

Bearbeitet von:	Zentrale Vergabestelle (ZVSt)
Freigegeben von:	Ingo Thon
Version / Stand:	3.0 / 01.01.2022
Nächste Überprüfung:	gemäß VA Dokumentenlenkung
Datei-Eigner:	Zentrale Vergabestelle (ZVSt)
© BG Kliniken / nur zum internen Gebrauch / Druckversionen unterliegen nicht dem Änderungsdienst!	

VERGABEHANDBUCH

für die Beschaffung von Bau-, Liefer- und Dienstleistungen

Version 3.0

Stand: 01.01.2022

Gliederungsübersicht

Kapitel I.	Geltungsbereich und Zuständigkeiten.....	7
Kapitel II.	Vergaberechtlicher Rahmen für Beschaffungen der BG Kliniken	12
Kapitel III.	Vorbereitung eines Vergabeverfahrens	20
Kapitel IV.	Durchführung eines Vergabeverfahrens	57
Kapitel V.	Vergabe von Konzessionen (KonzVgV)	65
Kapitel VI.	Beschaffungen außerhalb des GWB-Vergaberechts	67
Kapitel VII.	Rechtsschutz	71
Kapitel VIII.	Begriffsbestimmung und Abkürzungsverzeichnis	72

Inhaltsübersicht

Kapitel I.	Geltungsbereich und Zuständigkeiten.....	7
1.	INSTITUTIONELLER GELTUNGSBEREICH (ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER)	7
2.	SACHLICHER GELTUNGSBEREICH (ÖFFENTLICHER AUFTRAG OBERHALB DER EU-SCHWELLENWERTE).....	7
2.1.	Öffentliche Aufträge und Konzessionen	7
2.2.	Aufträge oberhalb der EU-Schwellenwerte (oberschwellige Vergaben).....	8
3.	ZUSAMMENARBEIT MIT DER ZENTRALEN VERGABESTELLE (ZVST)	8
4.	WEITERE REGELUNGEN	11
Kapitel II.	Vergaberechtlicher Rahmen für Beschaffungen der BG Kliniken	12
1.	SYSTEM DES VERGABERECHTS IN DEUTSCHLAND	12
2.	ÜBERBLICK: ANZUWENDENDEN VERGABERECHT	13
3.	GWB-VERGABERECHT, § 97 FF. GWB	13
3.1.	Regelungsgehalt GWB	14
3.2.	Regelungsgehalt Vergabeverordnung VgV.....	15
3.3.	Regelungsgehalt Konzessionsvergabeverordnung KonzVgV.....	16
3.4.	Regelungsgehalt VOB/A-EU.....	16
4.	VERGABEGRUNDSÄTZE	16
4.1.	Wirtschaftlichkeit.....	17
4.2.	Wettbewerb, Transparenz und Gleichbehandlung (§ 97 Abs. 1-2 GWB).....	17
4.3.	Förderung mittelständischer Interessen (§ 97 Abs. 4 GWB).....	17
4.4.	Umweltgerechte Beschaffung (§ 97 Abs. 3 GWB).....	18
5.	LANDESVERGABERECHT	18
6.	HAUSHALTSVERGABERECHT	18
7.	AUSNAHMEFÄLLE: AUSSCHREIBUNGSPFLICHT AUCH UNTERHALB DER EU-SCHWELLENWERTE	18
7.1.	Interne Vorgaben.....	18
7.2.	Vergaberecht aufgrund Förder- / Zuwendungsbescheid.....	18
7.3.	Binnenmarktrelevanz.....	19
8.	SONSTIGE ZU BEACHTENDE RECHTSVORSCHRIFTEN	19
Kapitel III.	Vorbereitung eines Vergabeverfahrens	20
1.	ÜBERBLICK.....	20
2.	VERMEIDUNG VON INTERESSENKONFLIKTEN, §§ 6 UND 7 VgV	20
2.1.	Interessenkonflikte bei Mitarbeitern des Auftraggebers.....	20
2.2.	Mitwirkung durch Dritte an der Vorbereitung des Vergabeverfahrens.....	21
3.	VERTRAULICHKEIT, § 5 VgV	22
4.	BEDARFSFESTSTELLUNG	22
4.1.	Freiheit des Auftraggebers über die Bestimmung des Beschaffungsgegenstandes	23
4.2.	Markterkundung, § 28 VgV.....	24
4.3.	Beschaffungsreife	24
4.4.	Beauftragung von Beratern	24
5.	FESTLEGEN DER ANWENDBAREN VERFAHRENSORDNUNG	25
5.1.	Überblick.....	25
5.2.	Bauleistungen	25
5.3.	Lieferleistungen	27
5.4.	Dienstleistungen	27
5.5.	Mischaufträge	29
6.	AUFTEILUNG NACH LOSEN.....	30

7.	SCHÄTZUNG DES AUFTRAGSWERTES (§ 3 VgV)	31
7.1.	Überblick	31
7.2.	Zeitpunkt der Schätzung	31
7.3.	Betrachtung der gesamten Leistung und Umgehungsverbot	32
7.4.	Rahmenvereinbarung und dynamisches Beschaffungssystem	33
7.5.	Berücksichtigung aller Nebenleistungen und Lose	33
7.6.	Losvergabe und „20%-Kontingent“	34
7.7.	Berechnung des Auftragswertes bei Planungsleistungen (§ 3 Abs. 7 VgV)	34
8.	DOKUMENTATION UND VERGABEVERMERK (§ 8 VgV)	37
8.1.	Inhalt und Umfang	37
8.2.	Wesentliche Bedeutung für das Vergabeverfahren	38
9.	WAHL DER VERFAHRENSART	38
9.1.	Regelverfahren	39
9.2.	Verhandlungsverfahren mit und ohne Teilnahmewettbewerb (§ 17 VgV, § 3b Abs. 3 VOB/A-EU)	41
9.3.	Wettbewerblicher Dialog (§ 18 VgV, § 3b Abs. 4 VOB/A-EU)	43
9.4.	Innovationspartnerschaft (§ 19 VgV, § 3b Abs. 5 VOB/A-EU)	43
9.5.	Ergänzende Verfahrensregeln für soziale und andere besondere Dienstleistungen	43
9.6.	Ergänzende Verfahrensregeln für Architekten- und Ingenieurleistungen	44
9.7.	Sonderfall Interimsaufträge	44
9.8.	Überblick: Mindestfristen	45
9.9.	Fristverlängerungen (§ 20 VgV, § 10a Abs. 6 VOB/A-EU)	45
10.	BESONDERE INSTRUMENTE IM VERGABEVERFAHREN	46
11.	ERSTELLEN DER VERGABEUNTERLAGEN	46
11.1.	Aufforderung zur Angebotsabgabe inkl. Bewerbungsbedingungen	47
11.2.	Festlegen der Eignungskriterien (§ 42 VgV, §§ 6-6d VOB/A-EU)	47
11.3.	Nachweise für das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen (§ 48 VgV, § 6e VOB/A-EU)	49
11.4.	Festlegen der Zuschlagskriterien	49
11.5.	Festlegen von Ausführungsbedingungen (§ 128 GWB)	51
11.6.	Leistungsbeschreibung (§ 31 VgV, § 7 VOB/A-EU)	51
11.7.	Zulassung von Nebenangeboten (§ 35 VgV)	55
11.8.	Unterauftragnehmer (§ 36 VgV)	55
11.9.	Besonderheiten bei Rahmenverträgen (§ 21 VgV, § 4a VOB/A-EU)	56
Kapitel IV. Durchführung eines Vergabeverfahrens		57
1.	VERGABE	57
2.	BEKANNTMACHUNG UND VORINFORMATION	57
2.1.	Grundlagen zur Auftragsbekanntmachung (§ 37 VgV, § 12 VOB/A-EU)	57
2.2.	Vorinformation (§ 38 VgV, § 12 Abs. 1 VOB/A-EU)	57
2.3.	Inhalt und Vorrang der Bekanntmachung	57
2.4.	Beauftragungsvorbehalt	58
3.	ABRUF DER VERGABEUNTERLAGEN (§ 41 VgV, § 11 Abs. 3 VOB/A-EU)	58
4.	BIETERKOMMUNIKATION	58
5.	VERFAHRENSABLAUF BEI OFFENEN VERFAHREN	58
6.	VERFAHRENSABLAUF BEI NICHT OFFENEN VERFAHREN	59
7.	VERFAHRENSABLAUF BEI VERHANDLUNGSVERFAHREN	60
8.	PRÜFUNG UND WERTUNG DER ANGEBOTE	61
9.	BEENDIGUNG DES VERFAHRENS DURCH ZUSCHLAG ODER AUFHEBUNG	62
9.1.	Informations- und Wartepflicht (§ 134 GWB)	62
9.2.	Zuschlag	63

