

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** Saskia Drescher, Ulrike Müller, Andrea
Spielberg, Thomas Bittner
- Stand** Mai 2018, 5. Auflage
- © 2018** 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.



*Zertifiziertes Qualitätsmanagement
nach DIN ISO 9001*

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	11
1.2.1 Der EU-Ausschreibungsmarkt	11
1.2.2 Ausschreibungen und Projekte im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit	12
1.2.3 Ausschreibungen der NATO	13
1.3 Das 1x1 des öffentlichen Einkaufs	14
1.3.1 Das Vergaberecht	14
1.3.2 Besondere Spielregeln in Baden-Württemberg	18
1.4 Der Ablauf einer Ausschreibung	20
1.4.1 Ermittlung des Bedarfs	21
1.4.2 Die Wahl der Vergabeart	21
1.4.3 Feststellen der Eignung	26
1.4.4 Die Ausschreibungsunterlagen	26
1.4.5 Fristen im Vergabeverfahren	27
1.4.6 Die Bekanntmachung	29
1.5 Effizient beschaffen – elektronisch ausschreiben	34
2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt	36
2.1 Der Weg zu öffentlichen Aufträgen	36
2.1.1 Ein Marketingkonzept für Unternehmen	36
2.1.2 Wo findet man öffentliche Ausschreibungen?	41
2.2 Die Angebotserstellung, Bietergemeinschaften und Nebenangebote	48
2.2.1 Exkurs: Das öffentliche Preisrecht	51
2.2.2 Anforderungen an Bewerber	51
2.2.3 Präqualifizierung / Amtliches Verzeichnis der Auftragsberatungsstellen	53
2.3 Rechtsschutz	57
2.3.1 Bieterrechte unterhalb der Schwellenwerte	57
2.3.2 Bieterrechte oberhalb der EU-Schwellenwerte	58
3. Anhang	60
3.1 Übersicht der wichtigsten Begriffe	60
3.2 Erläuterung der Nachweise zur unternehmensbezogenen Eignung	67
3.3 Muster für Eigenerklärungen zum Nachweis der Eignung	71
3.4 Checkliste für die Angebotsabgabe	72
3.5 Muster für eine Erklärung zur Bildung einer Bietergemeinschaft	77

Inhaltsverzeichnis

3.6	Checkliste für einen Nachprüfungsantrag	78
	Links	80
	Anschriften	82

Der vorliegende Leitfaden dient Einsteigern und erfahrenen Unternehmen gleichermaßen als praktisches Nachschlagewerk beim Thema öffentliche Ausschreibungen. Die Vergabe öffentlicher Aufträge wird durch ein umfangreiches Regelwerk definiert – 2016 wurde es in Deutschland reformiert und der Modernisierungsprozess schreitet weiter voran. Wer auf dem öffentlichen Markt erfolgreich sein will, muss die Regeln kennen, da sie für beide Seiten, öffentliche Auftraggeber und Unternehmen, verbindlich sind.

Das Geschäftsvolumen der öffentlichen Aufträge ist enorm. Mehr als 30.000 Vergabestellen von Bund, Ländern und Gemeinden kaufen in Deutschland täglich Güter und Dienstleistungen ein. Der Beschaffungskatalog umfasst fast jeden Wirtschaftszweig, 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 für fast 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 im Internet unter www.stuttgart.ihk.de/auftragsberatungsstelle.

Stuttgart, im Mai 2018

Marjoke Breuning
Präsidentin

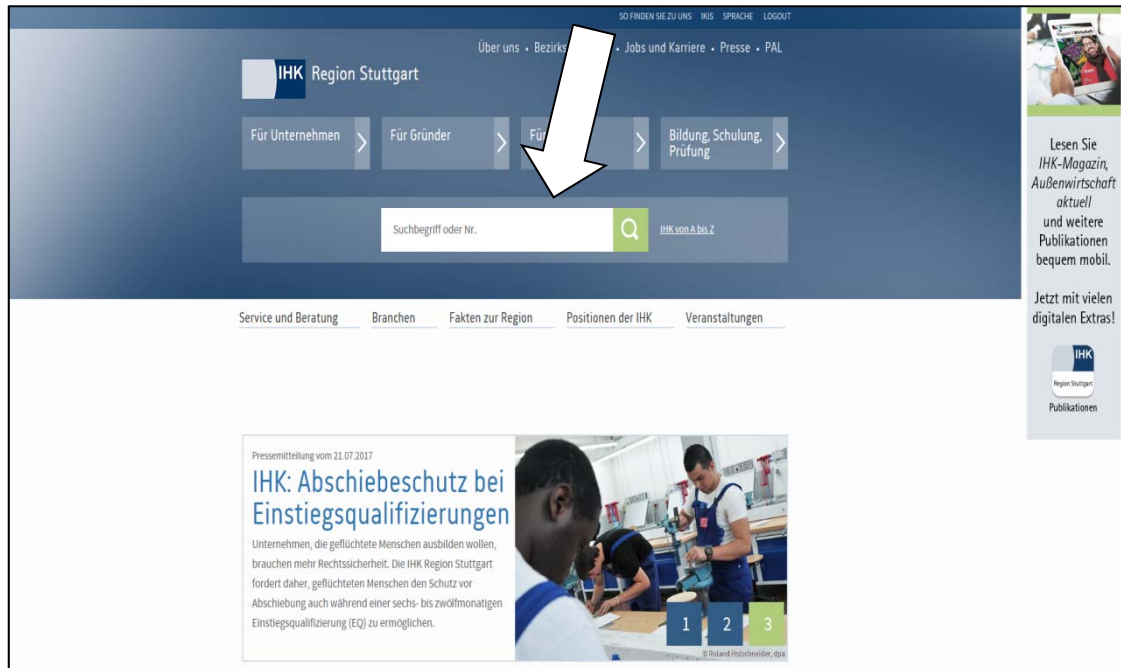
Johannes Schmalzl
Hauptgeschäftsführer

Die IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg im Internet

In der Broschüre gibt es zu den Themen Nummern, die auf der Internetseite der IHK Region Stuttgart www.stuttgart.ihk.de zu weiteren Informationen führen.

Beispiel: Nummer 352 liefert nach Eingabe im Feld Suchbegriff oder Nr. den Einstieg in das Angebot über öffentliche Aufträge.

Abbildung 1: Einstieg in das Internetangebot



Die Leistungen der IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg:

- Beratung und Information
- Wöchentlicher Newsletter
- Monatlicher Infobrief der Auftragsberatungsstellen „Auftragswesen Aktuell“
- Registrierung von Unternehmen in der Bieterdatenbank und Zubenennung
- Weiterbildungsprogramm
- Präqualifizierung im Liefer- und Dienstleistungsbereich/amtliches Verzeichnis präqualifizierter Unternehmen - AVPQ
- Merkblätter, Checklisten und Übersichten

Beim Einkauf der öffentlichen Hand – den Beschaffungs- oder Vergabestellen -- müssen alle Unternehmen freien Zugang zum öffentlichen Beschaffungsmarkt haben. Geeignete Lieferanten und Dienstleister sollen 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 führt.

Unterschiede zum Geschäft mit der privaten Wirtschaft gibt es hinsichtlich der einzuhaltenden Formalitäten und Vorschriften, zusammengefasst im sogenannten Vergaberecht. Unternehmen sollten sich davon nicht abschrecken lassen, denn der öffentliche Markt bietet interessante Geschäftsmöglichkeiten.

Im Fokus des Vergaberechts steht der Mittelstand. So sind Aufträge zwingend nach der Menge (Teillose) beziehungsweise nach dem Fachgebiet (Fachlose) zu vergeben.

Darüber hinaus sollen die Aufträge der öffentlichen Hand an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen vergeben werden (vergleiche Kapitel 1.4.3 und 2.2.2).

Jeder Einkauf einer Vergabestelle ist ein öffentlicher Auftrag -- sofern ein entgeltlicher, schriftlicher Vertrag über den Austausch von Leistungen zustande kommt. Es gibt Ausnahmen wie Arbeitsverträge, Verkäufe oder bestimmte Finanzdienstleistungen. Auf hoheitliche Tätigkeiten (im Zusammenhang mit einem Verwaltungsakt) ist das Vergaberecht genauso wie bei Eigengeschäften nicht anwendbar.

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. Dienstleistungsaufträge sind Verträge, die weder Bau- noch Lieferleistungen sind.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Wer ist Öffentlicher Auftraggeber und muss ausschreiben? Nach nationalen, vom Haushaltsrecht geprägten Vergaberegeln, sind es die Gebietskörperschaften sowie deren Sondervermögen. Dazu zählen 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 öffentliche Auftraggeber sein. Der Ausschreibungspflicht unterliegen auch 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- 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.

Folgende juristische Personen des Privatrechts sind im Regelfall ebenfalls öffentliche Auftraggeber: Stadtwerke GmbH, DB Netz AG, Krankenhausgesellschaften (sofern eine überwiegende Finanzierung oder Kontrolle durch die öffentliche Hand vorliegt), Kurmittelbetriebe, Forschungseinrichtungen, Wirtschaftsförderungs- und Messegesellschaften sowie kommunale Versorgungs- und Entsorgungsbetriebe.

Juristische Personen des Privatrechts können 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.

Sektorenauftraggeber sind Auftraggeber aus den Bereichen Wasser-, Energieversorgung und Verkehr. Weitere öffentliche Auftraggeber sind die Konzessionsgeber. Für diese Gruppen gelten separate Vergabevorschriften.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.1 Beschaffungsstellen in Bund und Ländern

Öffentliche Auftraggeber kaufen in der Regel dezentral ein. Mit der Beschaffung von Liefer- und Dienstleistungen sind die Hauptämter betraut beziehungsweise die Bauämter für Bauleistungen. Zunehmend gibt es zentrale Beschaffungs- oder Vergabestellen. Wer tatsächlich für die Beschaffung zuständig ist, steht häufig auf den Internetseiten einer Behörde.

Tipp: Die Übersicht Behördenverzeichnisse kann unter der Nummer 31469 auf der IHK Webseite eingesehen 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.

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

Die vier zentralen Beschaffungsstellen des Bundes sind:

1. Die **Generalzolldirektion Zentrale Beschaffungsstelle der Bundesfinanzverwaltung** -- eine Dienststelle der Bundeszollverwaltung mit Hauptsitz in Offenbach und Außenstelle in Freiburg. Sie beschafft Waren für die Behörden/Dienststellen der Zollverwaltung und kauft ressortübergreifend für andere Bundesbehörden ein. Die Einkaufsliste des Zolls umfasst unter anderem Waffen, Funktechnik, Bekleidung, Kraftfahrzeuge, Büroverbrauchsmaterial, etcetera

Weiterführende Informationen können der Internetseite des Zolls entnommen werden: www.zoll.de/DE/Der-Zoll/Beschaffung/beschaffung_node.html

2. Die **Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM)** in Berlin gehört zum Geschäftsbereich des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Die BAM schließt zum Beispiel Rahmenvereinbarungen für Laboreinrichtungen ab.

Rund um Ausschreibungen informiert die BAM auf der Internetseite:

<https://www.bam.de/Navigation/DE/Aktuelles/Ausschreibungen/ausschreibungen.html>

1. Die öffentliche Hand kauft ein

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 andere Bundesbehörden und öffentliche Einrichtungen zuständig. Im Rahmen des Kaufhauses des Bundes schließt das BeschA ressortübergreifende Rahmenvereinbarungen zum Beispiel IT-Soft-/Hardware, Büroeinrichtungen und Beratungs-, Postdienstleistungen ab. Die Internetseite des BeschA informiert über die Beschaffung: www.bescha.bund.de

4. Das **Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw)** in Koblenz stattet als zentrale Beschaffungsstelle die Streitkräfte aus und schließt ressortübergreifende Rahmenvereinbarungen ab. Über den Auftraggeber Bundeswehr informiert die Internetseite www.baain.de

Auf der Ebene der Bundesländer beziehungsweise der Kommunen bestehen ebenfalls Einkaufskooperationen.

Im Land Baden-Württemberg beispielsweise gibt es

- das **Logistikzentrum Baden-Württemberg (LZBW)**. Das LZBW beschafft als Versandhausdienstleister für das Land unter anderem Dienstkleidung, Polizeibedarf, IT-Technik, Kraftfahrzeuge, Hygieneartikel, Druckaufträge, etcetera

Unternehmen, die an freihändigen Vergaben und beschränkten Ausschreibungen teilnehmen möchten, können ihr Interesse daran über die Internetseite www.lzbw.de bekunden:

- Der **Landesbetrieb Vermögen und Bau Baden-Württemberg** nimmt die Eigentümer- und Bauherrenfunktion für die dem Geschäftsbereich des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft zugeordneten Immobilien wahr. 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.

