabe- und Vertragsordnungen enthalten hierzu eine exemplarische Auflistung, die jedoch nicht abschließend ist. Demnach sind folgende Kriterien vergaberechtlich zulässig: Qualität, Preis, technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Lebenszykluskosten (Personalkosten, Aktualisierungskosten, Kosten für Energie und Verbrauchsmaterialien, Wartungskosten), Rentabilität, Kundendienst und technische Hilfe, Lieferzeitpunkt und Lieferungs- oder Ausführungsfrist.

3.2 Erläuterung der Nachweise zur unternehmensbezogenen Eignung

Der öffentliche Auftraggeber entscheidet, welche unternehmensbezogenen Eignungsnachweise von den Bietern gefordert werden. Zur Auswahl stehen ihm dabei nach § 6 Absatz 5 VOL/A, §§ 6, 7 VOL/A-EG und § 6 VOB/A, § 6 VOB/A-EG sowie §§ 4 und 5 VOF eine Reihe von Kriterien mit Hilfe derer die Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit eines Unternehmens überprüft werden soll.

Dabei soll der öffentliche Auftraggeber in erster Linie Eigenerklärungen fordern. Darunter ist zu verstehen, dass Unternehmen entweder auf einem vom öffentlichen Auftraggeber vorgegebenen Formular oder mittels einer selbst verfassten Erklärung das Vorliegen beziehungsweise das Nichtvorliegen bestimmter unternehmensbezogener Angaben versichern.

Sofern der öffentliche Auftraggeber Bescheinigungen, Zeugnisse oder Registerauszüge verlangt, sollten Bewerber darauf achten, in welcher Form (Original, beglaubigte Abschrift, Kopie) diese einzureichen sind und wie aktuell sie sein müssen.

3. Anhang

Je nach Ausschreibung kann verlangt werden...	Hinweis	Wo, was und wie...
Nachweis, dass über das Vermögen des Bewerbers kein Insolvenzverfahren oder ein vergleichbares gesetzliches Verfahren eröffnet oder die Eröffnung beantragt oder dieser Antrag mangels Masse abgelehnt worden ist		In der Regel schriftliche Eigenerklärung , ansonsten Bescheinigung des zuständigen Registergerichts (Amtsgericht).
Nachweis, dass sich das Unternehmen nicht in Liquidation befindet		In der Regel schriftliche Eigenerklärung , ansonsten Bescheinigung des zuständigen Registergerichts (Amtsgericht).
<p>Nachweis, dass keine schwere Verfehlung begangen wurde, die die Zuverlässigkeit des Bewerbers in Frage stellt:</p> <p>Auszug aus dem Gewerbezentralregister (GZR) mit Informationen über Verwaltungsentscheidungen, Bußgeldentscheidungen oder Auskünften über Inhaber und Geschäftsführer</p>	<p>Überwiegend Eigenerklärung auf vorgegebenem Formular.</p> <p>Sofern ein Auszug gefordert wird, sollte dieser nicht älter als drei Monate sein. Die Erteilung ist gebührenpflichtig.</p> <p>Achtung: Sofern ein Auszug aus dem Gewerbezentralregister gefordert wird, ist dieser im Original vorzulegen.</p>	<p>Ein Auszug aus dem Gewerbezentralregister ist ein gewerberechtliches Führungszeugnis, aus dem hervorgeht, ob eine juristische Person oder eine Einzelperson gegen gewerberechtliche Bestimmungen verstoßen hat.</p> <p>Auszüge müssen persönlich beantragt werden. Bei juristischen Personen kann auch eine schriftliche Antragstellung erfolgen. Bei persönlicher Beantragung sind erforderlich: Gültiges amtliches Ausweisdokument (Personalausweis/Reisepass) bei natürlichen Personen, bei juristischen Personen: Handelsregisterauszug.</p> <p>Zuständige Stelle ist die Gemeinde/Stadtverwaltung des Wohnorts beziehungsweise des Unternehmenssitzes.</p>
Nachweis über die Eintragung im Handelsregister	<p>Zu beachten sind mögliche Vorgaben hinsichtlich der Form (Kopie, Ausdruck aus dem elektronischen Register oder beglaubigte Abschrift) sowie der Aktualität.</p> <p>Der Auszug sollte in der Regel nicht älter als drei Monate sein.</p>	<p>Das Registerportal der Länder www.handelsregister.de ermöglicht den Zugriff auf die Handels-, Genossenschafts- und Partnerschaftsregister. Sofern ein Unternehmen nicht im Handelsregister eingetragen ist, genügt in der Regel eine Eigenerklärung.</p> <p>Ist keine besondere Form gefordert, genügt der elektronische Auszug. Im Einzelfall kann ein beglaubigter Auszug gefordert sein.</p>