9.3.	<i>Bekanntmachung der Auftragserteilung (Vergabebekanntmachung)</i>	63
9.4.	<i>Aufhebung der Ausschreibung</i>	63
Kapitel V.	Vergabe von Konzessionen (KonzVgV)	65
1.	GRUNDLAGEN UND ANWENDUNGSBEREICH	65
1.1.	<i>Abgrenzung zu öffentlichen Aufträgen</i>	65
1.2.	<i>Schwellenwert</i>	66
2.	Dienstleistungskonzession	66
3.	Baukonzession	66
4.	Dokumentation und Risiken	66
Kapitel VI.	Beschaffungen außerhalb des GWB-Vergaberechts	67
1.	Dokumentation bei Vergaberechtsfreien Beschaffungen unterhalb der Schwellenwerte	67
2.	Sonderfall Binnenmarktrelevanz	67
3.	Sonderfall Finanzierung durch Fördermittel / Zuwendungsfälle	68
4.	Ausnahmen im GWB	69
4.1.	<i>Liegt ein öffentlicher Auftrag vor?</i>	69
4.2.	<i>Ausnahmen gemäß §§ 107, 116 GWB</i>	69
4.3.	<i>Ausnahmen bei Verträgen im Konzern (§ 108 GWB)</i>	69
4.4.	<i>Unentgeltliche Verträge und Kooperationen</i>	70
Kapitel VII.	Rechtsschutz	71
Kapitel VIII.	Begriffsbestimmung und Abkürzungsverzeichnis	72
1.	Begriffsbestimmung	72
2.	Abkürzungsverzeichnis	73

Präambel

Dieses Handbuch dient als Übersicht über das Vorgehen zur Beschaffung von Lieferungen und Leistungen aller Einrichtungen der BG Kliniken im Anwendungsbereich des GWB-Vergaberechts. Das Handbuch gibt eine praktische Anleitung, wie die zwingenden Vorgaben der Vergabevorschriften rechtssicher und zweckmäßig in die Praxis umgesetzt werden sollen. Die Hinweise orientieren sich dabei an der Chronologie einer Beschaffung von der Bedarfsfeststellung bis zum Vertragsabschluss.

Unter Vergaberecht werden die Verfahrensregeln verstanden, die ein öffentlicher Auftraggeber beim Einkauf von Gütern und Leistungen zu befolgen hat. Hierunter fallen sowohl Liefer- und Dienstleistungen als auch Bauleistungen und Konzessionen. Im Wesentlichen macht das Vergaberecht Vorgaben für das durchzuführende Verfahren, das zu einem Vertragsschluss im Wege eines möglichst offenen Wettbewerbs führen soll.

Das Vergaberecht dient vorrangig der Wirtschaftlichkeit und Rechtmäßigkeit von Beschaffungsmaßnahmen. Als Mittel zum Erreichen dieses Ziels werden öffentliche Auftraggeber zur Durchführung wettbewerblicher und transparenter Verfahren verpflichtet. Einschränkungen des Wettbewerbs z.B. durch die Wahl einer Verfahrensart ohne öffentliche Bekanntmachung sind daher nur in eng eingegrenzten Ausnahmefällen zulässig und gesondert zu begründen.

Im Fokus jeder Beschaffung steht außerdem das Ziel der BG Kliniken, die Versicherten mit innovativer Spitzenmedizin und Rehabilitation auf höchstem Niveau zu versorgen. Ein möglichst breiter Wettbewerb soll eine innovative Beschaffung ermöglichen. Innovation und Spitzenmedizin ist daher bei jedem Beschaffungsvorgang ein hoher Stellenwert einzuräumen.

Bei Beschaffungen oberhalb der Schwellenwerte sowie bei Zweifeln über die Anwendbarkeit des GWB-Vergaberechts ist die Zentrale Vergabestelle (ZVSt) der BG Kliniken in den Beschaffungsvorgang gemäß den in Kapitel I genannten Zuständigkeiten einzubinden.

Bei diesem Handbuch handelt es sich um eine allgemeine Konzernregelung (AKR).

Mit der Version 3.0 des Vergabehandbuchs sind die ab dem 01.01.2022 geltenden neuen EU-Schwellenwerte sowie einige redaktionelle Änderungen und inhaltliche Klarstellungen in das Vergabehandbuch aufgenommen worden.

Kapitel I. Geltungsbereich und Zuständigkeiten

Das Vergabehandbuch richtet sich an alle Einrichtungen der BG Kliniken, die zur Anwendung des GWB-Vergaberechts verpflichtet sind. Das GWB-Vergaberecht ist anzuwenden, wenn

- ein öffentlicher Auftraggeber
- einen öffentlichen Auftrag
- oberhalb der EU-Schwellenwerte vergibt und
- keine Ausnahmen vorliegen.

Die Anwendbarkeit hat grundsätzlich die Pflicht zur Durchführung eines EU-weiten öffentlichen Vergabeverfahrens zur Folge.