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 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 werden und welche Vergabeverfahren angewendet werden. Darüber hinaus informiert er über die richtige Angebotserstellung und Beschwerdemöglichkeiten. Der Leitfaden kann unter der Nummer 31706 auf unserer Webseite 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 (www.een-deutschland.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. Für die Umsetzung der europäischen Entwicklungszusammenarbeit ist die Generaldirektion Internationale Zusammenarbeit und Entwicklung (EU-DEVCO) verantwortlich. Wichtige internationale Finanz- und Entwicklungsorganisationen sind die Weltbank-Gruppe (IBRD, IDA, IFC), 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 derzeit 750 Millionen Euro getätigt. Deutsche Unternehmen haben hier gute Geschäftschancen.

Für den Einkauf bei der NATO sind nach der Reform 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. Den Flyer können Sie im IHK-Shop bestellen oder downloaden.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.3 Das 1x1 des öffentlichen Einkaufs

1.3.1 Das Vergaberecht

Das Vergaberecht umfasst die Regeln auf dem öffentlichen Beschaffungsmarkt. Geprägt wird das Regelwerk durch Richtlinien und Verordnungen der Europäischen Union. Der geschätzte Wert eines Auftrags entscheidet darüber, welche Vergaberegeln angewendet werden müssen. Wie die Vergabestelle den Wert richtig schätzt, erklärt die Vergabeverordnung (VgV):

- der voraussichtliche Gesamtwert ohne Umsatzsteuer ist relevant.
- Optionen oder mögliche Vertragsverlängerungen sind hinzuzurechnen.
- der Wert von Fach- oder Teillosten ist zu addieren.
- Aufträge dürfen nicht künstlich gestückelt werden.

Liegt der Auftragswert einer Beschaffungsmaßnahme über dem von der EU-Kommission alle zwei Jahre neu festgelegten Schwellenwert, muss europaweit ausgeschrieben werden. § 106 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) enthält eine dynamische Verweisung auf die geltenden Werte.

Tipp: Die aktuellen EU-Schwellenwerte finden Sie auf der Internetseite <http://simap.ted.europa.eu/>

Folgende Vorschriften gelten für europaweite Ausschreibungen:

- Richtlinie 2014/24/EU für die Vergabe von Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträgen (Vergabekoordinierungsrichtlinie)
- Konzessionsrichtlinie 2014/23/EU für Dienst- und Baukonzessionen
- Richtlinie 2014/25/EU für die Vergabe von Aufträgen im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie der Postdienste (Sektorenrichtlinie)
- Richtlinie 2007/66/EG (Rechtsmittelrichtlinie für klassische öffentliche Auftraggeber)
- Richtlinie 2009/81/EG vom 13.07.2009 für Vergaben von Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträgen in den Bereichen Verteidigung und Sicherheit
- Richtlinie 2009/33/EG vom 23.04.2009 über die Förderung sauberer und energieeffizienter Straßenfahrzeuge
- Durchführungsverordnung (EU) 2015/1986 der Kommission vom 11. November 2015 zur Einführung von Standardformularen für die Veröffentlichung von Vergabebekanntmachungen für öffentliche Aufträge und zur Aufhebung der Durchführungsverordnung (EU) Nr. 842/2011
- 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

1. Die öffentliche Hand kauft ein

- 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

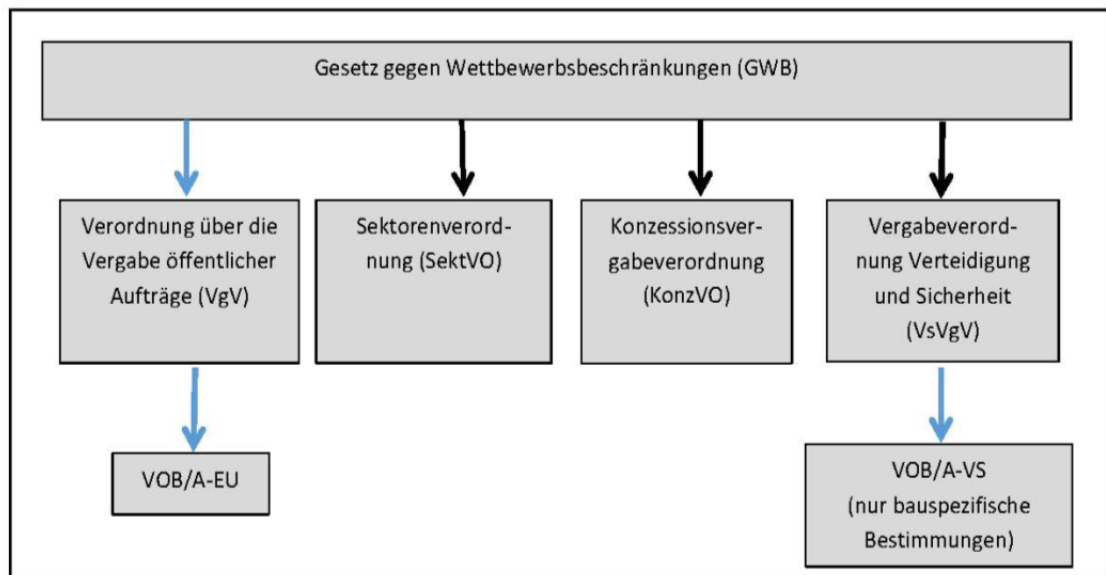
Tipp: Die EU-Vergabevorschriften finden Sie auf der Internetseite der IHK Region Stuttgart unter der Dokument-Nummer 3853782 Über das öffentliche Auftragswesen informiert die EU auf der Internetseite <http://simap.ted.europa.eu/>

Während die europäischen Verordnungen unmittelbar in den Mitgliedsstaaten gelten, müssen die Richtlinien in nationales Recht umgesetzt werden. In Deutschland wurden die EU-Vorschriften im vierten Teil des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) umgesetzt. Ergänzt wird das GWB durch Rechtsverordnungen, die in der „Verordnung zur Modernisierung des Vergaberechts“ zusammengefasst wurden. Diese Mantelverordnung greift die allgemeinen Regeln des Gesetzes auf und ergänzt diese in Detailfragen. Im Einzelnen handelt es sich um folgende Verordnungen:

- Vergabeverordnung (VgV) in Artikel 1 der Mantelverordnung: darin wird die Vergabe von Liefer- und Dienstleistungen näher ausgestaltet („klassische Auftragsvergabe“). Seit der Vergaberechtsreform 2016 gibt es die Vergabeordnungen VOL/A-EG sowie VOF nicht mehr. Bezüglich der Beschaffung von Bauleistungen nimmt die VgV auf die Gültigkeit des zweiten Abschnitts der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB/A-EU 2016) Bezug.
- Sektorenverordnung (SektVO) in Artikel 2, die für Vergaben von Aufträgen im Bereich des Verkehrs, der Trinkwasserversorgung und der Energieversorgung durch Sektorenauftraggeber Regelungen trifft.
- Konzessionsvergabeverordnung (KonzVgV) in Artikel 3, die als neu zu erlassende Rechtsverordnung erstmals umfassende Bestimmungen für Bau- und Dienstleistungskonzessionen enthält.
- Vergabestatistikverordnung (VergStatVO) in Artikel 4, mit der erstmals eine Statistik über die Vergabe öffentlicher Aufträge und Konzessionen eingeführt wird.
- Die Artikel 5 bis 7 enthalten Folgeänderungen in der Vergabeverordnung Verteidigung und Sicherheit (VSVgV) sowie in anderen Rechtstexten und Bestimmungen zum Inkrafttreten/Außerkräfttreten.

Für europaweite Bauausschreibungen sind neben GWB und VgV der zweite Abschnitt der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen VOB/A-EU 2016 zu beachten.

Abbildung 2: Das Vergaberecht oberhalb der EU-Schwellenwerte



Die meisten Ausschreibungen werden unterhalb der EU-Schwellenwerte, sprich national, getätigt. Auftraggeber müssen dabei das Haushaltsrecht, die Vergabe-/Vertragsordnungen und Landesvergabegesetze beachten.

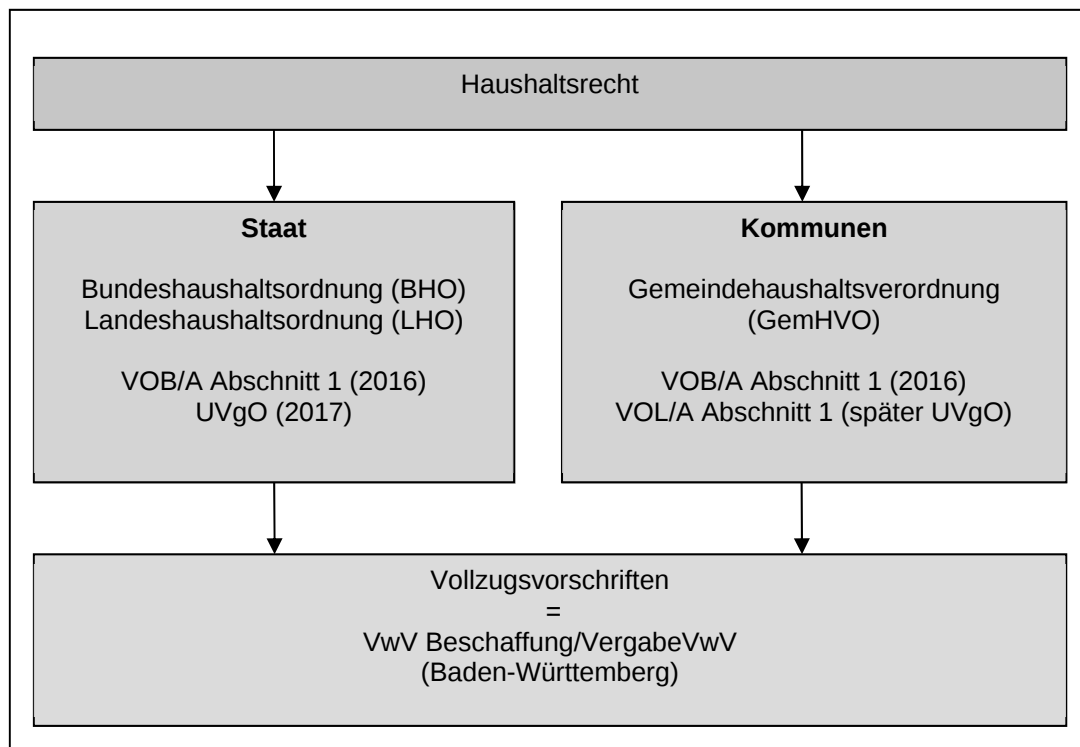
Exkurs: Selbst wenn der Auftragswert keine europaweite Ausschreibung erforderlich macht, kann sich aufgrund der Binnenmarktrelevanz des Auftrags eine EU-Vergabepflicht ergeben. Das zeigt die ständige Rechtsprechung des EuGH seit fast zwei Jahrzehnten.

Bauaufträge sind nach der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen VOB/A zu vergeben. Liefer- und Dienstleistungsausschreibungen sind im Bund nach der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) auszuschreiben und in den Ländern bis zum Inkrafttreten der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) nach der Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen (VOL/A Abschnitt 1) Die VOL/A ist in dem Moment dann Geschichte.

Merkmale der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO):

- Betrifft Liefer- und Dienstleistungsaufträge unterhalb der EU-Schwellenwerte
- Wahlfreiheit zwischen öffentlicher und beschränkter Ausschreibung (mit Teilnahmewettbewerb)
- Schrittweise Einführung der eVergabe ab 2019; 2020 müssen alle Ausschreibungen elektronisch ablaufen.

Abbildung 3: Das Vergaberecht unterhalb der EU-Schwellenwerte



Vergabe- und Vertragsordnungen wie die VOB sind in Teilen strukturiert. Die A-Teile enthalten die allgemeinen Bestimmungen für die Vergabe von Leistungen und beschreiben das Vergabeverfahren in seinem zeitlichen Ablauf. 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. Die B-Teile bilden den chronologischen Ablauf der Vertragsausführung ab und regeln die allgemeinen Vertragsbedingungen. Geregelt werden eventuell auftretende Leistungsstörungen sowie Modalitäten der Rechnungsstellung und Zahlung. Sie werden Bestandteil aller Verträge aufgrund öffentlicher Ausschreibungen und entsprechen den Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Ergänzt werden können sie durch Besondere, Zusätzliche oder Zusätzliche Technische Vertragsbedingungen.

Tipp: Für die Ausführung von Aufträgen über IT-Leistungen gibt es spezielle ergänzende Vertragsbedingungen, die EVB-IT (www.cio.de).