3. Anhang

Je nach Ausschreibung kann verlangt werden...	Hinweis	Wo, was und wie...
Nachweis der Eintragung in einem Berufsregister	Darunter ist die Eintragung in die Handwerksrolle beziehungsweise die Mitgliedsbescheinigung der jeweiligen Industrie- und Handelskammer zu verstehen.	Den Nachweis über die Eintragung in die Handwerksrolle stellen die baden-württembergischen Handwerkskammern aus: <i>www.handwerk-bw.de</i> Die Bescheinigung über die Mitgliedschaft bei einer IHK ist bei der jeweiligen Industrie- und Handelskammer erhältlich: <i>www.bw.ihk.de</i> Freiberufler sollten eine Eigenerklärung vorlegen, dass sie ausschließlich freiberuflich tätig sind und daher keine Gewerbeanmeldung erforderlich ist.
Nachweis über die Entrichtung der Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung	Achtung: Sofern auf der Bescheinigung vermerkt ist, dass diese nur im Original gilt, ist der Vergabestelle unbedingt das Original vorzulegen.	Häufig kann eine Eigenerklärung abgegeben werden, dass der Bieter seine Verpflichtung zur Zahlung der Beiträge erfüllt hat. Ansonsten Bescheinigung der gesetzlichen Krankenkassen oder <u>der</u> Krankenkasse, bei der die meisten Beschäftigten versichert sind.
Nachweis über die Erfüllung der Verpflichtung zur Zahlung von Steuern und Abgaben		Häufig kann eine Eigenerklärung abgegeben werden. Falls eine Bescheinigung gefordert ist: Bescheinigung in Steuersachen stellt das zuständige Finanzamt aus. Gegebenenfalls ist zusätzlich eine Bescheinigung der örtlichen Kommune über die Zahlung von Abgaben erforderlich.
Vorlage von Bankauskünften oder Bankerklärungen	Die Bankauskunft soll dem Auftraggeber ein Bild der aktuellen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Unternehmens vermitteln.	Eine Bankauskunft beziehungsweise eine Bankerklärung kann von der Hausbank des Unternehmens erbeten werden. Sie sollte möglichst aktuell sein.
Nachweis einer Betriebshaftpflichtversicherung/Berufshaftpflichtversicherungsdeckung	Häufig werden Mindestanforderungen an die Versicherungsleistung (Mindestdeckungssummen) und die versicherten Schäden (Personen-, Sach- und/oder Vermögensschäden) gefordert.	Eigenerklärung beziehungsweise Versicherungsbescheinigungen sind erhältlich bei der jeweiligen Versicherung beziehungsweise beim Versicherungsvermittler.

3. Anhang

Je nach Ausschreibung kann verlangt werden...	Hinweis	Wo, was und wie...
Vorlage von Bilanzen oder Bilanzauszügen	Sofern das Gesellschaftsrecht die Offenlegung vorschreibt: bei Kapitalgesellschaften und im Einzelfall bei OHG und KG.	Das Vergaberecht erlaubt es öffentlichen Auftraggebern Bilanzen oder Bilanzauszüge zu fordern.
Erklärung über Gesamtumsatz sowie den Umsatz bezüglich der besonderen Leistungsart , die Gegenstand der Vergabe ist	In der Regel bezogen auf die letzten drei Jahre. Die Vorgabe von Mindestumsätzen ist möglich.	In der Regel Eigenerklärung durch den Bieter oder Bestätigung durch einen Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater.
Referenzen über vergleichbare Aufträge Beschreibung vergleichbarer früherer Projekte	In der Regel der wesentlichen Leistungen der letzten drei Jahre mit folgenden Angaben: Auftragswert, Leistungszeitraum, Beschreibung der erbrachten Leistung, Name und Anschrift des Auftraggebers, Ansprechperson mit Kontaktdaten.	Eigenerklärung oder bei Leistungen an öffentliche Auftraggeber durch eine von der zuständigen Behörde ausgestellte oder beglaubigte Bescheinigung , bei Leistungen an private Auftraggeber durch eine von diesen ausgestellte Bescheinigung .
Beschreibung der technischen Ausrüstung (Maschinen-, Geräte- und Fahrzeugausstattung)		In der Regel Eigenerklärung .
Nachweise zum Qualitätsmanagement	In der Regel unter Bezugnahme auf europäische Normen, zum Beispiel DIN EN ISO 9000 ff.	Eigenerklärung oder Nachweis mit Hilfe eines Zertifikats über ein Qualitätsmanagementsystem .
Angaben über die technische Leitung	Darunter zu verstehen sind Angaben zur Qualifikation des Führungspersonals.	In der Regel Eigenerklärung mit Angabe von Namen der Personen und berufliche Qualifikationen.
Muster, Beschreibungen, Fotografien	Nur bei Lieferaufträgen.	Proben und Muster sind so einzureichen, wie vom Auftraggeber gefordert. Sie müssen deutlich als solche gekennzeichnet sein.
Studiennachweise und Bescheinigungen über die berufliche Befähigung , insbesondere der für die Leitung verantwortlichen Personen		Abschlusszeugnis, Studiennachweis, Nachweis über berufliche Fortbildung, Bescheinigung über die berufliche Befähigung, etwa mit Hilfe von Lebensläufen und Arbeitszeugnissen.
Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft		Eigenerklärung oder Unbedenklichkeitsbescheinigung der zuständigen Berufsgenossenschaft.