1. Institutioneller Geltungsbereich (öffentliche Auftraggeber)

Das Vergabehandbuch gilt für alle Gesellschaften, die Auftraggeber i.S.d. § 99 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und zur Anwendung des GWB-Vergaberechts gesetzlich verpflichtet sind. Darunter fallen

- die BG Kliniken - Klinikverbund der gesetzlichen Unfallversicherung gGmbH (Muttergesellschaft),
- die Tochtergesellschaften,
- die Enkel- und Urenkelgesellschaften, sofern nicht im Einzelfall das Fehlen der öffentlichen Auftraggebereigenschaft von der ZVSt verbindlich festgestellt worden ist.

Merke: Alle Konzerngesellschaften unterfallen dem GWB-Vergaberecht, sofern nichts anderes verbindlich festgestellt worden ist.

2. Sachlicher Geltungsbereich (öffentlicher Auftrag oberhalb der EU-Schellenwerte)

2.1. Öffentliche Aufträge und Konzessionen

Das Vergabehandbuch gilt grundsätzlich für sämtliche Beschaffungen von Liefer-, Dienst- und Bauleistungen (öffentliche Aufträge gemäß § 103 GWB) sowie Dienstleistungs- und Baukonzessionen (§ 105 GWB), und zwar unabhängig von der Art des Vertrages. Erfasst sind z.B. Kaufverträge, auch Nutzungsverträge, Wartungsverträge oder Miet- und Pachtverträge über bewegliche Gegenstände. Seit der Vergaberechtsreform 2016 unterliegen auch Dienstleistungskonzessionen dem GWB-Vergaberecht, allerdings erst ab dem unter Punkt 2.2 genannten Schwellenwert.

Für einzelne Leistungsarten legt das GWB Ausnahmen fest. Zu den wichtigsten Ausnahmen zählen Arbeitsverträge, Darlehensverträge sowie Erwerb, Miete oder Pacht von Grundstücken durch den Auftraggeber (es sei denn, der Vorgang ist mit einer Bauverpflichtung verbunden; in diesem Fall läge ein Bauauftrag vor). Weitere Ausnahmen werden in Kapitel VI geschildert.

2.2. Aufträge oberhalb der EU-Schwellenwerte (oberschwellige Vergaben)

Das GWB-Vergaberecht findet Anwendung, wenn ein öffentlicher Auftrag einen Wert hat, der oberhalb der sogenannten EU-Schwellenwerte liegt (zur Berechnung des Auftragswertes vgl. Kapitel III).

Die Regelungen zur Berechnung des Auftragswertes sind jedoch auch bei Beschaffungsprojekten zu berücksichtigen, die auf den ersten Blick unterhalb der EU-Schwellenwerte liegen, um eine unabsichtliche Umgehung des GWB-Vergaberechts zu verhindern.

Die maßgeblichen EU-Schwellenwerte für die Anwendbarkeit des GWB-Vergaberechts betragen derzeit (netto ohne Umsatzsteuer):

Liefer- und Dienstleistungen:	215.000,00 €
Bauleistungen:	5.382.000,00 €
Soziale u. sonstige besondere Dienstleistungen:	750.000,00 €
Konzessionen:	5.382.000,00 €

Die EU-Schwellenwerte sind mit Wirkung zum 01.01.2022 aktualisiert worden. Sie gelten für alle Vergabeverfahren, die nach diesem Datum bekannt gemacht werden. Die Schwellenwerte werden alle zwei Jahre angepasst.

3. Zusammenarbeit mit der Zentralen Vergabestelle (ZVSt)

Die ZVSt ist für alle oberschwelligen Vergaben sowohl der BG Kliniken - Klinikverbund der gesetzlichen Unfallversicherung gGmbH als auch für einrichtungsübergreifende sowie Vergaben einzelner Einrichtungen (insb. alle Kliniken und Servicegesellschaften) zuständig.

Im Regelfall ist die ZVSt in das Beschaffungsverfahren einzubeziehen, wenn der Beschaffungsbedarf in Grundzügen feststeht und die ersten Fragen des anstehenden Vergabeverfahrens geklärt werden müssen. Die Einbeziehung ist zwingend, sofern ersichtlich ist, dass die EU-Schwellenwerte überschritten sind; das gilt ebenfalls bei Zweifeln über die Höhe des Auftragswertes. Es ist sinnvoll, die ZVSt möglichst frühzeitig in ein Beschaffungsprojekt einzubinden, um ein rechtssicheres und bedarfsgerechtes Beschaffungsverfahren zu erreichen. Die Mitarbeiter der ZVSt können in jedem Stadium des Verfahrens angesprochen werden. Die ZVSt ist jedenfalls vor der Erstellung der Leistungsbeschreibung und des Vertrages einzubeziehen.

Die Beschaffungsstelle überreicht der ZVSt zu Beginn des Vergabeverfahrens ein **Vorblatt** mit den wesentlichen Eckpunkten des Projekts (z.B. Ansprechpartner, Gegenstand, geschätzter Wert, Gremienzustimmung, Finanzierung). Das GWB-Vorblatt gibt es in zwei Fassungen für einrichtungsbezogene („Vorblatt GWB-Beschaffungsvorhaben“) und für einrichtungsübergreifende Vorhaben („Vorblatt GWB-Beschaffungsvorhaben für übergreifende Vergaben“).

Bei übergreifenden Verfahren mit mehreren Auftraggebern bereitet der Projektleiter das GWB-Vorblatt vor und übersendet es an die beteiligten Einrichtungen. Sofern bei übergreifenden

Verfahren bei Vertragsschluss die Holding als Vertreterin für die teilnehmenden Einrichtungen auftreten soll, holt der Beschaffer von diesen entsprechende Vollmachten ein.

Die ZVSt teilt der Beschaffungsstelle den Namen des Bearbeiters sowie das Aktenzeichen mit, das im Verfahren zu verwenden ist.

Die Beschaffungsstelle organisiert einen Auftakttermin, in dem die wesentlichen Eckpunkte des Verfahrens besprochen werden. Insbesondere werden auch die Zuständigkeiten und ein Zeitplan festgehalten.

Die ZVSt übersendet der Beschaffungsstelle einen Entwurf der zu verwendenden Formblätter. Die Beschaffungsstelle erstellt dann die Leistungsbeschreibung und den Vertrag, passt die Formblätter auf das jeweilige Vergabeverfahren an und übersendet die Unterlagen an die ZVSt. Für die Prüfung der Vergabeunterlagen durch die ZVSt bis zur ersten Rückmeldung sind im Verfahrensablauf in der Regel zwei Wochen einzuplanen. Eine Prüfung in diesem Zeitrahmen kann jedoch nur dann stattfinden, wenn die Vergabeunterlagen zu dem im Auftakttermin vereinbarten Zeitpunkt an die ZVSt übersandt worden sind. Die Beschaffungsstelle muss im Anschluss an diese Prüfzeit ausreichend Zeit für erforderliche Überarbeitungen der Unterlagen einplanen.