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

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.3.2 Besondere Spielregeln in Baden-Württemberg

Es gelten landesrechtliche Vorschriften für Ausschreibungen:

- 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.
- Die Verwaltungsvorschrift der Landesregierung über die Beschaffung in der Landesverwaltung (VwV Beschaffung) vom 17. März 2015 legt die Gegenstände der gemeinsamen Beschaffung durch das LZBW fest, enthält Hinweise zum Umweltschutz als Vergabegrundsatz und zur Berücksichtigung des Mittelstandes, definiert Wertgrenzen für VOL-Vergaben und gibt Hinweise zur Durchführung von Ausschreibungen sowie zur Benennung.
- Am 1. Juli 2013 ist das Landestariftreue- und Mindestlohngesetz (LTMG) in Kraft getreten. Unternehmen müssen sich bei Abgabe von Angeboten über Bau- und Dienstleistungen ab 20.000 Euro (ohne Umsatzsteuer), die beispielsweise den Verkehr betreffen, schriftlich verpflichten, sich tariftreu zu verhalten. Eine Servicestelle beim Regierungspräsidium Stuttgart informiert und stellt Mustererklärungen zur Verfügung.
<https://rp.baden-wuerttemberg.de/Themen/Wirtschaft/Tariftreue/Seiten/default.aspx>
- Richtlinie des Finanz- und Wirtschaftsministeriums für die Vergabe- und Vertragsabwicklung von Liefer- und Dienstleistungen der Staatlichen Vermögens- und Hochbauverwaltung Baden-Württemberg (VOL-Richtlinie VBV) aus März 2013.
- Die Verwaltungsvorschrift des Innenministeriums über die Vergabe von Aufträgen im kommunalen Bereich (VergabeVwV) vom 5. April 2016 enthält zum Beispiel den Verweis auf die verbindlich anzuwendende VOB.
- Das Gesetz zur Mittelstandsförderung vom 19. Dezember 2000 bestimmt in § 22, wie der Mittelstand angemessen an öffentlichen Aufträgen zu beteiligen ist. Aufträge sind nach Möglichkeit zu streuen und in Losen zu vergeben. Des Weiteren enthält das Gesetz Regeln zur Weitergabe von Aufträgen an Nachunternehmer.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

- Die Verwaltungsvorschrift des Finanzministeriums vom 23. September 2016 zur Anwendung der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen Teil A (VOB/A), Teil B (VOB/B) und Teil C (VOB/C) ist seit 1. Oktober 2016 in Kraft.
- Auf der Grundlage der Verwaltungsvorschrift der Landesregierung und der Ministerien zur Verhütung unrechtmäßiger und unlauterer Einwirkungen auf das Verwaltungshandeln und zur Verfolgung von Straftaten und Dienstvergehen (VwV Korruptionsverhütung und -bekämpfung) vom 15. Januar 2013 gibt es eine Melde- und Informationsstelle für Vergabesperrern beim Regierungspräsidium Karlsruhe.

Tipp: Die Regeln in Baden-Württemberg finden Sie unter der Dokument-Nummer 97645. Alle Gesetze, Verordnungen und Verwaltungsvorschriften Baden-Württembergs können über www.landesrecht-bw.de abgerufen werden.

Abbildung 5: Startseite von Landesrecht BW Bürgerservice

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

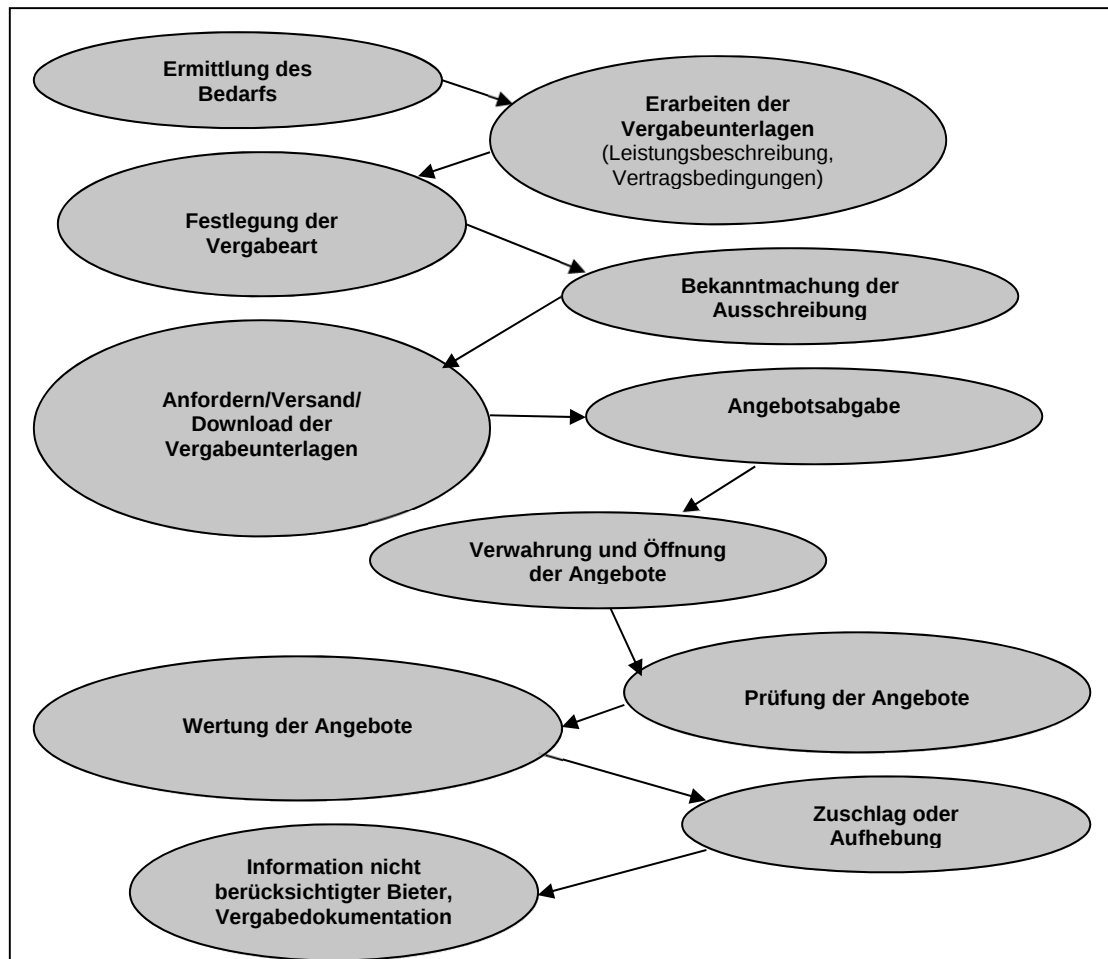
- Rechercheauswahl:** A table showing search results for various legal topics.
- Alle Dokumente:** A search bar and a list of documents.
- Rechtsgebiete:** A sidebar with a list of legal topics and their corresponding document counts.
- Sehr geehrte Nutzerin, sehr geehrter Nutzer:** A welcome message from the 'juris' GmbH, stating that the service is provided as a free internet service by the Baden-Württemberg State Government.
- Übrigens:** A section providing additional information about the service, including a list of available legal resources and a note about the service's purpose.

1.4 Der Ablauf einer Ausschreibung

Das Vergabeverfahren beginnt mit Feststellung eines Bedarfs. Der Beschaffungsvorgang wird in der Vergabeakte festgehalten. Die Akte enthält Protokolle und Angebote sowie den sogenannten Vergabevermerk. Im Vergabevermerk werden alle Stufen des Verfahrens sowie die Entscheidungen mit Begründungen festgehalten. Kommt es zu einem Nachprüfungsverfahren (siehe Kapitel 2.3.1 und 2.3.2) zieht die Vergabekammer die Unterlagen als Grundlage heran.

Durch die Bekanntmachung der Ausschreibung zum Beispiel im Internet oder Amtsblatt einer Gemeinde werden Unternehmen aufmerksam gemacht. Sie fordern die Vergabeunterlagen an und erstellen ihre Angebote. Diese werden durch die Vergabestelle geprüft und gewertet und führen zum Zuschlag oder zur Aufhebung des Vergabeverfahrens.

Abbildung 6: Ablauf eines nationalen Vergabeverfahrens



1. Die öffentliche Hand kauft ein

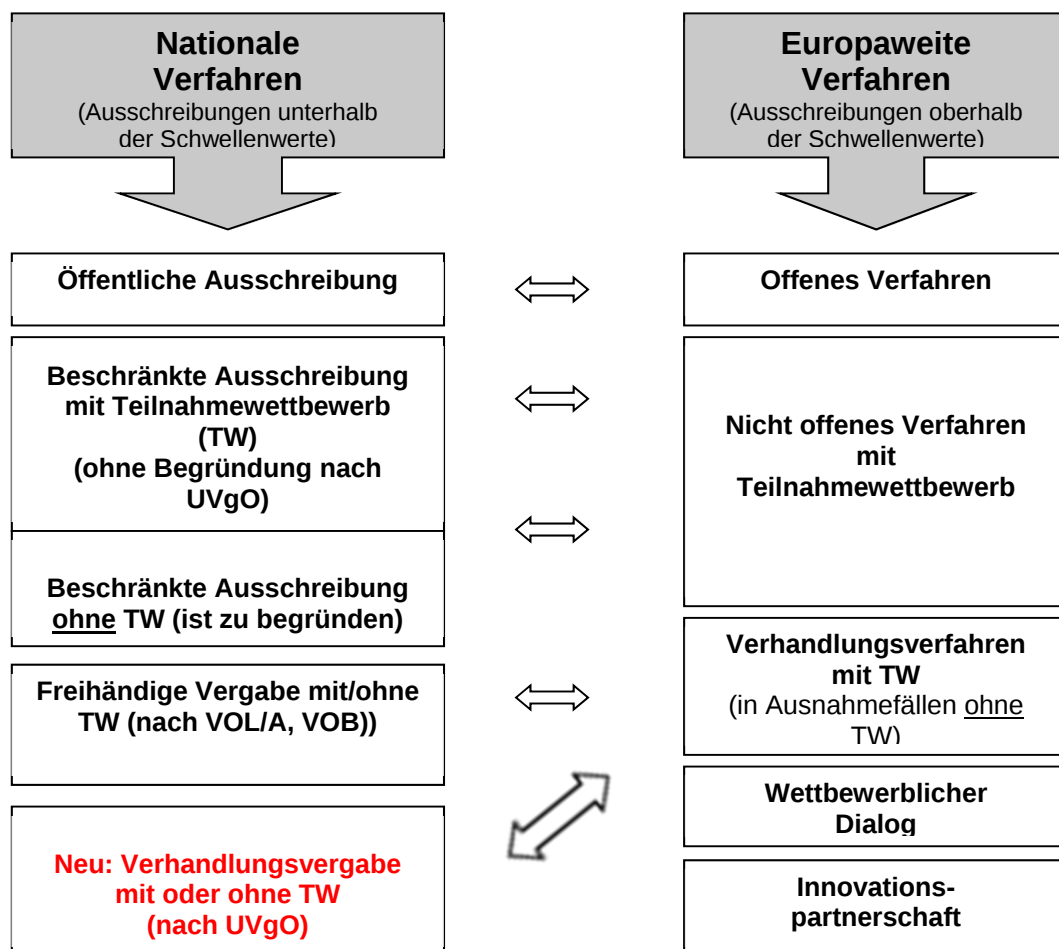
1.4.1 Ermittlung des Bedarfs

Sobald der Bedarf für eine Leistung oder ein Produkt nach Menge, Art und Güte festgestellt wurde, wird der betreffende Markt analysiert, um zu sehen, welche Anbieter es gibt, und unter welchen Produkten/Leistungen gewählt werden kann. 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. Darüber hinaus müssen alle für die Durchführung des Verfahrens erforderlichen öffentlich-rechtlichen Genehmigungen vorliegen. Erst dann startet das Verfahren.

1.4.2 Die Wahl der Vergabeart

Öffentliche Auftraggeber können unter verschiedenen Vergabeverfahren wählen. Ohne Ausschreibung kann im Liefer- und Dienstleistungsbereich nur für kleine Aufträge in Direktkauf vorgenommen werden (Siehe Wertgrenzen).

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



Öffentliche Ausschreibung -- Europaweit: Offenes Verfahren

Für Beschaffungen unterhalb der EU-Schwellenwerte kann immer die öffentliche Ausschreibung als Vergabeart gewählt werden. Der zu vergebende Auftrag ist bekannt zu machen, so dass sich jedes Unternehmen, das über die geforderte Leistungsfähigkeit, Fachkunde und Zuverlässigkeit verfügt, an der Ausschreibung beteiligen kann.