3. Anhang

Je nach Ausschreibung kann verlangt werden...	Hinweis	Wo, was und wie...
Angaben zur Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter	Zahl der in den letzten drei Geschäftsjahren jahresdurchschnittlich beschäftigten Arbeitnehmer.	Eigenerklärung - zum Teil wird eine Gliederung nach Berufsgruppen gewünscht.
Normen Umweltmanagement	Angaben über die Organisation des Unternehmens im Hinblick auf die Erfüllung von Umweltzielen.	Als Nachweis für die technische Leistungsfähigkeit, Bescheinigung unabhängiger Stellen wie etwa EMAS (Eco-Management and Audit-Scheme) oder DIN EN ISO 14001.
Schutz- und Urheberrechte		Sofern für bestimmte Erzeugnisse gewerbliche Schutzrechte bestehen (Patente, Gebrauchs- und Geschmacksmusterrechte, Urheberrechte und Sortenschutzrechte), muss dies angegeben werden.
Zu beachten sind darüber hinaus etwaige landesspezifische Regelungen je nach Bundesland		
Erklärung zur Tariftreue		In der Regel in Form einer Eigenerklärung.
Vergabespezifischer Mindestlohn	Je nach Bundesland und Branche.	
Beachtung der ILO-Kernarbeitsnormen		In der Regel in Form einer Eigenerklärung.
Bereitschaft zur Ausbildung		In der Regel in Form einer Eigenerklärung.
Beschäftigung von Langzeitarbeitslosen		In der Regel in Form einer Eigenerklärung.

3.3 Muster für Eigenerklärungen zum Nachweis der Eignung

Nachfolgend sind Beispiele für Eigenerklärungen zu finden. Die Vorlagen nehmen jeweils Bezug auf die zugrunde liegenden Regelungen in der VOL/A. Für Eigenerklärungen, die für VOB- oder VOF-Ausschreibungen Verwendung finden sollen, ist eine entsprechende Anpassung erforderlich.

Hinweise zu Eigenerklärungen:

- Falls der öffentliche Auftraggeber den Vergabeunterlagen Vordrucke oder Formulare beigefügt hat, sollten keine selbst erstellten Eigenerklärungen angefertigt werden. In diesem Fall sind ausschließlich diese Unterlagen zu verwenden.
- In jedem Einzelfall ist zu prüfen, ob Eigenerklärungen oder Bescheinigungen Dritter gefordert sind. Darüber hinaus kommt es auf die Form an: Reicht eine Kopie oder ist ein Original gefordert?
- Achten Sie auf Hinweise zur geforderten Aktualität der Nachweise.

3. Anhang

Eigenerklärung zur Insolvenz, Liquidation



Unternehmensstempel

Erklärung zur Insolvenz/Liquidation

gemäß § 6 Absatz 5 lit. a), b) VOL/A und § 6 Absatz 6 lit. a), b) VOL/A-EG

Ich/Wir erkläre(n) hiermit, dass für mein/unser Unternehmen kein Insolvenzverfahren oder ein vergleichbares gesetzliches Verfahren eröffnet beziehungsweise die Eröffnung weder beantragt noch dieser Antrag mangels Masse abgelehnt worden ist.

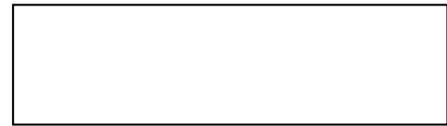
Mein/Unser Unternehmen befindet sich nicht in Liquidation.

Datum

Name, Vorname (in Druckbuchstaben)

Unterschrift

Eigenerklärung über schwere Verfehlungen



Unternehmensstempel

Erklärung, dass keine schwere Verfehlung vorliegt, welche die Zuverlässigkeit als Bewerber in Frage stellt

gemäß § 6 Abs. 5 lit. c) VOL/A sowie § 6 Abs. 4 VOL/A-EG

Diese Erklärung ist von allen Personen abzugeben, deren Verhalten dem Unternehmen zuzurechnen ist. Hiermit erkläre ich, dass gegen mich keine schwere Verfehlung, welche die Zuverlässigkeit als Bewerber in Frage stellt, vorliegt hinsichtlich:

- wirksames Berufsverbot (§ 70 StGB)
- wirksames, vorläufiges Berufsverbot (§ 132a StPO)
- wirksame Gewerbeuntersagung (§ 35 GewO)
- Bildung krimineller Vereinigungen (§ 129 StGB)
- Bildung terroristischer Vereinigungen (§129a StGB)
- Kriminelle und terroristische Vereinigungen im Ausland (§ 129b StGB)
- Geldwäsche, Verschleierung unrechtmäßig erlangter Vermögenswerte (§ 261 StGB)
- Bestechung (§ 334 StGB)
- Vorteilsgewährung (§ 333 StGB)
- Diebstahl (§ 242 StGB)
- Unterschlagung (§ 246 StGB)
- Erpressung (§ 253 StGB)
- Betrug (§ 263 StGB)
- Subventionsbetrug (§ 264 StGB)
- Kreditbetrug (§ 265b StGB)
- Untreue (§ 266 StGB)
- Urkundenfälschung (§ 267 StGB)
- Fälschung technischer Aufzeichnungen (§ 268 StGB)
- Insolvenzstraftaten (§ 283 ff. StGB)
- Wettbewerbsbeschränkende Absprachen bei Ausschreibungen (§ 298 StGB)
- Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr (§ 299 StGB)
- Brandstiftung (§ 306 StGB)
- Gewässer- oder Bodenverunreinigung (§§ 324, 324a StGB)
- unerlaubter Umgang mit gefährlichen Abfällen (§ 326 StGB)
- Steuerhinterziehung (§ 370 AO),

die mit einer Freiheitsstrafe von mehr als drei Monaten oder einer Geldstrafe von mehr als 90 Tagessätzen geahndet wurden. Weiterhin erkläre ich hiermit, dass hinsichtlich meines/unseres Unternehmens beziehungsweise des von mir vertretenen Unternehmens keine Eintragung im Gewerbezentralregister vorliegt, die zum Beispiel einen Ausschluss nach § 21 SchwarzArbG, nach § 266 a Abs. 1, 2 und 4 StGB, Bußgeldentscheidungen wegen illegaler Ausländerbeschäftigung nach § 404 Abs. 1 oder Abs. 2 Nr. 3 SGB III rechtfertigen.

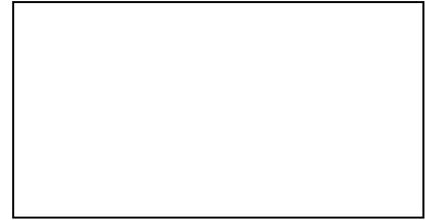
Datum

Name, Vorname

Unterschrift

3. Anhang

Eigenerklärung über die Zahlung der Beiträge zur Berufsgenossenschaft



Unternehmensstempel

Erklärung über Zahlungen zur Berufsgenossenschaft

gemäß §§ 6, 7 VOL/A-EG

Ich/Wir erkläre(n) hiermit, dass mein/unser Unternehmen den Zahlungen zur Berufsgenossenschaft fristgerecht nachgekommen ist und somit uneingeschränkter Versicherungsschutz besteht.

Ich bin/wir sind Mitglied der

Berufsgenossenschaft

unter der Nummer

Datum

Name, Vorname (in Druckbuchstaben)

Unterschrift

3. Anhang

Eigenerklärung über Zahlung der Beiträge zur Haftpflichtversicherung



Unternehmensstempel

Erklärung über Zahlungen zur Berufs-/ Betriebshaftpflichtversicherung

gemäß § 7 Absatz 2 lit. b VOL/A-EG

Ich/Wir erkläre(n) hiermit, dass mein/unser Unternehmen den Zahlungen zur Berufs-/ Betriebshaftpflichtversicherung, wie in der beigefügten Bescheinigung angegeben, fristgerecht nachgekommen ist und somit uneingeschränkter Versicherungsschutz besteht.

Name, Vorname (in Druckbuchstaben)

Datum

Unterschrift

3. Anhang

Eigenerklärung zur Zahlung von Steuern und Abgaben



Unternehmensstempel

Erklärung zur Zahlung von Steuern und Abgaben

gemäß § 6 Absatz 5 lit. d) VOL/A, § 6 Absatz 6 lit. d) VOL/A-EG

Hiermit erkläre ich/wir, dass mein/unser Unternehmen den Verpflichtungen zur Zahlung von Steuern und Abgaben beim

Finanzamt _____

Steuer-Nr. _____

fristgerecht nachgekommen ist, und dass

keine Rückstände

bestehen.

Name, Vorname (in Druckbuchstaben)

Datum

Unterschrift

3. Anhang

Erklärung über den Gesamtumsatz und zur Anzahl der Beschäftigten

gemäß § 7 Absatz 2 lit. d) VOL/A-EG



Unternehmensstempel

Art der Leistung / Leistungsbereiche	Gesamtumsatz in Tausend Euro der letzten drei Jahre			Im Jahresdurchschnitt der letzten drei Jahre insgesamt beschäftigte Personen		
	...Teilumsatz je Leistungsbereich in Tausend Euro der letzten drei Jahre			...und je Leistungsbereich		
	20__	20__	20__	20__	20__	20__
Summe:						

Name, Vorname (in Druckbuchstaben)