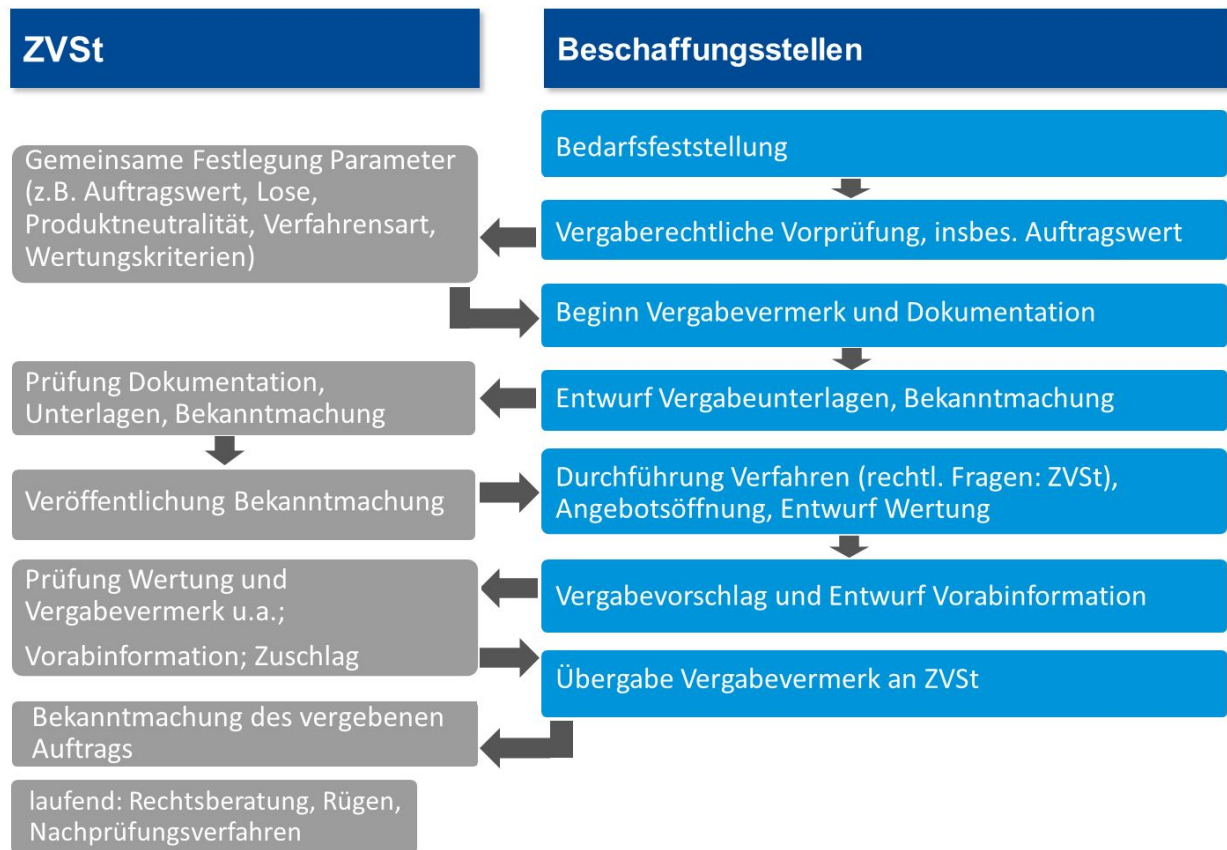
Der ZVSt obliegt die **formale und rechtliche Steuerung** aller EU-weiten Vergabeverfahren. Die Verantwortlichkeit für die **inhaltliche Gestaltung** verbleibt bei der jeweiligen Beschaffungsstelle. Hat eine vergaberechtliche Regelung Auswirkungen auf die inhaltliche Gestaltung des Verfahrens, z.B. auf die Erstellung der Leistungsbeschreibung oder die Gestaltung der Eignungs- und Zuschlagskriterien, obliegt die Entscheidung der ZVSt. Insofern bestehen zwei Zuständigkeitsbereiche, die sich aufeinander beziehen; eine enge Zusammenarbeit der verantwortlichen Personen ist dabei Voraussetzung für ein erfolgreiches Beschaffungsprojekt.

Merke: Die ZVSt ist frühzeitig in die Vergabe einzubinden. Zu Beginn der Zusammenarbeit ist der ZVSt im Interesse einer effizienten Zusammenarbeit ein **Vorblatt** mit wesentlichen Daten zu übergeben.

Welche Personen auf Seiten der Beschaffungsstellen für die inhaltliche Führung des Verfahrens zuständig sind, wird durch die Beschaffungsstelle festgelegt. Die Beschaffungsstelle teilt dem Bearbeiter der ZVSt eine verantwortliche Person mit, die ihr als Ansprechpartner zur Verfügung steht (Projektleiter). Diese Person sollte auch im GWB-Vorblatt als Ansprechpartner benannt werden. Der Projektleiter ist verantwortlich für die Organisation des Ablaufs des Verfahrens, die Einhaltung des Zeitplans, die Koordinierung der weiteren fachlich Beteiligten, das Treffen bzw. Herbeiführen inhaltlicher Entscheidungen sowie die Organisation der Urlaubs- und Krankheitsvertretungen.

Der Ablauf des Verfahrens und die Zuständigkeiten für die einzelnen Verfahrensschritte sind in der Anlage 3 zum Vergabehandbuch schematisch dargestellt. Für einen Überblick dient das folgende Schema.

Schema Zusammenarbeit zwischen ZVSt und Beschaffungsstellen:



Der Zuschlag wird elektronisch durch die ZVSt erteilt, allerdings erst nach Zustimmung einer von der Einrichtung hierfür befugten Person. Die Zustimmung kann elektronisch oder schriftlich erklärt werden. Ob die zustimmende Person tatsächlich zeichnungsberechtigt ist, wird durch die ZVSt dabei nicht geprüft.

Die ZVSt stellt ein Formular für die Anfertigung des Vergabevermerks zur Verfügung. Der Vergabevermerk wird parallel zur Durchführung des Verfahrens fortlaufend verantwortlich durch die Beschaffungsstelle geführt, gegebenenfalls mit Unterstützung der ZVSt.

Es wird ein Archiv für die Dokumentation (Vergabeakte) geführt (inkl. Vergabevermerk, Angeboten und Korrespondenz). Die Dokumentation kann in Textform (elektronisch) erfolgen. Verantwortlich für das Führen der Vergabedokumentation ist die Beschaffungsstelle, im Zweifel die im GWB-Vorblatt genannte Stelle. Diese Akten müssen auf Anforderung interner und externer Prüfer (z.B. Revision, Vergabekammer, Bundesversicherungsamt) umgehend zur Verfügung gestellt werden können. Im Fall von Nachprüfungsverfahren vor der Vergabekammer muss die Vergabeakte in der Regel in Papierform vorgelegt werden.

Die ZVSt informiert regelmäßig über relevante Änderungen von Vergabevorschriften und führt bei Bedarf und entsprechender Absprache vergaberechtliche Schulungen durch.