Im Oberschwellenbereich nennt sich diese einstufige Vergabeart offenes Verfahren. Die Eignung der Bieter wird in einem Durchgang zusammen mit dem Angebot geprüft. Aufgrund der Möglichkeiten zur Fristverkürzung kann das offene Verfahren relativ schnell durchgeführt werden.

Das offene Verfahren bringt mit der Pflichtveröffentlichung auf der EU-Plattform Tenders Electronic Daily (TED) optimalen Wettbewerb bei hoher Transparenz. Die Vergabeunterlagen stehen elektronisch bereit.

Nach Teilnahmewettbewerb: Beschränkte Ausschreibung -- national

Nicht offenes Verfahren -- europaweit

Für eine europaweite Ausschreibung kann ohne Begründung das nicht offene Verfahren verbunden mit einem Teilnahmewettbewerb gewählt werden. Mit dieser Vergabeart wird zu Beginn eine Auswahlentscheidung getroffen. Nur Unternehmen, die der Auftraggeber auffordert, dürfen ein Angebot abgeben. In der ersten Stufe wird die geplante Auftragsvergabe über Tenders Electronic Daily (TED) öffentlich bekannt gemacht. Die Vergabeunterlagen können über eine Verlinkung in der Bekanntmachung online eingesehen werden. 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 mindestens fünf Unternehmen aus, welche ein Angebot abgeben können.

Unterhalb der Schwellenwerte ist die beschränkte Ausschreibung das Pendant zum nicht offenen Verfahren. Hier sollen mindestens drei Angebote eingefordert werden. In der Regel wird ein Teilnahmewettbewerb vorgeschaltet.

Freihändige Vergabe/Verhandlungsvergabe -- Verhandlungsverfahren

Mit einer freihändigen Vergabe – mit Inkrafttreten der UVgO nennt sich die Vergabeart für Liefer- und Dienstleistungen Verhandlungsvergabe -- werden Aufträge in einem nicht förmlichen Verfahren ausgeschrieben. Bei Auftragswerten oberhalb der EU-Schwellenwerte nennt man diese Ausschreibungen Verhandlungsverfahren. Nur in diesen Verfahren sind Verhandlungen mit dem Bieter über den Angebotsinhalt möglich, sogar über den Preis. Ausgenommen sind die Mindestanforderungen und die Zuschlagskriterien. Die Vergabeentscheidung muss dem Gebot der Wirtschaftlichkeit entsprechen. Es sollten daher stets drei Vergleichsangebote eingeholt werden.

Das Verhandlungsverfahren kann mit oder ohne vorgeschalteten Teilnahmewettbewerb ausgeschrieben werden:

- Mit einem Teilnahmewettbewerb wird eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen zur Abgabe eines Teilnahmeantrags aufgefordert.
- Ohne Teilnahmewettbewerb ist der Wettbewerb eingeschränkt und darf nur unter bestimmten Bedingungen angewendet werden.

Tipp: Es gibt unterschiedliche Wertgrenzen, bis zu denen ohne Einzelfallprüfung eine beschränkte Ausschreibung, eine freihändige Vergabe beziehungsweise Verhandlungsvergabe erfolgen kann. Eine Übersicht ist unter der Nummer 89528 auf unserer Webseite abrufbar.

Wie erfährt man von beschränkten Ausschreibungen und freihändigen Vergaben?

- Direkt vom öffentlichen Beschaffer oder
- Durch Zubenennung aus der IHK-Bieterdatenbank

Die Bieterdatenbank wird von der Auftragsberatungsstelle geführt um Unternehmen auf Anfrage von Vergabestellen zu benennen. Auf das Benennungsverfahren verweist die Verwaltungsvorschrift Beschaffung des Landes Baden-Württemberg.

Tipp: Unterlagen für die Aufnahme in die IHK-Bieterdatenbank können unter der Nummer 21704 abgerufen werden. Nummer 21705 enthält das Benennungsfomular für öffentliche Auftraggeber.

Weitere Vergabearten bei EU-weiten Ausschreibungen:

1. Wettbewerblicher Dialog

Mit Hilfe des mehrstufigen Verfahrens sollen komplexe Aufträge erteilt werden. Ziel ist es, herauszufinden, wie der Bedarf am besten erfüllt werden kann und welche Vertragspartner dafür in Frage kommen. Ein wettbewerblicher Dialog kann eröffnet werden, wenn zum Beispiel

- der Auftrag konzeptionelle oder innovative Lösungen umfasst
- die Bedürfnisse des öffentlichen Auftraggebers nicht ohne die Anpassung bereits verfügbarer Lösungen erfüllt werden können.

Ein wettbewerblicher Dialog beginnt mit der Bekanntmachung. 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.

Das Verfahren kommt bei Verkehrsinfrastrukturprojekten in Frage, bei PPP-Projekten oder bei der Vergabe großer Computernetzwerke.

2. Innovationspartnerschaft

Wenn innovative Produkte oder Leistungen entwickelt werden sollen, kann die Innovationspartnerschaft zum Einsatz kommen. Nach einem Teilnahmewettbewerb verhandelt der Auftraggeber in mehreren Phasen mit den ausgewählten Unternehmen über die Erst- und Folgeangebote in Form von Forschungs- und Innovationsprojekten. Mit Ausnahme der vom Auftraggeber festgelegten Mindestanforderungen und Zuschlagskriterien kann über den gesamten Auftragsinhalt verhandelt werden.

Zwei Phasen strukturieren die Innovationspartnerschaft:

- Forschungs- und Entwicklungsphase: umfasst die Herstellung von Prototypen oder die Entwicklung der Dienstleistung
- Leistungsphase: in ihr wird die aus der Partnerschaft hervorgegangene Leistung erbracht.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Im Ergebnis erwirbt der Auftraggeber die bis dato so noch nicht am Markt verfügbare Leistung. Zum Erwerb ist der Auftraggeber nur dann verpflichtet, wenn das bei Eingehung der Innovationspartnerschaft festgelegte Leistungsniveau und die Kostenobergrenze eingehalten werden.

3. Konzessionen

Seit 2016 wird die Vergabe von Konzessionen im Bau- und Dienstleistungsbereich durch die Konzessionsvergabeverordnung (KonzVgV) geregelt.

- Baukonzessionen sind spezielle, dem Vergaberecht unterliegende 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 ein, gegebenenfalls zuzüglich einer Kostenbeteiligung. 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. 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 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. Bei einer Dienstleistungskonzession bezahlt nicht der öffentliche Auftraggeber den Dienstleistungserbringer, sondern dieser refinanziert sich durch Entgelte Dritter. Im Gegenzug trägt er das Betriebsrisiko.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.4.3 Feststellen der Eignung

Grundsätzlich sollen fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen beauftragt werden. Es liegt im Ermessen der Vergabestelle, welche Kriterien zur Überprüfung der Eignung herangezogen werden. Im Sinne einer schlanken Eignungsprüfung ist es wichtig, sich vor der Bekanntmachung zu überlegen, auf welche Kriterien es ankommt. Theoretisch können viele Eignungsnachweise gefordert werden – zwingend ist das nicht.

Die Eignung kann ein Unternehmen nachweisen durch

- Einzelnachweise/Eigenerklärungen
- Präqualifizierung/Eintrag im Amtlichen Verzeichnis
- die Europäische Einheitliche Eigenerklärung (EEE) bei EU-weiten Ausschreibungen (enthält die EEE einen Hinweis auf Eintragung im Amtlichen Verzeichnis entspricht dies einer Eignungsvermutung). Die EEE muss bei Vorlage durch ein Unternehmen von der Vergabestelle akzeptiert werden.
- Eignungslleihe durch Bietergemeinschaften und Nachunternehmen

1.4.4 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 enthalten die Vertragsbedingungen und die Leistungsbeschreibung. Der Beschaffungsgegenstand muss in der Leistungsbeschreibung beziehungsweise im Leistungsverzeichnis eindeutig und konkret beschrieben werden. Dazu zählen beispielsweise Angaben zu Qualität, Menge oder Lieferorte. Es sind alle den Preis beeinflussenden Faktoren anzugeben.

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

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, hier muss die Gewichtung nicht zwingend angegeben werden.

1.4.5 Fristen im Vergabeverfahren

Die Vergabebekanntmachung und die Vergabeunterlagen müssen die Fristen für die Bearbeitung und Abgabe der Angebote enthalten. Dabei gilt:

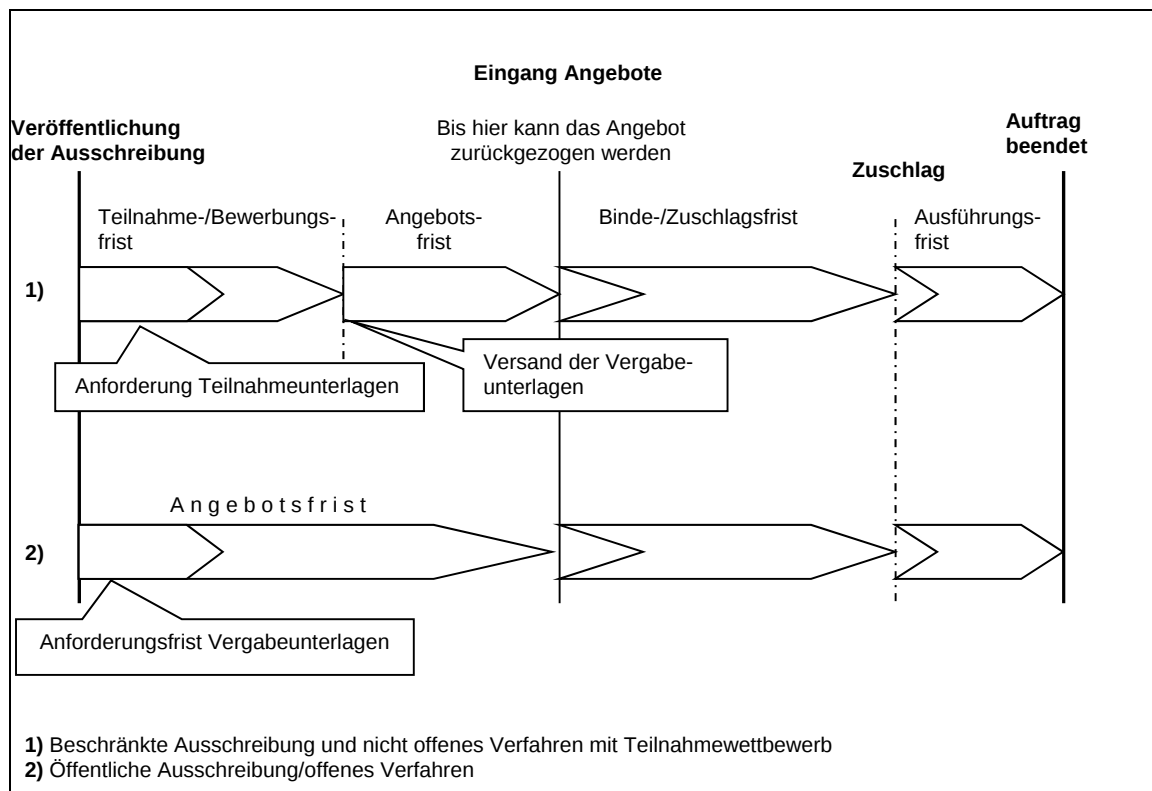
- Bis zur **Anforderungsfrist**^{*)} müssen die Vergabeunterlagen angefordert werden können.
- Innerhalb der **Teilnahme-** oder **Bewerbungsfrist**^{*)} muss der Teilnahmeantrag eingereicht worden sein.
- Unter der **Angebotsfrist**^{*)} wird der Zeitraum verstanden, in dem das Unternehmen sein Angebot erstellen und vor Ablauf der Frist abgeben muss.

Wichtig: Ein Angebot kann bis zum Ablauf der Angebotsfrist zurückgezogen werden.

- Mit dem Ablauf der Angebotsfrist beginnt die **Bindefrist**. Solange ist der Bieter an sein Angebot gebunden. Es kann nicht geändert oder zurückgezogen werden.
- Bindefrist und **Zuschlagsfrist** sind gleich lang. Innerhalb der Zuschlagsfrist entscheidet die Vergabestelle über den Zuschlag.
- Innerhalb der **Ausführungsfrist** sollte der Auftrag ausgeführt werden.

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

Abbildung 10: Schematische Darstellung der Fristen



Generell werden alle Kalendertage in die Fristberechnung einbezogen.