Datum

Unterschrift

3. Anhang

Referenzliste zu ausgewählten Leistungen des Unternehmens aus den letzten drei abgeschlossenen Geschäftsjahren

gemäß § 7 Absatz 3 lit. a), b) VOL/A-EG



Unternehmensstempel

	Referenz (1 von ...)	Referenz (2 von ...)	Referenz (3 von ...)
Geschäftsjahr/ Vertragslaufzeit (von- bis)			
Lieferort/ Leistungsort			
Art der Leistung			
Leistungsumfang (Menge, Gewerk oder Art des Vertrages)			
Auftragswert in Euro			
Adresse des Auftraggebers			
Ansprechpartner des Auftraggebers			
Telefonnummer des Ansprechpartners			

Wichtiger datenschutzrechtlicher Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass Sie aus datenschutzrechtlichen Gründen nur Kunden in die Referenzliste aufnehmen dürfen, die ihre schriftliche Einwilligung dazu erklärt haben.

Datum

Name, Vorname (in Druckbuchstaben)

Unterschrift

3. Anhang

3.4 Checkliste für die Angebotsabgabe

Zu Beginn und während des Verfahrens

- Passende Vergabebekanntmachung prüfen. Bei Unklarheiten: nachfragen.
- Anfordern beziehungsweise Download der Vergabeunterlagen.
- Ausschreibungsunterlagen auf Vollständigkeit durchsehen (Übersicht der Anlagen im Angebotsschreiben). Diese Prüfung muss unverzüglich erfolgen. Fehlende Unterlagen sofort nachfordern.
- Ausschreibungsunterlagen vollständig durchlesen.
- Entscheidung treffen, ob Unternehmen Angebot abgeben kann/will.
- Bieterfragen unverzüglich schriftlich stellen. Erforderlich bei Unklarheiten, missverständlichen Formulierungen, Widersprüchen zwischen Vergabebekanntmachung und Vergabeunterlagen. An den richtigen Adressaten richten (in der Ausschreibung angegeben). Fragen klar und präzise formulieren, Abhilfeschläge unterbreiten. Auf Form achten: per E-Mail/Telefax.
- Bei europaweiter Ausschreibung (oberhalb der Schwellenwerte): Vergabebekanntmachung und Vergabeunterlagen auf Verstöße gegen vergaberechtliche Bestimmungen prüfen. Bei Vorliegen und sofern Vergabestelle nicht korrigiert: unverzügliche Rüge - spätestens bis Ablauf der Angebotsfrist.

Fristenplanung

- Zeitplan erstellen
- Vergabeunterlagen anfordern bis _____
- Teilnahmefrist** endet am _____
- Bieterfragen können gestellt werden bis _____
- Angebotsfrist** endet am _____
- Ende der Zuschlags- beziehungsweise Bindefrist _____
- Musterstellung am _____
- Ausführungsfrist/Ausführungszeitraum _____

Organisationsplanung

- Entscheidung, ob Beteiligung als Bietergemeinschaft erfolgen soll. Wenn ja, Beifügung einer Erklärung (siehe Kapitel 3.5)
- Aufgabenverteilung im Unternehmen, Grobplanung.
- Aufgabenerledigung und Anlieferung an innerbetrieblichen Koordinator
(Name) _____ bis (Frist) _____
- Sofern Nachunternehmer eingesetzt werden soll: Nachunternehmererklärung
(Name) _____ bis (Frist) _____
- Angebotsabgabe/-versand an
(Ort) _____ (Name) _____
- Zustellung Angebot durch
(Name) _____ bis (Frist) _____
- Persönliche Zustellung durch
(Name) _____ bis (Frist) _____
- Material disponiert, Bestätigungen von Lieferanten liegen vor.

Nachweise und Bescheinigungen

Rechtzeitige Beschaffung der Nachweise

- Liste mit allen geforderten Nachweisen erstellen.
- Liegt Eintrag in Präqualifizierungsverzeichnis vor?

Achten Sie auf Hinweise zur Präqualifizierung. Wenn diese zugelassen ist, reicht in der Regel das Zertifikat aus. Lesen Sie dennoch sorgfältig die Bekanntmachung, es könnten zusätzliche, zum Beispiel landesspezifische Nachweise gefordert sein. (Präqualifizierung im VOL-Bereich: www.pq-vol.de oder Präqualifizierung im VOB-Bereich: www.pq-verein.de).

Hinweis: Die folgende Liste variiert je nach Ausschreibung

- Bescheinigung in Steuersachen (vom Finanzamt)
- Bescheinigung der Krankenkasse(n) über lückenlose Beitragsentrichtung
- Unbedenklichkeitsbescheinigung der Berufsgenossenschaft