4. Weitere Regelungen

Neben dem Vergabehandbuch sind mindestens folgende Dokumente bei Beschaffungsvorhaben zu berücksichtigen:

- die **Beschaffungsrichtlinien** der BG Kliniken, die insbesondere die Prozesse bis zur Feststellung des Beschaffungsbedarfs beschreiben,
- die **Mindestanforderungen für über den Investitionsfonds** geförderte Beschaffungen (der Anwendungsbereich wird dort definiert).

Bei Abweichungen der aufgezählten Dokumente von zwingenden vergaberechtlichen Regelungen gehen die Regelungen dieses Vergabehandbuchs bzw. die gesetzlichen Bestimmungen des GWB-Vergaberechts vor.

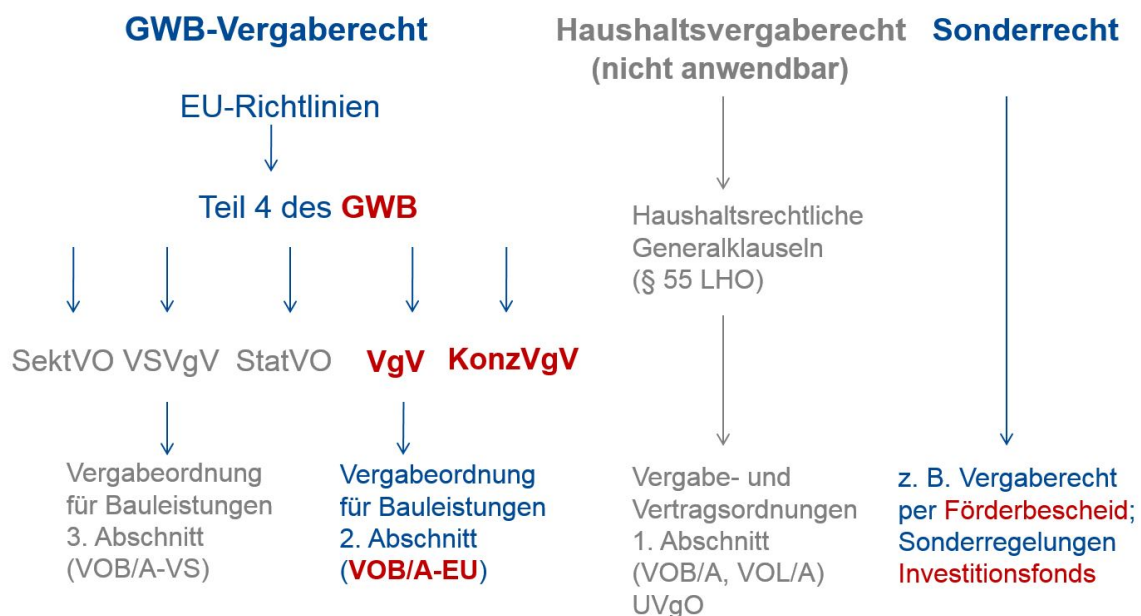
Kapitel II. Vergaberechtlicher Rahmen für Beschaffungen der BG Kliniken

1. System des Vergaberechts in Deutschland

Das deutsche Vergaberecht ist zweigeteilt. Zum einen gibt es das Haushaltsvergaberecht, das auf den Bundes- und Landeshaushaltsgesetzen beruht und grundsätzlich nur den Staat und seine Einrichtungen bindet. Zum anderen gibt es das auf EU-Recht beruhende **GWB-Vergaberecht**, das aufgrund der Bedeutung von größeren Aufträgen für den EU-Binnenmarkt erst ab den sogenannten EU-Schwellenwerten Anwendung findet. Daneben kann sich die Pflicht zur Anwendung von einzelnen vergaberechtlichen Vorschriften in Sondersituationen auch unterhalb der Schwellenwerte ergeben, z.B. in der Form einer Auflage in einem Zuwendungs- oder Förderbescheid.

Das GWB-Vergaberecht ist in Form einer Kaskade aufgebaut. Ausgangspunkt im deutschen Recht ist das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), das die Grundlagen des Vergabeverfahrens beschreibt. Nähere Vorgaben ergeben sich für die Vergabe von Liefer- und Dienstleistungen aus der Vergabeverordnung (VgV) bzw. für Bauleistungen aus der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB/A-EU), für Konzessionen gilt die Verordnung über die Vergabe von Konzessionen (KonzVgV).

Daneben bestehen außerdem Regelungen für die Beschaffung von sicherheitsrelevanten Leistungen (Vergabeverordnung Verteidigung und Sicherheit VSVgV) sowie Regelungen in den Bereichen Trinkwasser, Energie und Verkehr (Sektorenverordnung SektVO), die jedoch für die BG Kliniken nicht von Belang sind.



Überblick: System des Vergaberechts. Die rot hervorgehobenen Regelwerke sind für die Einrichtungen von besonderer Relevanz.

2. Überblick: Anzuwendendes Vergaberecht

Die Einrichtungen der BG Kliniken unterliegen in ihrem Handeln dem **Grundsatz der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit**. Jede Beschaffungsmaßnahme hat daher unabhängig von ihrem Wert wirtschaftlich und sparsam zu erfolgen, d.h. mit einem bestmöglichen Preis-Leistungs-Verhältnis.

Darüber hinaus sind die Einrichtungen öffentliche Auftraggeber im Sinne des § 99 Nr. 2 GWB. Aufträge ab den EU-Schwellenwerten unterliegen daher zwingend dem förmlichen **GWB-Vergaberecht** (vgl. Ziffer 3). Dabei sind stets die Vergabegrundsätze zu beachten (vgl. Ziffer 4).

Landesvergaberecht richtet sich an öffentlich-rechtliche Auftraggeber und ist nicht anzuwenden (vgl. Ziffer 5).

Die Einrichtungen unterliegen aufgrund ihrer privatrechtlichen Ausgestaltung außerdem nicht dem **Haushaltsvergaberecht** (Haushaltsordnungen, 1. Abschnitte der Vergabe- und Vertragsordnungen VOB/A und VOL/A sowie anstelle der VOL/A in einigen Bundesländern die Unterschwellenvergabeverordnung UVgO), so dass unterhalb der Schwellenwerte kein förmliches Vergaberecht anwendbar ist (vgl. Ziffer 6).

Im Einzelfall können anderweitige Vorgaben (z.B. bei entsprechenden zuwendungsrechtlichen Auflagen) zur Anwendung von Haushaltsvergaberecht verpflichten (vgl. Ziffer 7.2).

Sofern einzelne Aufträge unterhalb der Schwellenwerte auch für Anbieter aus anderen EU-Mitgliedstaaten relevant sein können (sogenannte **Binnenmarktrelevanz**), gelten für diese Aufträge höhere Anforderungen, insbesondere an die Reichweite der Bekanntmachung (vgl. Ziffer 7.3 sowie Kapitel VI Ziffer 2).