Für nationale Ausschreibungen gibt es keine Mindestfristen; sie werden von den Auftraggebern festgelegt und sollten ausreichend sein. Bei europaweiten Ausschreibungen dagegen sind Mindestfristen in der VgV festgeschrieben. Die Fristen werden ab Absendung der Bekanntmachung berechnet, ohne den Tag der Absendung zu berücksichtigen. Der Tag darauf gilt als erster Tag der Angebots-/Bewerbungsfrist. Das Fristende darf nicht auf einen Samstag, Sonntag oder auf einen Feiertag fallen.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.4.6 Die Bekanntmachung

In der Bekanntmachung stehen konkrete Angaben über die Leistung. Bei Aufträgen unterhalb der EU-Schwellenwerte sind das folgende Informationen:

- Bezeichnung und Anschrift des Auftraggebers,
- Art der Vergabe
- Form, in der Teilnahmeanträge oder Angebote einzureichen sind (etwa per Post oder elektronisch),
- Art und Umfang der Leistung sowie Ort der Leistungserbringung,
- sofern zutreffend: Anzahl, Größe und Art der einzelnen Lose,
- gegebenenfalls die Zulassung von Nebenangeboten,
- Bezeichnung und Anschrift der Stelle, bei der die Vergabeunterlagen angefordert werden können,
- 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
- die Zuschlagskriterien.

Die Bekanntmachungen nationaler Vergabeverfahren finden sich in unterschiedlichen Medien: von der lokalen Tageszeitung über städtische Amtsblätter bis hin zu Internetportalen. Immer größere Bedeutung erfährt die Plattform www.service.bund.de sowie das Pendant für elektronische Ausschreibungen www.evergabe-online.de. Weitere Bekanntmachungsmedien werden im Kapitel 2.1.2. dargestellt.

Bei europaweiten Ausschreibungen enthält die Vergabebekanntmachung weitere Pflichtangaben. Seit April 2016 ist in der Bekanntmachung eine elektronische Adresse anzugeben, unter der die kompletten Vergabeunterlagen kosten- und barrierefrei abgerufen werden können. Die Unternehmen müssen sich dafür nicht registrieren.

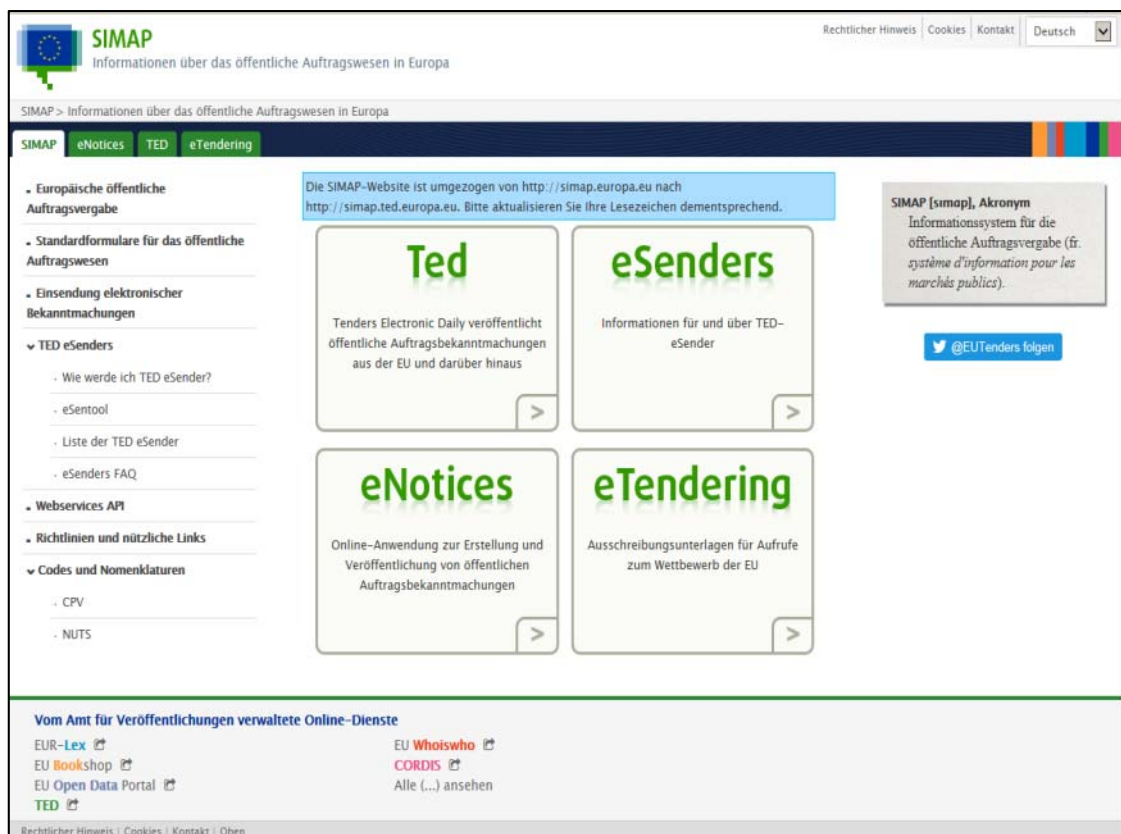
Tipp: Sinnvoll ist die Registrierung, um über Änderungen im Verfahren oder Bieterfragen informiert zu werden. Die Bekanntmachungen enthalten hierzu entsprechende Eintragungsoptionen.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

Jede europaweite Ausschreibung muss vom öffentlichen Auftraggeber im Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union (Tenders Electronic Daily TED) veröffentlicht werden. Dafür gibt es Standardformulare, die kostenfrei unter <http://www.simap.europa.eu/> abgerufen werden können.

Als Bieter kann man sich über die Internetseite über alle relevanten Informationen zum EU-Vergaberecht informieren. Hier sind die EU-Richtlinien aufgeführt, aktuelle Schwellenwerte, etcetera

Abbildung 13: Startseite von www.simap.europa.eu



Quelle: Simap, © Europäische Gemeinschaften, 1995-2015,

1. Die öffentliche Hand kauft ein

1.4.8 Prüfung der Angebote: Vier Stufen bis zum Auftrag

Die Prüfung und Wertung von Angeboten läuft in vier Stufen ab. Nach Ablauf der Angebotsfrist werden die Angebote geöffnet. Anwesend sind hier zwei Vertreter der Vergabestelle (Vier-Augen-Prinzip). Die Submission, bei der Bieter beim Öffnen der Angebote anwesend sein dürfen – gibt es nur bei nationalen Bauausschreibungen.

1. **Prüfungsstufe.** In dieser Stufe erfolgt die formale Angebotswertung. 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 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 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. Fehlende Eignungsnachweise müssen bei Bauvergaben nachgefordert werden. Bei allen anderen Vergaben kann der Auftraggeber auch nachfordern und sollte dies tun, um den bestmöglichen Wettbewerb zu bewahren.

Neu ab 2017: der Auftraggeber ist verpflichtet, bei Aufträgen über 30.000 Euro eine Abfrage bezüglich der Eignung des Bieters im bundesweiten Wettbewerbsregister durchzuführen. Erleichtert wird die Eignungsprüfung zudem durch Präqualifizierungssysteme. Bitte beachten Sie hierzu Kapitel 2.2.3.

- 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 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.

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: Mit der Zuschlagserteilung kommt der Vertrag zustande. Bei Ausschreibungen oberhalb der Schwellenwerte sind davor zwingend alle Bieter zu informieren (per Post, Fax oder elektronisch).

Gemäß § 134 GWB enthält die Information darüber mindestens:

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

Bei Ausschreibungen unterhalb der EU-Schwellenwerte werden alle am Verfahren beteiligten Unternehmen erst nach Zuschlagserteilung informiert. Weitere Informationen geben die Auftraggeber auf Antrag bekannt. Die nicht berücksichtigten Bieter erfahren die wesentlichen Gründe für die Ablehnung ihres Angebots, die Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebots sowie den Namen des erfolgreichen Bieters.

Darüber hinaus sind öffentliche Auftraggeber verpflichtet, nach beschränkten Ausschreibungen und Verhandlungsvergaben 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 oder seiner Internetseite informieren.

Im Baubereich informieren Vergabestellen über beabsichtigte beschränkte Ausschreibungen bei Auftragswerten von 25.000 Euro auf Internetportalen oder in ihren Beschafferprofilen.

1.5 Effizient beschaffen – elektronisch ausschreiben

Öffentliche Auftraggeber werden in naher Zukunft nur noch papierlos einkaufen. Damit möchte man den Wettbewerb innerhalb des europäischen Binnenmarktes erhöhen und Ausschreibungen einfacher, transparenter und effizienter machen. Das EU-Vergaberecht forciert daher die eVergabe, aber auch im Unterschwellenvergaberecht ist diese Tendenz abgebildet. Ausschreibungen sollen spätestens 2020 mit Hilfe elektronischer Beschaffungslösungen komplett digital abgewickelt werden: Von der Bekanntmachung im Internet, dem Herunterladen der Vergabeunterlagen, über die Angebotsabgabe inklusive das Einbinden von Nachweisen, soll auch die Kommunikation zwischen Bieter und Vergabestelle digital erfolgen. Seit 2017 beschaffen die zentralen Beschaffungsstellen alles elektronisch. Alle weiteren -- Bund, Länder und Kommunen -- sind ab Herbst 2018 in der Pflicht. Mit der Digitalisierung des Vergabeverfahrens verändern sich die Arbeitsprozesse in den Vergabestellen. Dafür muss die passende Beschaffungslösung gefunden werden. Bei der Suche empfiehlt es sich, unterschiedliche Plattformen zu testen.

Was bei der eVergabe hilft:

- Ein Hemmschuh bei grenzüberschreitenden Ausschreibungen stellen die unterschiedlichen Nachweise dar, die ein Unternehmen zusammentragen muss. Zur Unterstützung gibt es das **Online-Informationssystem eCertis**. Hier werden die bei Verfahren zur Vergabe öffentlicher Aufträge in der EU am häufigsten verlangten Bescheinigungen abgebildet. Ebenso wird dargestellt, welche Nachweise gegenseitig anerkannt werden. Für die Aktualität sind die Mitgliedsländer verantwortlich. Die Datenbank finden Sie im Internet unter:

<https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/ecertis/>

Tipp: Auftraggeber sollten sich auf die relevanten Nachweise beschränken und möglichst die in eCERTIS verfügbaren Bescheinigungen fordern.

1. Die öffentliche Hand kauft ein

- Aus Sicht der Bieter gibt es zu viele Vergabepattformen am Markt. Das Projekt Xvergabe unter Federführung des Beschaffungsamtes des BMI, des Finanzministeriums NRW und des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) beschäftigt sich damit, hier eine Lösung zu finden. Anbieter elektronischer Plattformen sollen verpflichtet werden, die Schnittstelle zu einer Multi-Plattform in ihre Lösungen zu integrieren.
- Akzeptanz der Eignungsvermutung präqualifizierter Unternehmen. Den Prozess der Nachweiserbringung verschlanken viele Bieter bereits durch die Präqualifizierung beziehungsweise Aufnahme in ein Amtliches Verzeichnis (Siehe Kapitel 2.2.3.).

Die Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) verkürzt die Eignungsprüfung bei europaweiten Ausschreibungen. Nur von dem Unternehmen, das den Zuschlag erhalten soll, werden die Nachweise angefordert. Das spart Zeit und Kosten. Die von den Bewerbern und/oder Bietern eingereichten EEEs müssen akzeptiert werden. Eine EEE kann mithilfe des Online-Moduls der EU-Kommission erstellt werden: <https://ec.europa.eu/tools/espd?lang=de> Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie stellt auf der Internetseite www.bmwi.de einen Leitfaden zur EEE zur Verfügung.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Jedes Unternehmen kann sich um öffentliche Aufträge bewerben. Die „Einkaufsliste“ der öffentlichen Hand umfasst nahezu alle Produkte und Dienstleistungen, so dass sich auch für Nischenprodukte und innovative Leistungen interessante Geschäftsmöglichkeiten bieten.

2.1 Der Weg zu öffentlichen Aufträgen

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

2.1.1 Ein Marketingkonzept für Unternehmen

Es ist viel Eigeninitiative nötig. Das betrifft zum einen die Recherche nach Ausschreibungen, zum anderen gezielte Marketingaktivitäten.

Zunächst sollten im Unternehmen Grundfragen geklärt werden:

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

Im zweiten Schritt sollten die Präferenzen bestimmt werden:

- Ist das Unternehmen lokal, regional oder europaweit an Aufträgen interessiert?
- Kommen Auftragswerte oberhalb der Schwellenwerte oder nur unterhalb in Betracht?
- Ist der Ausschreibungsgegenstand komplett interessant oder nur eine Teilleistung?