3. Anhang

- Auskunft Gewerbezentralregister 3 (GZR 3), Auskunft Gewerbezentralregister 4 (GZR 4), alternativ: Eigenerklärung, dass keine schwere Verfehlung vorliegt
- Handelsregisterauszug
- Gewerbean- beziehungsweise -ummeldung, gegebenenfalls Gewerbeerlaubnis
- Zugehörigkeitsbescheinigung IHK, Handwerkskammer
- Nachweis Betriebshaftpflichtversicherung/Berufshaftpflichtversicherung
- Nachweis der beruflichen Qualifikation
- Eigenerklärung des Unternehmens, dass ein Insolvenzverfahren weder eröffnet oder die Eröffnung beantragt oder der Antrag mangels Masse abgelehnt wurde, Eigenerklärung, dass sich das Unternehmen nicht in Liquidation befindet
- Firmenprofil über die technische Ausstattung
- Referenzliste früherer Auftraggeber (Angabe des Rechnungswertes, der Leistungszeit sowie des öffentlichen oder privaten Auftraggebers)
- Eigenerklärung über den Gesamtumsatz/den Umsatz bezüglich der ausgeschriebenen Leistung
- Eigenerklärung über Anzahl der Mitarbeiter

Hinweis: Es ist darauf zu achten, in welcher Form Nachweise vom öffentlichen Auftraggeber gefordert werden (Original, Kopie, Eigenerklärung) und wie aktuell die Nachweise sein müssen.

Angaben zum Unternehmen:

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.): _____

Steuernummer: _____

Zuständiges Finanzamt: _____

Handelsregister-Nummer: _____

Registergericht: _____

Berufsgenossenschaft: _____

Tipp: Datieren Sie alle Eigenerklärungen, damit diese zeitlich zugeordnet werden können.

Prüfschritte vor Angebotsabgabe – Einhaltung der Formvorschriften

- Originalvordrucke und Formulare des Auftraggebers verwenden.
- Angebot ohne eigene Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) oder andere Bedingungen.
- Angebotsvordrucke vollständig ausfüllen, auch nicht ausgefüllte/auszufüllende Formulare zurücksenden.
- Alle geforderten Preisangaben (in Euro-Beträgen) eintragen, keine Mischkalkulation. Rechnerische Richtigkeit der Einzelpositionen
- Keine Änderung/Ergänzung an den Vergabeunterlagen vornehmen (zum Beispiel Streichungen, Randnotizen, nicht vorgesehene Eintragungen).
- Eigene Fehler im Angebot deutlich durchstreichen, eindeutig korrigieren, mit Namenszeichen und Datum versehen.
- Alle Anlagen beifügen (Nachweise, Bescheinigungen, Muster oder Proben).

Hinweis: Noch fehlende aber bereits angeforderte Nachweise Dritter können zunächst durch Eigenerklärungen abgedeckt werden.

- Sämtliche Erklärungen abgegeben.
- Sofern Beteiligung als Bietergemeinschaft erfolgt: Benennung des bevollmächtigten Vertreters.
- Keine Hinweise auf beziehungsweise Beifügung von:
 - Eigene Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
 - Eigene Liefer- oder Zahlungsbedingungen
 - Gerichtsstand
 - Von der Ausschreibung abweichende Gewährleistungsbedingungen
 - Haftungsbeschränkung
- Keine weiteren, nicht geforderten Unterlagen beifügen.
- Übersichtliche Angebotsgestaltung, Einhaltung von gegebenenfalls vorgegebener Gliederung.
- Keine Angebotsabgabe per E- Mail, wenn schriftliches Angebot gefordert.

3. Anhang

- Rechtzeitiger Versand des Angebots: Vorgaben genau einhalten (Kennzeichnung als Angebot auf eine Ausschreibung mit Hilfe des Angebotskennzettels), insbesondere auf korrekte Adressierung achten.
- Unterschrift(en) an vorgesehener Stelle leisten (in der Regel auf Angebotsvordruck), mit Datum und Firmenstempel versehen, alternativ mit elektronischer Signatur. Achtung: Bei Bietergemeinschaften Unterschriften durch alle Mitglieder.
- Falls zugelassen: Nebenangebote auf separater neutraler Unterlage und als solche gekennzeichnet abgeben. Bei Nebenangeboten die geforderte Gleichwertigkeit durch geeignete Unterlagen/Nachweise zweifelsfrei belegen.

Prüfschritte vor Angebotsabgabe - Einhaltung der inhaltlichen Anforderungen

- Angebot auf fachliche und rechnerische Richtigkeit prüfen.
- Klärung aller offenen Fragen, Unklarheiten ist erfolgt.
- Angebotspreis ist ausreichend kalkuliert; nicht zu hoch nicht zu niedrig.

Hinweis: Der Auftraggeber kann Einsicht in die Kalkulation verlangen.

- Absprachen mit Wettbewerbern sind nicht erfolgt, d.h. zum Beispiel keine Beteiligung sowohl als Einzelbieter als auch als Mitglied einer Bietergemeinschaft bei ein und derselben Ausschreibung.
- Abgabe von Nebenangeboten nicht erfolgt, sofern nicht ausdrücklich zugelassen.
- Angabe zu Art und Umfang des Nachunternehmereinsatzes mit dem Angebot.
- Logische, nachvollziehbare Struktur des Angebots (sofern nicht vom Auftraggeber vorgegeben). Inhaltsverzeichnis. Gegebenenfalls Ordner verwenden.
- Kopie des gesamten Angebots für eigene Unterlagen erstellen.