3. GWB-Vergaberecht, § 97 ff. GWB

Übersteigt der Auftragswert den Schwellenwert für eine europaweite Vergabe (s. Punkt 2.2), ist bei der Beschaffung zwingend das GWB-Vergaberecht anzuwenden. Hierzu zählen:

- **Teil 4 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (§§ 97 ff. GWB)**
 - Grundlagen des Vergaberechts; Verordnungsermächtigung
- **Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (Vergabeverordnung VgV)**
 - Allgemeine Verfahrensregeln für alle Verfahren (für Bauleistungen gelten §§ 1-13 sowie 21-27 VgV)
 - Besondere Verfahrensregeln für Liefer- und Dienstleistungen (z.B. Medizin- oder IT-Technik, Medizinprodukte, soziale Dienstleistungen, Software, Strom, Architekten-/Ingenieurleistungen, sonstige Liefer- und Dienstleistungen)
- **Verordnung über die Vergabe von Konzessionen (Konzessionsvergabeverordnung – KonzVgV)**
 - Besondere Verfahrensregeln für die Beauftragung von Bau- oder Dienstleistungskonzessionen (z.B. selbstständiger Betrieb einer Kantine/Cafeteria durch einen Dritten)

- **Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen VOB (2. Abschnitt: VOB/A-EU),**
 - Besondere Verfahrensregelung für Bauleistungen, z.B. Neu-/Umbauten; Garten- und Landschaftsbau
 - Bei der Beschaffung von Bauleistungen sind zusätzlich §§ 1-13 sowie 21-27 VgV anzuwenden

Achtung: Mit der Vergaberechtsreform 2016 sind zum 18.04.2016 die **VOB/A-EG** sowie die **VOF** weggefallen. Die Regelungen für die Vergabe von sämtlichen Liefer- und Dienstleistungen finden sich nun vollständig in der **VgV**. Besondere Regelungen für Bauvergaben befinden sich nach wie vor in der VOB/A 2. Abschnitt (Ausgabe 2016), die statt wie bislang VOB/A-EG nunmehr **VOB/A-EU** genannt wird.

In der neuen **KonzVgV** sind erstmals Regeln zur Vergabe von Dienstleistungskonzessionen erfasst worden. Baukonzessionen, die bislang unter die VOB/A-EG fielen, werden ebenfalls nach der KonzVgV vergeben.

Die vorstehenden Regelungen werden zusammenfassend als **GWB-Vergaberecht**, EU-Vergaberecht oder förmliches Vergaberecht bezeichnet. Der Begriff der „Verdingungsordnung“ ist veraltet und wird nicht mehr verwendet.

Das Haushaltsvergaberecht und das GWB-Vergaberecht sind zwei komplett voneinander zu trennende Rechtsgebiete, so dass die richtige Einordnung eines Beschaffungsvorhabens anhand des Auftragswertes von entscheidender Bedeutung ist. Während die BG Kliniken von vornherein nicht an das Haushaltsvergaberecht gebunden sind, verpflichtet das GWB-Vergaberecht insbesondere zur Durchführung eines europaweiten Vergabeverfahrens. Außerdem gibt es nur im GWB-Vergaberecht einen spezifischen vergaberechtlichen Rechtsschutz: in den Nachprüfungsverfahren vor den Vergabekammern können Bieter die Rechtmäßigkeit des Vergabeverfahrens überprüfen und ggf. einen vergaberechtswidrig geschlossenen Vertrag für unwirksam erklären lassen.

3.1. Regelungsgehalt GWB

Die §§ 97 ff. GWB haben im Wesentlichen folgenden Regelungsgehalt:

- §§ 97-118 GWB:
 - Vergabegrundsätze, § 97 GWB
 - Auftraggeber, §§ 98 – 102 GWB
 - Aufträge, § 103 GWB
 - Schwellenwerte, § 106 GWB
 - Allgemeine Ausnahmen, §§ 107-109 GWB
 - Besondere Ausnahmen, § 116 GWB
- §§ 119-135 GWB: Vergabeverfahren und Auftragsausführung
 - Verfahrensarten, § 119 GWB
 - Leistungsbeschreibung, § 121 GWB
 - Eignung, § 122 GWB

- Ausschlussgründe §§ 123-126 GWB
- Zuschlag und Auftragsausführung, §§ 127-129 GWB
- Vergabe von sozialen und anderen besonderen Dienstleistungen, § 130 GWB
- Auftragsänderung während der Vertragslaufzeit, § 132 GWB
- Informations- und Wartungspflicht; Unwirksamkeit, §§ 134, 135 GWB
- §§ 136-154 GWB: Sektorenbereich, Verteidigungs- und Sicherheitsbereich, Konzessionen
- §§ 155-184 GWB: Nachprüfungsverfahren vor der Vergabekammer und den Oberlandesgerichten

3.2. Regelungsgehalt Vergabeverordnung VgV

Die Vergabeverordnung VgV enthält im Wesentlichen folgende Regelungen:

- §§ 1-8 VgV: Allgemeine Bestimmungen (gelten auch für Bauleistungen)
 - Anwendungsbereich, §§ 1, 2 VgV
 - Schwellenwerte und Schätzung des Auftragswerts, § 3 VgV
 - Vertraulichkeit, Interessenkonflikte, §§ 5, 6, 7 VgV
 - Dokumentation und Vergabevermerk, § 8 VgV
- §§ 9-13 VgV: Kommunikation und elektronische Vergabe (gelten auch für Bauleistungen)
- §§ 14-20 VgV: Verfahrensarten
- §§ 21-27 VgV: Besondere Methoden und Instrumente, z.B. Rahmenvereinbarungen (gelten auch für Bauleistungen)
- §§ 28-41 VgV: Vorbereitung des Vergabeverfahrens und Veröffentlichung
 - Markterkundung, § 28 VgV
 - Vergabeunterlagen, § 29 VgV
 - Losaufteilung, § 30 VgV
 - Leistungsbeschreibung, §§ 31-34 VgV
 - Nebenangebote, § 35 VgV
 - Unteraufträge, § 36 VgV
 - Veröffentlichung und Transparenz, §§ 37-41 VgV
- §§ 42-52 VgV: Anforderungen an Unternehmen; Eignung
- §§ 52-55 VgV: Angebotseingang
- §§ 56-63 VgV: Prüfung, Wertung, Zuschlag, Aufhebung
 - Prüfung, Nachforderung, Ausschluss; §§ 56, 57 VgV
 - Zuschlag und Zuschlagskriterien, §§ 58, 59 VgV
 - ungewöhnlich niedrige Angebote, § 60 VgV
 - Ausführungsbedingungen, § 62 VgV
 - Informationspflichten, § 62 VgV
 - Aufhebung des Verfahrens, § 63 VgV
- §§ 64-66 VgV: Besondere Vorschriften für soziale und andere besondere Dienstleistungen

- §§ 67-68 VgV: Besondere Vorschriften energieverbrauchsrelevante Leistungen und Straßenfahrzeuge
- §§ 69-72 VgV: Planungswettbewerbe
- §§ 73-80 VgV: Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen
- §§ 81, 82 VgV: Übergangsbestimmungen, Fristberechnung

3.3. Regelungsgehalt Konzessionsvergabeverordnung KonzVgV

Konzessionen unterlagen bis zur Vergaberechtsreform 2016 nur in Form von Baukonzessionen dem Vergaberecht. Mit der Reform wurde die Konzessionsvergabeverordnung KonzVgV geschaffen, die nun auch Dienstleistungskonzessionen dem Vergaberecht unterwirft. Während Baukonzessionen eher selten auftreten, kommen Dienstleistungskonzessionen in der Praxis häufig vor, so dass diese neuen Regelungen für die BG Kliniken durchaus relevant sind.