Schließlich ist es empfehlenswert, eine Marktanalyse vorzunehmen:

- Gibt es Mitbewerber/Konkurrenten?
- Gibt es Lieferanten und potenzielle Kooperationspartner?
- Wie ist das Preisniveau für das eigene Produkt?

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Das beste Marketing beginnt vor der Veröffentlichung einer Ausschreibung, indem beim öffentlichen Auftraggeber Interesse geweckt wird. 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.

Persönliche Kontakte zum Kunden stehen an erster Stelle. Die Vertriebsmitarbeiter sollten daher im Behördenmarketing geschult werden. Die Vorstellung bei den zuständigen Entscheidern vor Ort und die Präsentation des aktuellen Produkt- und Leistungsspektrums ist ein entscheidender Gesichtspunkt. Ziel der Kontaktaufnahme ist es zum einen, die eigene Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit darzustellen, zum anderen 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. Lieferantenverzeichnisse oder die IHK Bieterdatenbank werden gerne zu Rate gezogen, um an potenzielle Bieter zu gelangen. Gerade Marktneulinge sollten darin gelistet sein.

Wichtig sind zudem 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.

Da öffentliche Aufträge in der Regel im Wettbewerb vergeben werden, stehen Preise und Produkte unmittelbar in Konkurrenz zu Angeboten von Wettbewerbern. Daher ist eine Analyse des Preisniveaus und der Produktqualität auf öffentlichen Märkten notwendig.

Zum Behördenmarketing gehört, 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 (Siehe hierzu Kapitel 2.1.2). 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 erfolgreich ist. Angesichts der beachtlichen Marktvolumina lohnt sich die Ausdauer und unter Umständen sichert man sich ein zusätzliches Standbein.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Basiswissen rund um Angebote:

- 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.
- Schriftlich abzugebende Angebote müssen unterschrieben werden. 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.
- Die Unterlagen müssen eindeutig als Angebot auf eine Ausschreibung gekennzeichnet werden. 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“.
- Ein verspätet eingegangenes Angebot darf vom Auftraggeber nicht mehr berücksichtigt werden. Die Mindestfristen bei Ausschreibungen sind unterschiedlich und können relativ knapp angesetzt werden. Es empfiehlt sich daher ein Fristenplan.
- Grundsätzlich sollten nur die Originale der vom Auftraggeber vorgegebenen Formblätter und Formulare genutzt werden. Kopien für die eigenen Unterlagen sind zu erstellen.
- Das Angebot muss komplett abgegeben werden.
- Achten Sie auf vollständige Preisangaben. Rechnen Sie am Schluss noch einmal alle Positionen nach, insbesondere den Endbetrag.

Tipp: Das Angebots-ABC der IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg fasst die wichtigsten Punkte zusammen. Sie finden das Handbuch unter der Dokument-Nummer 119831.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Gut vorbereitet auf digitale Ausschreibungen

Viele Vergabestellen führen ihre Ausschreibungen komplett oder teilweise digital durch. Der gesamte Vergabeprozess kann elektronisch abgebildet werden:

- Öffentliche Aufträge werden digital gefunden,
- die Vergabeunterlagen können heruntergeladen werden,
- Angebote digital erstellt und abgegeben werden.
- Fragen der Bieter werden elektronisch beantwortet.

Die Vorteile der eVergabe liegen auf der Hand: Vergabeverfahren werden transparenter, kosten weniger, Aufträge können leichter gefunden werden und Fehler bei der Erstellung des Angebots vermieden.

Europaweite Ausschreibungen werden auf der Online-Plattform www.ted.europa.eu elektronisch bekannt gegeben. Bewerber und/oder Bieter erhalten gleichzeitig einen elektronischen Link zu den Vergabeunterlagen. Zentrale Vergabestellen wickeln ihre EU-Ausschreibungen seit April 2017 komplett elektronisch ab. Im Herbst 2018 sollten sich Bieter mit dem digitalen Prozedere endgültig vertraut gemacht haben: ab da dürfen Angebote nur noch elektronisch abgegeben werden.

Technische Voraussetzungen zur Teilnahme an elektronischen Vergabeverfahren:

- Ein Internetanschluss und -- je nach Anbieter --
- die erforderliche Software der Vergabeplattform/Vergabestelle.

Ein Baustein der eVergabe ist der digitale Nachweis der Eignung. Zum Nachweis der Eignung müssen Unternehmen regelmäßig Bescheinigungen und Dokumente beibringen. Ersetzt werden kann dies mit der Präqualifizierung/Eintragung in ein amtliches Verzeichnis eines Unternehmens, da im Vergabeprozess dann nur noch das elektronische Zertifikat angegeben werden muss. Zusätzlich kann die Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) eingesetzt werden. Die EEE entspricht einer Eigenerklärung über den kompletten abgeforderten Katalog an Eignungskriterien. Deutsche Vergabestellen müssen die EEE bei der Eignungsprüfung akzeptieren. Das Online-Modul der EU-Kommission <https://ec.europa.eu/tools/espd> führt Schritt für Schritt durch die Erstellung der EEE.

Tipp: Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie stellt auf der Internetseite www.bmwi.de einen Leitfaden zur EEE zur Verfügung.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Es ist von Seiten der EU nicht vorgesehen, aber es kann nach dem Ermessen der Vergabestelle erforderlich sein, das Angebot elektronisch zu zeichnen. Für die elektronische Unterschrift können eine qualifizierte oder eine fortgeschrittene elektronische Signatur eingesetzt werden. Die im Einzelfall erforderliche Signatur wird von der Vergabestelle bekannt gemacht.

Signaturkarten und Kartenlesegeräte

Tipp: Mit einer Signaturkarte wird eine qualifizierte elektronische Signatur zur Verfügung gestellt, die auch für weitere Anwendungen genutzt werden kann: zum Beispiel für das elektronische Ursprungszeugnis oder das elektronische Abfallnachweisverfahren (eANV). Weitere Informationen stehen unter der Nummer 8199 zur Verfügung. Eine Übersicht über die Einsatzgebiete sowie weiterführende Informationen zur elektronischen Signatur findet sich unter: www.de-coda.de/einsatzgebiete/

2.1.2 Wo findet man öffentliche Ausschreibungen?

Die Bekanntmachungen über Ausschreibungen findet man in unterschiedlichen papiergebundenen, mehr und mehr jedoch in elektronischen Veröffentlichungsmedien.

Oberhalb der EU-Schwellenwerte gibt es eine zentrale Veröffentlichungsplattform für Ausschreibungen. Das Supplement zum Amtsblatt der EU enthält alle europaweiten Bekanntmachungen unter www.ted.europa.eu (TED - Tenders Electronic Daily). Zusätzlich werden diese in der Regel in nationalen Medien publiziert.

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

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

The screenshot shows the TED website's search interface. At the top, there's a header with the TED logo and navigation links. Below this, a search bar is visible. The main content area is divided into a sidebar on the left and a central search area. The sidebar contains links to 'Durchblättern' (Browse) and 'Suche' (Search), along with a 'Mein TED' (My TED) section for user registration and settings. The central search area has a 'Suche' (Search) heading and a 'Gespeicherte Suche verwalten' (Manage saved search) dropdown. Below this, there are radio buttons for 'Suchbereich' (Search area) with options: 'Letzte Ausgabe' (Last issue), 'Alle aktuellen Bekanntmachungen' (All current notices), and 'Archive'. The search criteria section includes fields for 'Volltext' (Full text), 'Land' (Country), 'Dokumentart' (Document type), 'Auftrag' (Contract), 'Nummer der Ausgabe' (Issue number), and 'Datum der Veröffentlichung' (Date of publication). There are also checkboxes for 'von' (from) and 'bis' (until) for the date range. At the bottom of the search area, there are buttons for 'In den Expertenmodus wechseln' (Switch to expert mode), 'Statistikmodus' (Statistics mode), and 'SUCHE' (Search) with a 'Löschen' (Delete) button.

Quelle: TED, © Europäische Union, 1998-2017

Der Zugang zu TED ist kostenlos. Die Datenbank kann von jedem Unternehmen zur Auftragsrecherche, aber auch für Markterkundungen und Konkurrenzbeobachtungen genutzt werden. In der Datenbank sind – nach Anmeldung – 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. 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.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Wichtig bei der Suche nach Ausschreibungsbekanntmachungen ist die sogenannte CPV-Nomenklatur. Dieses gemeinsame Vokabular für öffentliche Aufträge (CPV - Common Procurement Vocabulary) standardisiert europaweit die Beschreibung eines Auftragsgegenstandes. Dabei handelt es sich um ein 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 (Dokumentenummer)
- Recherche mit Hilfe von Stichworten (Volltext)

Wie sieht es unterhalb der EU-Schwellenwerte aus? Die Mitgliedsstaaten verfolgen unterschiedliche Veröffentlichungspraktiken. In Deutschland werden Ausschreibungen in Tageszeitungen, Ausschreibungsblättern beziehungsweise in Internetportalen veröffentlicht. Es gibt kein Medium, das alle Bekanntmachungen enthält; allerdings wird die Vergabeplattform www.service.bund.de verstärkt zur Veröffentlichung genutzt.

Hier 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 des Bundes 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.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Abbildung 17: Startseite von www.service.bund.de

The screenshot shows the homepage of www.service.bund.de. At the top, there is a navigation bar with the logo 'bund.de Verwaltung Online' and links for 'LEICHTE SPRACHE', 'GEBÄRDENSPRACHE', 'IMPRESSUM / DATENSCHUTZ', 'ÜBER SERVICE.BUND.DE', and 'ENGLISH'. Below this is a menu with four categories: 'Stellenangebote', 'Ausschreibungen', 'Behörden', and 'Leistungen'. The main content area is divided into two columns. The left column contains a search filter section titled 'Zusätzliche Filter' with two sub-sections: 'Leistungen und Erzeugnisse' and 'Vergabeverfahren'. The right column displays search results for 'Ausschreibungen', showing 8525 results. It includes a search bar with 'Was?' and 'Wo?' fields, a 'Umkreis' dropdown, and a 'Finden' button. Below the search bar, there is a table of results with columns 'Ausschreibung', 'Veröffentlicht', and 'Angebotsfrist'. The first two results are visible: 'Flutlichtanlage auf LED umrüsten' and 'Öffentliche Ausschreibung für die Lieferung eines 3D-Koordinatenmessgeräts'.

Ausschreibung	Veröffentlicht	Angebotsfrist
Flutlichtanlage auf LED umrüsten Die Stadt Holzminde	15.08.17	01.09.17
Öffentliche Ausschreibung für die Lieferung eines 3D-Koordinatenmessgeräts	15.08.17	12.09.17

Neben der reinen Bekanntmachungsplattform www.service.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.

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

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Abbildung 18: Startseite von www.evergabe-online.de

The screenshot shows the homepage of the www.evergabe-online.de website. The header includes navigation links: ENGLISH, NUTZUNGSBEDINGUNGEN, HILFE, IMPRESSUM, KONTAKT, and PLATTFORMSTATUS. There is a 'Kontroll' button and an 'ANMELDEN' button. A search bar labeled 'Suchbegriff' is present. Below the header, there are links: Startseite, Meine e-Vergabe, Ausschreibungssuche (highlighted), Unternehmen, Vergabestellen, and Service. The main section is titled 'Ausschreibungssuche' and contains sub-links: AUSSCHREIBUNGEN SUCHEN, SUCHE ÜBER VERGABESTELLEN, and MERKZETTEL. The 'Ausschreibungen suchen' section prompts users to search for tenders and provides a search form with a 'Suchbegriff' input field, a 'Rel. Zeitraum Veröffentlichung' dropdown set to 'Alle', and a 'Erweiterte Suche' checkbox. There are 'ZURÜCKSETZEN' and 'SUCHEN' buttons. Below the search form, the 'Suchergebnisse' section shows a table of results. The table has columns: Bezeichnung, Vergabestelle, Ort der Leistungserbringung, Vergabemart, Nächste Frist, and veröffentlicht. The first result is for 'Ausbau der Zufahrt zum THF Barleber See, Am Mittellandkanal 5, 39126 Magdeburg, Sanierung Zonewegung' in 'Sachsen-Anhalt: Landeshauptstadt Magdeburg - Zentrale', with a 'Vergabemart' of 'Öffentlich', a 'Nächste Frist' of '31.08.17 10:15', and a 'veröffentlicht' date of '15.08.17'.