Tipp: Bei der Angebotsabgabe sollte auf ein zusätzliches Anschreiben verzichtet werden.

3. Anhang

3.5 Muster für eine Erklärung zur Bildung einer Bietergemeinschaft

Erklärung der Bietergemeinschaft

Wir, die nachstehend aufgeführten Bieter (Unternehmen), beabsichtigen, im Auftragsfall eine Arbeitsgemeinschaft zu bilden. Als bevollmächtigten Vertreter benennen wir:

Die Bietergemeinschaft erklärt, dass der bevollmächtigte Vertreter die Mitglieder der Bietergemeinschaft gegenüber dem öffentlichen Auftraggeber für Angebot, Abschluss und Durchführung des Vertrages rechtsverbindlich vertritt, alle Mitglieder als Gesamtschuldner haften und der bevollmächtigte Vertreter berechtigt ist, mit uneingeschränkter Wirkung für jedes Mitglied Zahlungen anzunehmen.

Bietergemeinschaft

1) _____
Ort, Datum

_____ Unternehmen, Stempel, Unterschrift

2) _____
Ort, Datum

_____ Unternehmen, Stempel, Unterschrift

3) _____
Ort, Datum

_____ Unternehmen, Stempel, Unterschrift

3.6 Checkliste für einen Nachprüfungsantrag

Am Anfang eines Nachprüfungsverfahrens steht der Nachprüfungsantrag, der die folgenden Bestandteile enthalten sollte:

1. Zuschlag

Der Zuschlag ist noch nicht erteilt.

2. Auftragsvolumen

Es handelt sich um eine europaweite Ausschreibung oberhalb der Schwellenwerte. Davon kann in der Regel ausgegangen werden, wenn die Ausschreibung in TED veröffentlicht wurde. Zusätzlich kann dargelegt werden, welchen Angebotspreis der Antragsteller selbst angeboten hat.

3. Auftraggeber

Die Vergabestelle ist ein öffentlicher Auftraggeber. Der Auftrag ist entweder dem Bund (Zuständigkeit der Vergabekammern des Bundes) oder einem Bundesland zuzurechnen (dann ist die entsprechende Vergabekammer des Bundeslandes zuständig).

4. Rüge

Vor der Antragstellung muss/müssen der/die Vergaberechtsverstöß(e) gegenüber der Vergabestelle gerügt worden sein. An die Rüge werden zeitliche und inhaltliche Anforderungen gestellt (siehe § 107 Absatz 3 GWB).

5. Vergaberechtsverstöße

Im Antrag ist zu beschreiben, welche Vergaberechtsverstöße dem Auftraggeber vorgeworfen werden.

6. Schaden

Im Antrag ist darzulegen, inwieweit sich Vergaberechtsverstöße für den Antragsteller nachteilig auswirken könnten: Hätte es reelle Zuschlagschancen gegeben, die sich durch die Vergabefehler verschlechtert haben? Wenn möglich sollte das Ergebnis der Submission genannt werden (nur bei VOB-Verfahren).

7. Vorschuss

Voraussetzung für eine Übermittlung des Antrags durch die Vergabekammer ist die Zahlung eines Vorschusses in Höhe der Mindestgebühr von 2.500 Euro (vergleiche § 128 Absatz 1 GWB).

8. Belege

Als Anlagen sollte Folgendes beigefügt werden:

- Kopien der Ausschreibungsunterlagen, die obige Angaben belegen,
- Kopie des Rügeschreibens sowie der Stellungnahme der Vergabestelle (soweit vorhanden),
- Kopie des Vorinformationsschreibens der Vergabestelle nach § 101a Absatz 1 GWB,
- Nachweis über die Zahlung des Vorschusses.

Wichtig: Der Nachprüfungsantrag muss an die richtige Vergabekammer gerichtet werden. Er ist innerhalb der Informations- und Wartefrist nach § 101a Absatz 1 GWB so rechtzeitig zu übermitteln, dass die Vergabekammer den Antrag auf offensichtliche Unzulässigkeit oder Unbegründetheit prüfen und noch vor Ablauf dieser Frist an den öffentlichen Auftraggeber übermitteln kann. Das gesetzliche Zuschlagsverbot wird erst mit der Übermittlung des Nachprüfungsantrags in Textform an die Vergabestelle ausgelöst. Weigert sich der Auftraggeber, einer Rüge abzuwehren, ist die gemäß § 107 Absatz 3 Nr. 4 GWB geltende 15-Tage-Frist für die Stellung des Nachprüfungsantrages zu beachten.

Links zum Vergabewesen

In der Broschüre sind zu jedem Themengebiet Internetseiten angegeben. Ergänzend sind hier einige ausgewählte Links zu finden.