Bei einer Konzession erhält der Konzessionsnehmer anders als bei einem öffentlichen Auftrag kein Entgelt im Sinne einer Geldzahlung, sondern er erhält die Gelegenheit, seine Leistung auf eigenes Risiko wirtschaftlich zu nutzen. Die KonzVgV regelt das Verfahren zur Vergabe der Konzessionen; der Regelungsgehalt ähnelt dem der Vergabeverordnung VgV (zu Begriff, Abgrenzung zu Dienstleistungsaufträgen und Verfahren siehe unten Kapitel V).

3.4. Regelungsgehalt VOB/A-EU

Die VOB/A-EU regelt abgesehen von §§ 1-13 VgV (Allgemeine Bestimmungen, elektronische Vergabe) sowie 21-27 VgV (Besondere Methoden und Instrumente) abschließend die Vergabe von Bauleistungen oberhalb der EU-Schwellenwerte.

Im Kern ähnelt die Durchführung eines Vergabeverfahrens nach VOB/A-EU dem Verfahren, das für Liefer- und Dienstleistungen nach VgV durchzuführen ist (die Beibehaltung der beiden parallelen und fast identischen Gesetze hatte politische Gründe). Im Wesentlichen gibt es zwei praxisrelevante Unterschiede: bei Bauvergaben haben die Bieter einen Anspruch darauf, das Submissionsergebnis zu erfahren. Außerdem sind fehlende Erklärungen und Nachweise bei Bauvergaben zwingend nachzufordern (vgl. § 16a VOB/A-EU), während dem Auftraggeber bei Liefer- und Dienstleistungen ein Ermessen zusteht, inwieweit er fehlende Erklärungen und Nachweise nachfordert (vgl. § 56 Abs. 2 VgV). Dieses Ermessen muss er allerdings auch dort fehlerfrei ausüben.

Ist aufgrund einer Ausnahmeregelung (z.B. Auflage in einem Zuwendungsbescheid) der 1. Abschnitt der VOB/A anzuwenden, ist zu berücksichtigen, dass die VOB/A im Jahr 2016 neu herausgegeben worden ist.

4. Vergabegrundsätze

Jede Beschaffung ist unter Einhaltung der Beschaffungs- bzw. Vergabegrundsätze durchzuführen. Die Vergabegrundsätze beruhen auf EU-Primärrecht und sind daher originär nur oberhalb der EU-Schwellenwerte anwendbar; unterhalb der Schwellenwerte gilt allerdings das Primat der wirtschaftlichen und sparsamen Mittelverwendung.

Im Zweifel sind einzelne Anwendungsfragen des GWB-Vergaberechts immer im Sinne der Vergabegrundsätze zu entscheiden, so dass ihnen eine erhebliche praktische Bedeutung zukommt.

4.1. Wirtschaftlichkeit

Beschaffungsentscheidungen haben den Grundsätzen der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit Rechnung zu tragen. Zur Beachtung dieser Grundsätze gehört auch die Prüfung, ob eine Beschaffung überhaupt durchgeführt werden soll. Ist das der Fall, ist unter Berücksichtigung aller Umstände – neben den Anschaffungs- sind das etwa die Folgekosten – zu prüfen, zu welchem Zeitpunkt und in welcher Form das für den Auftraggeber wirtschaftlichste Ergebnis erzielt werden kann. In der Regel hat eine Auswahlentscheidung nicht nur anhand des Preises, sondern anhand der gesamten Kosten (Lebenszykluskosten) zu erfolgen.

4.2. Wettbewerb, Transparenz und Gleichbehandlung (§ 97 Abs. 1-2 GWB)

§ 97 Abs. 1 bis 2 GWB lautet:

- (1) Öffentliche Aufträge und Konzessionen werden im Wettbewerb und im Wege transparenter Verfahren vergeben. Dabei werden die Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und der Verhältnismäßigkeit gewahrt.
- (2) Die Teilnehmer an einem Vergabeverfahren sind gleich zu behandeln, es sei denn, eine Ungleichbehandlung ist aufgrund dieses Gesetzes ausdrücklich geboten oder gestattet.

Aufträge werden in der Regel im Wettbewerb und im Wege transparenter Verfahren an fachkundige und leistungsfähige Unternehmen zu angemessenen Preisen vergeben. Dabei darf kein Unternehmen diskriminiert werden. Das ist insbesondere durch eine diskriminierungsfreie Informationspolitik und Angebotswertung zu erreichen. Diese Grundsätze gelten für sämtliche Beschaffungen und sind auf jeder Stufe eines Beschaffungsverfahrens zu beachten.

4.3. Förderung mittelständischer Interessen (§ 97 Abs. 4 GWB)

§ 97 Abs. 4 GWB lautet:

- (3) Mittelständische Interessen sind bei der Vergabe öffentlicher Aufträge vornehmlich zu berücksichtigen. Leistungen sind in der Menge aufgeteilt (Teillose) und getrennt nach Art oder Fachgebiet (Fachlose) zu vergeben. Mehrere Teil- oder Fachlose dürfen zusammen vergeben werden, wenn wirtschaftliche oder technische Gründe dies erfordern. (...)

Das Vergaberecht dient auch der Förderung mittelständischer Interessen (vgl. § 97 Abs. 4 S. 1 GWB). Leistungen sind aus diesem Grund in der Regel sowohl getrennt in der Menge aufgeteilt (Teillose) als auch getrennt nach Art oder Fachgebiet (Fachlose) zu beschaffen. Selbst wenn bereits Teillose gebildet worden sind, ist stets zu prüfen, ob nicht auch eine Teilung nach Fachlosen in Frage kommt. Der Mittelstand ist außerdem beim Festlegen der Eignungsanforderungen zu berücksichtigen, konkret dürfen die Anforderungen nicht so hoch gewählt werden, dass mittelständische Unternehmen sich nicht bewerben können.

4.4. Umweltgerechte Beschaffung (§ 97 Abs. 3 GWB)

Bei der Beschaffung von Leistungen sind ökologische Kriterien zu berücksichtigen (vgl. auch §§ 46 Abs. 3 Nr. 7, 49, 67 VgV). Bei der Festlegung der Leistungsanforderungen soll umweltfreundlichen und energieeffizienten Produkten, Materialien und Verfahren der Vorzug gegeben werden. Bei der Beschaffung ist dafür Sorge zu tragen, dass bei der Herstellung, Verwendung und Entsorgung von Gütern sowie durch Ausführung der Leistung bewirkte negative Umweltauswirkungen möglichst vermieden werden.