Bezeichnung	Vergabestelle	Ort der Leistungserbringung	Vergabemart	Nächste Frist	veröffentlicht
Ausbau der Zufahrt zum THF Barleber See, Am Mittellandkanal 5, 39126 Magdeburg, Sanierung Zonewegung	Sachsen-Anhalt: Landeshauptstadt Magdeburg - Zentrale		Öffentlich	31.08.17 10:15	15.08.17

Nach Ausschreibungen aus Baden-Württemberg kann kostenpflichtig im wöchentlichen Landesausschreibungsblatt, einer Beilage zum Staatsanzeiger Baden-Württemberg, gesucht werden. Online werden die Bekanntmachungen auf der ebenfalls kostenpflichtigen Internetseite www.vergabe24.de präsentiert. Über die Vergabeplattform ist bei vielen Ausschreibungen eine elektronische Angebotsabgabe möglich.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Abbildung 19: Startseite von www.vergabe24.de



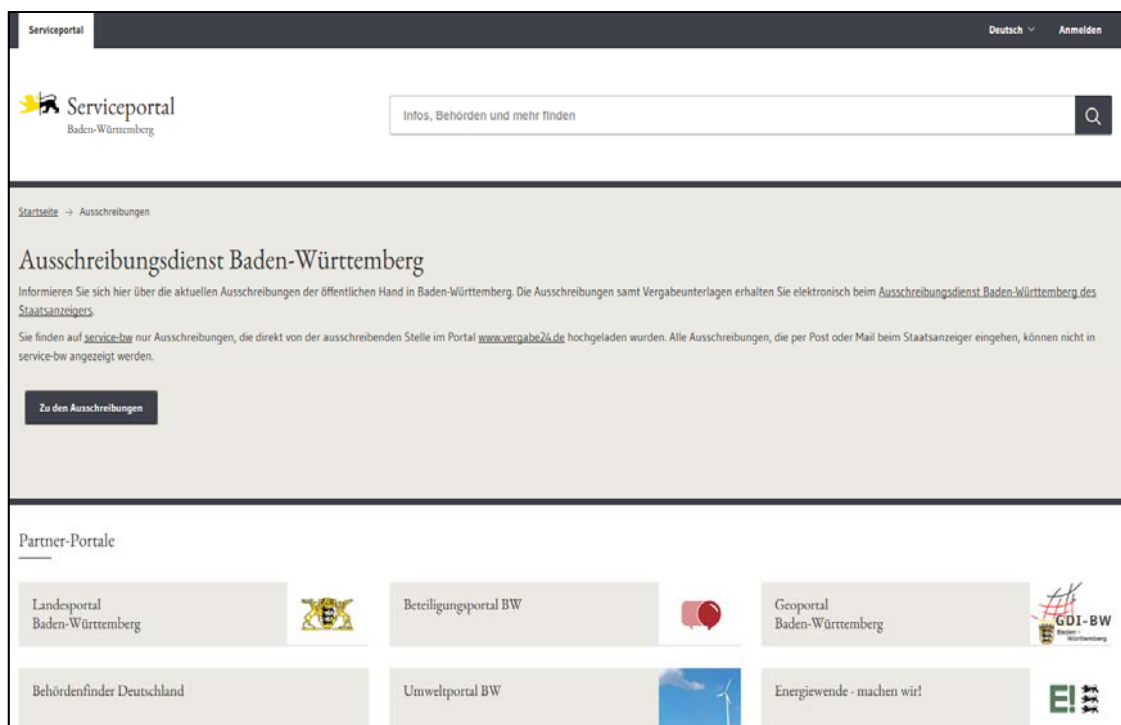
2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

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 regionaler Vergabeverfahren sind kostenlos einsehbar. Darüber hinaus kann man sich per E-Mail regelmäßig über neue Ausschreibungen informieren lassen. Angebote können online abgegeben werden. Eine unverbindliche Registrierung ermöglicht den Zugang zu allen Vorteilen der Plattform.

Im Freiburger Raum gibt es die kostenfreie eVegabepattform 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 Universitätsklinik Freiburg. Nach einer Registrierung ist eine automatische Information per E-Mail möglich.

Das Land Baden-Württemberg bietet auf der Internetseite www.service-bw.de Ausschreibungsbekanntmachungen der öffentlichen Hand der Landesverwaltung Baden-Württemberg, vorrangig der Staatlichen Vermögens- und Hochbauverwaltung, der Straßenbauverwaltung und des Logistikzentrums Baden-Württemberg (LZBW) sowie Kommunen an.

Abbildung 20: Ausschreibungen auf www.service-bw.de



2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

2.2 Die Angebotserstellung, Bietergemeinschaften und Nebenangebote

Die Vergabeunterlagen informieren darüber, was beschafft werden soll und geben die Rahmenbedingungen des zu schließenden Vertrags vor. Sie 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 der ausschreibenden Stelle Bieterfragen zu stellen, am besten per E-Mail oder Telefax, Kontakt.

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

Sobald sich das Unternehmen für die 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.

Exkurs: Bietergemeinschaft: Bei größeren Aufträgen können kleine und mittlere Unternehmen eine Bieter- oder Bewerbergemeinschaft bilden, um die Chance zu erhöhen, eine Ausschreibung zu gewinnen. Fachkunde und Leistungsfähigkeit der Bietergemeinschaft muss hierbei insgesamt gegeben sein (Eigenerklärungen der Partner reichen aus), Zuverlässigkeitsnachweise müssen 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.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

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 anbieten 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 (Varianten) können 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.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Bei der Angebotserstellung ist 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 die Unterschrift nicht 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.

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

Die in den Ausschreibungsunterlagen vorgeschriebene Form des Versands des Angebots (per Post, Fax, direkt, elektronisch) ist unbedingt einzuhalten. 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. Unterschriften an der durch den Auftraggeber geforderten Stelle -- ein gängiger Fehler -- sind unbedingt zu leisten.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

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 gibt es 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. Selbstkostenpreise dürfen nur vereinbart werden, sofern für die zugrunde gelegte Leistung kein Marktpreis (§ 4 VO PR Nr. 30/53) existiert. In diesen Fällen sollen die Leitsätze für die Preisermittlung aufgrund von Selbstkosten (LSP) dem Auftragnehmer eine Vollkostendeckung garantieren. Mit Ausnahme von Bauleistungen unterliegen alle öffentlichen Aufträge der Preisverordnung. Ein Bieter muss Preisprüfungen im Rahmen einer Ausschreibung hinnehmen.

Tipp: Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) informiert auf der Internetseite www.bmwi.de über das Preisrecht bei öffentlichen Aufträgen.

2.2.2 Anforderungen an Bewerber

Mit der Eignungsprüfung wird festgestellt, ob ein Unternehmen für einen bestimmten Auftrag geeignet ist. Wer die gewünschten Nachweise vorlegen kann, ist in der engeren Wahl für den Zuschlag.

Die Eignungskriterien müssen durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt sein. Welche Nachweise im konkreten Fall gefordert sind, steht in der Vergabebekanntmachung und den Ausschreibungsunterlagen. Da die einzureichenden Dokumente aktuell sein müssen, sollten Unternehmen genügend Zeit einplanen, um die Dokumente zusammenzustellen beziehungsweise bei den entsprechenden Stellen anzufordern.

Dies können Dokumente in Kopie oder im Original sein – manche Nachweise können in Form einer schriftlichen Eigenerklärung – erbracht werden. Bei Liefer- und Leistungsaufträgen sollen in der Regel Eigenerklärungen ausreichen. Von Ausschreibung zu Ausschreibung muss genau geschaut werden, welche Form der Nachweiserbringung gefordert ist.

Zum Teil haben die Vergabestellen eigene Formblätter entwickelt, die von den Bietern ausgefüllt werden müssen. In den Vergabeunterlagen steht, welche Nachweise

in welcher Form beigebracht werden müssen. In Abhängigkeit von der ausgeschriebenen Leistung werden zusätzlich auftragsbezogene Nachweise gefordert.

Tipp: 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 vorgehalten werden. Dabei hilft die Präqualifizierung des Unternehmens, wie es im nächsten Kapitel beschrieben wird.

Exkurs: Wettbewerbsregister und Eignungsprüfung. Öffentliche Aufträge dürfen nicht an Unternehmen vergeben werden, die bestimmte Straftaten begangen haben oder denen schwere Verfehlungen vorwerfbar sind. Im 2017 aus der Taufe gehobenen Wettbewerbsregister (Korruptionsregister) sind Unternehmen eingetragen, denen Korruptionsdelikte und andere Wirtschaftsstraftaten zugerechnet werden können. Das Register ist eine bundesweite elektronische Datenbank, die vom Bundeskartellamt (BKartA) aufgebaut und geführt wird. Eine Abfrage bei der Registerbehörde muss durch den Auftraggeber bei Aufträgen ab einem geschätzten Auftragswert von 30.000 Euro ohne Umsatzsteuer vor der Zuschlagserteilung erfolgen. Vor allem im Hinblick auf fakultative Ausschlussgründe kann der Auftraggeber anhand der erhaltenen Informationen entscheiden, ob ein Ausschluss vorgenommen wird oder nicht. Näheres zum Wettbewerbsregister finden Sie auf der Internetseite des BMWi unter www.bmwi.de.

2.2.3 Präqualifizierung/amtliches Verzeichnis der Auftragsberatungsstellen

Präqualifizierungssysteme reduzieren nachweislich den Aufwand für Unternehmen und Vergabestellen. Dabei wird ein Unternehmen hinsichtlich seiner Eignung unabhängig von einem konkreten Auftrag geprüft. Ausschließlich unternehmensbezogene Kriterien werden dabei unter die Lupe genommen. Präqualifizierte Unternehmen haben viele Vorteile:

- sie sparen Zeit und Kosten für die Zusammenstellung der Unterlagen.
- Weniger Formfehler im Angebot bedeuten ein geringeres Ausschlussrisiko.
- Aus Marketinggesichtspunkten ist es vorteilhaft, in einem für öffentliche Auftraggeber einsehbaren Register gelistet zu sein.
- Statt zeit- und kostenintensiv bei jeder Ausschreibung alle Nachweise neu erbringen zu müssen, kann sich ein Unternehmen auf freiwilliger Basis präqualifizieren lassen.

Der Gesetzgeber möchte die Präqualifizierung stärken. Seit November 2017 können sich präqualifizierte Unternehmen auf Wunsch in ein bundesweites Register eintragen lassen. Dann können Nachweise noch einfacher geführt werden. des Gesetzgebers Das „amtlichen Verzeichnis“ wird von den Industrie- und Handelskammern geführt.

Die Präqualifizierung (PQ-VOL)/amtliches Verzeichnis präqualifizierter Unternehmen im Liefer- und Dienstleistungsbereich (AVPQ)

Wie läuft die Präqualifizierung ab?

Das Unternehmen belegt seine Eignung mit Hilfe der von der Präqualifizierungsstelle geforderten Dokumente. Nach positiver Prüfung erfolgt die Eintragung in die bundesweite Datenbank, das amtliche Verzeichnis präqualifizierter Unternehmen. Das Unternehmen erhält außerdem ein Zertifikat, das ein Jahr gilt. Das Zertifikat steht auch digital mit qualifizierter elektronischer Signatur zur Verfügung. Bei der Beteiligung an einer Ausschreibung, muss das Unternehmen nur seine Zertifikatsnummer angeben beziehungsweise eine Kopie des Zertifikats einreichen.

Wer stellt das Zertifikat aus?

Das Zertifikat wird von der Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart für Unternehmen aus Baden-Württemberg ausgestellt.

Was kostet die Zertifizierung?

Präqualifizierung und Eintragung in das amtliche Verzeichnis gelten für ein Jahr. Die Präqualifizierung kostet derzeit jährlich 160 Euro (zuzüglich Mehrwertsteuer), die Aufnahme in das amtliche Verzeichnis derzeit jährlich 50 Euro.

Welche Unternehmen sind präqualifiziert?

Das bundesweite Verzeichnis der präqualifizierten Unternehmen ist unter www.pq-vol.de bzw. www.amliches-verzeichnis.ihk.de allgemein zugänglich. Die Datenbanken enthalten alle Unternehmen, die von Auftragsberatungsstellen beziehungsweise Industrie- und Handelskammern auf ihre Eignung im Liefer- und Dienstleistungsbereich geprüft wurden. Die der Zertifizierung zugrundeliegenden Dokumente können jedoch nur öffentliche Auftraggeber einsehen, denen die Zertifikatsnummer vom präqualifizierten Unternehmen mitgeteilt wurde.

Das Zertifikat muss vom Auftraggeber anerkannt werden.