- Die **Auftragsberatungsstellen** unterstützen Unternehmen bei allen Aspekten rund um öffentliche Ausschreibungen und geben Hinweise zu landesspezifischen Regelungen. Die Kontaktdaten sind abrufbar unter:
www.abst.de.
- Die IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg gibt einen kostenlosen **Newsletter** zum öffentlichen Auftragswesen heraus. Der IHK Ausschreibungsdienst informiert jede Woche über ausgewählte Ausschreibungen aus Baden-Württemberg, Deutschland sowie über internationale Projekte. Der monatliche Infobrief der Auftragsberatungsstellen, „Auftragswesen Aktuell“ enthält Wissenswertes, ausgewählte Entscheidungen von Vergabenachprüfungsinstanzen, neue Entwicklungen auf der europäischen Ebene sowie Veranstaltungshinweise. Der Newsletter kann bestellt werden unter:
<http://inx.odav.de/inxmail10/anmeldung.jsp>
- Das **Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie** (BMWi) ist für die Grundsätze und Regelungen des öffentlichen Auftragswesens verantwortlich. Informationen sowie Gesetzestexte bietet der folgende Link:
www.bmwi.de/DE/Themen/Wirtschaft/Wettbewerbspolitik/oeffentliche-auftraege,did=190676.html
- Auf der Internetseite des **Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung** (BMVBS) finden sich die Regularien der Vergabe nach VOB sowie das Vergabehandbuch des Bundes:
www.bmvbs.de/DE/BauenUndWohnen/Bauwesen/Bauauftragsvergabe/bauauftragsvergabe_node.html
- Die **Beauftragte der Bundesregierung für Informationstechnik** informiert über die Investitionsvorhaben im IT-Bereich und über die gesetzlichen Bedingungen:
www.cio.bund.de
- Die **Europäische Kommission** informiert über alle Aspekte des öffentlichen Auftragswesens auf:
http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/index_de.htm

Links

- Die aktuellen Fassungen der **Gesetze und Verordnungen des Bundes** zur öffentlichen Auftragsvergabe (GWB, VgV, SektVO, VSVgV) bietet die Internetseite:
www.gesetze-im-internet.de
- Urteile liefert das **Vergaberechtsinformationssystem** des forum vergabe e. V. und der Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH:
www.vergabedatenbank.de

Anschriften

Ansprechpartner für das öffentliche Auftragswesen bei den Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg

IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg

c/o IHK Region Stuttgart
Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart
Klaus Knörle, Telefon 0711 2005-1328, Telefax 0711 2005-601528
klaus.knoerle@stuttgart.ihk.de

IHK Südlicher Oberrhein

Hauptgeschäftsstelle Lahr

Lotzbeckstraße 31, 77933 Lahr
Stefanie Blum, Telefon 07821 2703-691, Telefax 07821 2703-4691
stefanie.blum@freiburg.ihk.de

IHK Ostwürttemberg

Ludwig-Erhard-Straße 1, 89520 Heidenheim
Erhard Zwettler, Telefon 07321 324-127, Telefax 07321 324-169
zwettler@ostwuerttemberg.ihk.de

IHK Heilbronn-Franken

Ferdinand-Braun-Straße 20, 74074 Heilbronn
Stefan Widder, Telefon 07131 9677-443, Telefax 07131 9677-445
stefan.widder@heilbronn.ihk.de

IHK Karlsruhe

Lammstraße 13 - 17, 76133 Karlsruhe
Gabriela Blume, Telefon 0721 174-137, Telefax 0721 174-336
gabriela.blume@karlsruhe.ihk.de

IHK Hochrhein-Bodensee

Schützenstraße 8, 78462 Konstanz
Bertram Paganini, Telefon 07531 2860-130, Telefax 07531 2860-41130
bertram.paganini@konstanz.ihk.de

IHK Rhein-Neckar

Standort Heidelberg

Hans-Böckler-Straße 4, 69115 Heidelberg
Alex Wolf, Telefon 06221 9017-640, Telefax 06221 9017-685
alex.wolf@rhein-neckar.ihk24.de

IHK Nordschwarzwald

Dr.-Brandenburg-Straße 6, 75173 Pforzheim
Manfred Gaiser, Telefon 07231 201-159, Telefax 07231 201-41159
gaiser@pforzheim.ihk.de

Anschriften

IHK Reutlingen

Hindenburgstraße 54, 72762 Reutlingen
Edith Herold, Telefon 07121 201-130, Telefax 07121 201-4130
herold@reutlingen.ihk.de

IHK Ulm

Olgastraße 95 - 101, 89073 Ulm
Karl Schick, Telefon 0731 173-122, Telefax 0731 173-292
schick@ulm.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Romäusring 4, 78050 Villingen-Schwenningen
Jan Unverhau, Telefon 07721 922-168, Telefax 07721 922-300
unverhau@villingen-schwenningen.ihk.de

IHK Bodensee-Oberschwaben

Lindenstraße 2, 88250 Weingarten
Wolfgang Bohnert, Telefon 0751 409-135, Telefax 0751 409-55135
bohnert@weingarten.ihk.de