Abbildung 22: Rechercheseite von *pq-vol.de*

Abbildung 23: Rechercheseite von www.amtliches-verzeichnis.ihk.de

Tipp: Informationen zum amtlichen Verzeichnis präqualifizierter Unternehmen finden Sie unter www.amtliches-verzeichnis.de, hier finden Sie auch den Online-Antrag

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.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

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



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 erfährt man von den Präqualifizierungsstellen.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

2.3 Rechtsschutz

2.3.1 Bieterrechte unterhalb der Schwellenwerte

Es gibt zwei Wege, die Unternehmen beschreiten können, wenn sie Verfahrensfehler bei einer nationalen Ausschreibung erkennen. Erstens können sie sich darüber bei der Rechtsaufsichtsbehörde des öffentlichen Auftraggebers beschweren. Wer die entsprechende Rechtsaufsicht wahrnimmt, sollte in der Bekanntmachung einer Ausschreibung stehen. Ansonsten gilt, Adressaten der Beschwerde können sein:

- bei kreisangehörigen Kommunen, in der Regel der Landkreis beziehungsweise in Süddeutschland das Landratsamt.
- bei kreisfreien Städten, großen selbständigen Städten, großen Kreisstädten beziehungsweise Landkreisen ist es in einigen Flächenstaaten eine Landesmittelbehörde (Regierungspräsidium, Bezirksregierung, Landesverwaltungsamt, Landesdirektion); in anderen unmittelbar das Innenministerium.
- Bei höheren Kommunalverbänden ist es in der Regel die zuständige oberste Landesbehörde.

Darüber hinaus können Bieter Schadenersatzansprüche vor den ordentlichen Gerichten geltend machen; zum Beispiel für die Kosten der Angebotserstellung oder für den entgangenen Gewinn. Allerdings obliegt dem Bieter die Beweislast. Da unterlegene Bieter kein Recht auf Akteneinsicht haben, läuft dieser mögliche Anspruch in der Praxis meist ins Leere. Erfolgversprechender und kostengünstiger ist deshalb die oben beschriebene Beschwerde bei der zuständigen Rechtsaufsicht.

Gibt es eine Vergabeprüfstelle, können Bieter diese anrufen, wenn sie eine formlose, in der Regel kostenfreie Nachprüfung anstreben, ohne gleich formalen Rechtsschutz zu begehren. Vergabeprüfstellen haben eine beratende und streitschlichtende Funktion. Sie können die Vergabestelle verpflichten, rechtswidrige Maßnahmen aufzuheben oder 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 Energie (BMWi) sowie das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) eine Vergabeprüfstelle.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

2.3.2 Bieterrechte oberhalb der EU-Schwellenwerte

Einen effektiven Primärrechtsschutz gibt es bei Ausschreibungen mit Auftragswerten oberhalb der EU-Schwellenwerte. Sie unterliegen dem besonderen Vergabe- und Nachprüfungsrecht des vierten Teils des GWB.

Solange der Zuschlag nicht erteilt wurde, kann ein Bieter die Entscheidung des Auftraggebers von der Vergabekammer überprüfen lassen.

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.

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 Verstoß des öffentlichen Auftraggebers gegen eine bieterschützende vergaberechtliche Vorschrift ist darzulegen.

Der Antragsteller muss außerdem nachweisen, dass er der Rügeverpflichtung nachgekommen ist. Er muss also den vermeintlichen Vergaberechtsverstoß gegenüber der Vergabestelle gerügt haben. Nur bei einer De-facto-Vergabe zum Beispiel ist keine Rüge erforderlich. Formal werden an eine Rüge nicht allzu hohe Anforderungen gestellt. Sie muss

- den 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. In jedem Fall sollte die Rüge schriftlich entweder per E-Mail oder Telefax an die Vergabestelle gerichtet werden. Falls der Vergaberechtsverstoß fortgesetzt wird, kann der Nachprüfungsantrag gestellt werden. Vor der Vergabekammer besteht kein Anwaltszwang, allerdings ist ein Rechtsbeistand ratsam.

2. Erfolgreich verkaufen auf dem öffentlichen Markt

Einen Nachprüfungsantrag gegen Ausschreibungen einer Bundesbehörde, wie den zentralen Beschaffungsstellen des Bundes oder der Bundesagentur für Arbeit, stellt man beim Bundeskartellamt, den Vergabekammern des Bundes (www.bundeskartellamt.de – hier erhalten Sie eine Checkliste zum Vergaberechtschutz).

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

Vergabekammer Baden-Württemberg

beim Regierungspräsidium Karlsruhe

76247 Karlsruhe

Merkblatt „Hinweise zur Anrufung der Vergabekammer“ befindet sich unter: <https://rp.baden-wuerttemberg.de>

Tipp: Die Anschrift und die Kontaktdaten der jeweils zuständigen Vergabekammer sind bei den Vergabebekanntmachungen zu finden.

Der Nachprüfungsantrag sollte 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.

Die Vergabekammer entscheidet, ob der Antragsteller in seinen Rechten verletzt ist, und trifft die geeigneten Maßnahmen, um die Rechtsverletzung zu beseitigen und eine Schädigung der betroffenen Interessen zu verhindern. Die Zuschlagsentscheidung ist unanfechtbar.

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

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

Generell gibt es bei europaweiten Ausschreibungen keinen Eröffnungstermin zur Verlesung der Angebote. Bei nationalen Bauausschreibungen ist laut VOB/A 2016 ein Eröffnungstermin mit den Bietern und ihren Bevollmächtigten durchzuführen. Dabei werden die wesentlichen Bestandteile der Angebote verlesen und protokolliert. Beim Angebotseröffnungstermin von Liefer- und Leistungsausschreibungen sind Bieter 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. 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/Verhandlungsvergabe 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 – Bieterfragen

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 allen anderen Bewerbern zeitgleich mitgeteilt werden.

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. Sie sind 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 können im Internet ein so genanntes Beschafferprofil einrichten. 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.

Direktkauf

Im Bereich des öffentlichen Einkaufs von Lieferleistungen können Waren bis zum einem Wert von 1.000 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/Verhandlungsvergabe beziehungsweise ein Verhandlungsverfahren 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).

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 offen. Eine Funktionalausschreibung ermöglicht den Bietern einen erweiterten Gestaltungsspielraum, sie können an der Lösung mitwirken. Jedoch verlagert der öffentliche Auftraggeber einen Teil des Risikos und der ihm obliegenden Aufgaben 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

Unter Geheimwettbewerb versteht man, dass Unternehmen nicht wissen dürfen, welche anderen 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, die 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 nicht ausschreibungspflichtig, wenn der öffentliche Auftraggeber hundertprozentiger Eigentümer der zu beauftragenden Gesellschaft ist. Der öffentliche Auftraggeber muss die Kontrolle darüber genauso ausüben können wie über eine eigene Dienststelle (Kontrollkriterium). Das zu beauftragende Unternehmen muss im Wesentlichen, mindestens zu 80 Prozent, 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.

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).

Rahmenvereinbarungen

Eine Rahmenvereinbarung stellt eine besondere Art der Vertragsausführung 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 für einen wiederkehrenden Beschaffungsbedarf von Massenprodukten oder -dienstleistungen (Büromaterial, Büromöbel, Computerausrüstung, Kraftfahrzeuge oder medizinische Geräte) abgeschlossen. Dafür muss der öffentliche Auftraggeber das in Aussicht genommene Auftragsvolumen möglichst genau ermitteln, es braucht jedoch nicht abschließend festzustehen.

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.

Vergabevermerk

Eine Ausschreibung ist in allen ihren Phasen ausführlich schriftlich zu dokumentieren, so dass der Ablauf auch für einen außen stehenden, fachkundigen Dritten nachvollziehbar ist. 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 Teillose 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 30 Tage nach erteiltem Zuschlag (Auftragserteilung) die Ergebnisse des Vergabeverfahrens an das Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union zu übermitteln. Hierfür ist das entsprechende Standardformular zu verwenden.

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.

3.2 Erläuterung der Nachweise zur unternehmensbezogenen Eignung

Der öffentliche Auftraggeber entscheidet, welche unternehmensbezogene Eignungsnachweise erforderlich sind. Bei Bescheinigungen, Zeugnissen oder Registerauszügen, sollten Bewerber darauf achten, in welcher Form (Original, beglaubigte Abschrift, Kopie) diese einzureichen sind und wie aktuell sie sein müssen.

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

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: www.handwerk-bw.de Die Bescheinigung über die Mitgliedschaft bei einer IHK ist bei der jeweiligen Industrie- und Handelskammer erhältlich: www.bw.ihk.de 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.

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.

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 Eigenerklärungen zum Nachweis der Eignung

- Falls der öffentliche Auftraggeber den Vergabeunterlagen Vordrucke oder Formulare beigelegt 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.

3.4 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 bzw. www.avpq.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
- Handelsregistrauszug
- 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, dass heißt. 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 bevollmächtigte 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) | <hr/> | <hr/> |
| | Ort, Datum | Unternehmen, Stempel, Unterschrift |
| 2) | <hr/> | <hr/> |
| | Ort, Datum | Unternehmen, Stempel, Unterschrift |
| 3) | <hr/> | <hr/> |
| | Ort, Datum | Unternehmen, Stempel, Unterschrift |

3.6 Checkliste für einen Nachprüfungsantrag

Die Vergabekammer leitet ein Nachprüfungsverfahren nur auf Antrag ein. Der Nachprüfungsantrag sollte die folgenden Bestandteile enthalten:

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 der Vergaberechtsverstoß gegenüber der Vergabestelle gerügt worden sein. Einzelheiten und Ausnahmen von der Rügeobliegenheit sind in § 160 Abs. 3 GWB geregelt. Aufgrund der Regelung in § 134 Abs. 2 GWB kann es zu einer kürzeren Rügefrist kommen.

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 derzeit 2.500 Euro (vergleiche § 182 Absatz 2 Satz 1 GWB).

8. Belege

Als Anlagen sollte Folgendes beigelegt werden:

- Kopien der Ausschreibungsunterlagen, die obige Angaben belegen,
- Kopie des Rügeschreibens sowie der Stellungnahme der Vergabestelle (soweit vorhanden),
- Kopie des Vorinformationsschreibens der Vergabestelle nach § 134 Absatz 1 GWB,
- Nachweis über die Zahlung des Vorschusses.

Wichtig: Weigert sich der Auftraggeber, einer Rüge abzuweichen, ist die gemäß § 160 Abs. 3 S.1 Nr. 4 GWB geltende 15-Tage-Frist für die Stellung des Nachprüfungsantrages zu beachten. Der Nachprüfungsantrag ist innerhalb der Wartefrist des Auftraggebers nach § 134 Absatz 2 Satz 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 (§ 169 Abs. 1 GWB).

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

- Die **Auftragsberatungsstellen** in den Bundesländern unterstützen Unternehmen bei allen Aspekten rund um öffentliche Ausschreibungen und geben Hinweise zu landesspezifischen Regelungen. Die Kontaktdaten sind abrufbar unter:
www.auftragsberatungsstellen.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:
<https://inx.odav.de/inxmail10/anmeldung.jsp>
- Das **Bundesministerium für Wirtschaft und Energie** (BMWi) ist für die Grundsätze und Regelungen des öffentlichen Auftragswesens verantwortlich. Informationen sowie Gesetzestexte bietet der folgende Link:
www.bmwi.de/DE/Themen/Wirtschaft/oeffentliche-auftraege-und-vergabe.html
- Auf der Internetseite des **Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit** (BMUB) finden sich die Regularien der Vergabe nach VOB sowie das Vergabehandbuch des Bundes:
<http://www.bmub.bund.de/themen/bauen/bauwesen/bauauftragsvergabe/>
- Die **Beauftragte der Bundesregierung für Informationstechnik** informiert über die Investitionsvorhaben im IT-Bereich und über die gesetzlichen Bedingungen:
https://www.cio.bund.de/Web/DE/Startseite/startseite_node.html
- Die **Europäische Kommission** informiert über alle Aspekte des öffentlichen Auftragswesens auf:
<http://simap.ted.europa.eu/web/simap/home>

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

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
Holger Triebisch, Telefon 0711 2005-1328, Telefax 0711 2005-601528
auftragsberatung@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

Reichenaustraße 21, 78467 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 9017-5640
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
Ceren Aslaner, Telefon 07121 201-130, Telefax 07121 201-4130
aslaner@reutlingen.ihk.de

IHK Ulm

Olgastraße 95 - 101, 89073 Ulm
Thomas Käsemann, Telefon 0731 173-122, Telefax 0731 173-5122
kaesemann@ulm.ihk.de

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Romäusring 4, 78050 Villingen-Schwenningen
Robert Dorsel, Telefon 07721 922-139, Telefax 07721 922-9139
dorsel@vs.ihk.de

IHK Bodensee-Oberschwaben

Lindenstraße 2, 88250 Weingarten
Christina Palm, Telefon 0751 409-115, Telefax 0751 409-55115
palm@weingarten.ihk.de