5. Landesvergaberecht

In den meisten Bundesländern existieren Tariftreue- und Vergabegesetze, die sich vorrangig an institutionelle öffentliche Auftraggeber richten (d.h. Länder, Gemeinden usw.). Soweit in einzelnen Landesgesetzen pauschal auf öffentliche Auftraggeber im Sinne des § 99 GWB (§ 98 GWB alte Fassung) verwiesen wird, so ist diese Regelung nach dem Willen der Landesgesetzgeber so zu verstehen, dass auch juristische Personen des öffentlichen oder privaten Rechts dem Landesvergaberecht unterfallen sollen, sofern sie durch öffentliche Auftraggeber des Landes beherrscht oder finanziert werden. Das ist bei den Einrichtungen der BG Kliniken nicht der Fall. Landesvergaberecht findet daher in der Regel keine Anwendung.

6. Haushaltsvergaberecht

Unterhalb der EU-Schwellenwerte gilt für staatliche öffentliche Auftraggeber (z.B. Gemeinden) das sogenannte Haushaltsvergaberecht, das auf § 55 Bundeshaushaltsordnung (BHO) bzw. § 55 Landeshaushaltsordnung (LHO) beruht. Hier sind die 1. Abschnitte der VOB/A und VOL/A sowie ggf. die UVgO anzuwenden.

Die Einrichtungen der BG Kliniken unterliegen als juristische Personen des Privatrechts nicht den Regelungen des Haushaltsrechts, so dass die 1. Abschnitte von VOB/A und VOL/A sowie die UVgO nicht anwendbar sind.

7. Ausnahmefälle: Ausschreibungspflicht auch unterhalb der EU-Schwellenwerte

7.1. Interne Vorgaben

Aus internen Regelungen können sich Verfahrensregeln für Beschaffungsvorhaben ergeben. Die Beschaffungsstellen sollen sich für ihre Bereiche selbstständig über die anwendbaren Vorschriften informieren. Eine Zuständigkeit der ZVSt besteht insoweit nicht.

7.2. Vergaberecht aufgrund Förder- / Zuwendungsbescheid

Werden Beschaffungen mit öffentlichen Fördermitteln bzw. Zuwendungen finanziert, kann sich aus den jeweiligen Vereinbarungen (z.B. Förderbescheid, Zuwendungsvertrag) auch unterhalb der EU-Schwellenwerte die Pflicht zur Beachtung des Haushaltsvergaberechts sowie gegebenenfalls auch des Landesvergaberechts ergeben. In diesen Fällen ist das Beschaffungsvorhaben national bekannt zu machen, wobei die Verfahrensvorgaben von VOL/A bzw. VOB/A Abschnitt 1 oder – je nach Bundesland – die UVgO einzuhalten sind. Insbesondere richtet sich die Wahl der Verfahrensart nach dem konkreten Beschaffungsgegenstand und darf nicht frei gewählt werden. Zwar existiert im Bereich des Haushaltsvergaberechts kein

vergabespezifischer Rechtsschutz, jedoch kann schon ein geringer Verstoß gegen die Vergaberegeln zur Rückforderung der Fördergelder führen. Insofern ist in diesen Fällen strikt auf die Einhaltung des Haushaltsvergaberechts zu achten.

Sofern in einem Zuwendungsbescheid oder ähnlichem eine Pflicht zur Anwendung von Vergaberecht statuiert wird, sollte Rücksprache mit der ZVSt gehalten werden, um eine Rückforderung von Mitteln infolge von Vergaberechtsverstößen möglichst zu vermeiden.

7.3. Binnenmarktrelevanz

Könnte ein Auftrag für Unternehmen mit Sitz im europäischen Ausland von Interesse sein (sogenannte **Binnenmarktrelevanz**), müssen alle Einrichtungen ein transparentes Ausschreibungsverfahren durchführen. Unter anderem hat in diesem Fall zwingend eine förmliche Bekanntmachung zu erfolgen (vgl. zu den Voraussetzungen der Binnenmarktrelevanz Kapitel VI Ziffer 2).

8. Sonstige zu beachtende Rechtsvorschriften

Die arbeitsrechtlichen Sonderregelungen (§ 21 SchwarzArbG, § 16 MiArbG, § 21 AEntG) sind bei Beschaffungen oberhalb der Schwellenwerte mittels entsprechender Überprüfungen des Bieterkreises zu beachten. Hierzu werden von den Bietern in der Regel Eigenerklärungen verlangt, die bereits in den Formblättern vorformuliert sind.

Kapitel III. Vorbereitung eines Vergabeverfahrens

1. Überblick

Ein erfolgreiches Vergabeverfahren lebt von der Einhaltung der vergaberechtlichen Grundsätze Wettbewerb, Gleichbehandlung und Transparenz, auf die sich die allermeisten Vergaberechtsvorschriften zurückführen lassen.

Von großer Wichtigkeit sind dabei nicht nur die Einhaltung der formellen Verfahrensregeln, sondern auch die Wahrung der Vertraulichkeit und die Vermeidung von Interessenkonflikten; eine Verletzung dieser beiden Aspekte führt im schlimmsten Fall dazu, dass ein funktionierender Wettbewerb und damit ein rechtmäßiges Vergabeverfahren unmöglich werden. Wegen ihrer hohen Bedeutung sind diese Aspekte daher zu Beginn jedes Vergabeverfahrens zu bedenken (vgl. Ziffer 2 und 3).

Die meisten Entscheidungen im Laufe eines Vergabeverfahrens hängen von dem Beschaffungsgegenstand ab. Daher ist frühzeitig genau festzulegen, welche Leistungen Gegenstand des Verfahrens sein sollen (vgl. Ziffer 4).

Sodann ist zu prüfen, welche Leistungsart (Bau-, Liefer- oder Dienstleistung) vorliegt, da hiervon wiederum weitere Entscheidungen abhängen, insbesondere der Schwellenwert (vgl. Ziffer 5). Im Anschluss wird eine Teilung in Lose vorgenommen bzw. das Vorliegen einer Ausnahme von der Pflicht zur Losaufteilung überprüft (vgl. Ziffer 6).

Anschließend erfolgt die Schätzung des Auftragswertes, die abschließend darüber entscheidet, ob das GWB-Vergaberecht Anwendung findet (vgl. Ziffer 0).

Wird der Schwellenwert überschritten, beginnt die Dokumentation des Verfahrens im entsprechenden Vergabevermerk (vgl. Ziffer 8), der ab diesem Zeitpunkt fortlaufend zu führen und um die bereits getroffenen Entscheidungen (z.B. Losaufteilung) zu ergänzen ist.

Es folgen die Wahl der Verfahrensart (vgl. Ziffer 9), die Erstellung der Vergabeunterlagen (vgl. Ziff. 0) und schließlich die Erstellung der Bekanntmachung (vgl. Kapitel IV Ziffer 2).

Die folgenden Ausführungen fassen die Verfahrensvorgaben zusammen; dabei bleibt es weiterhin erforderlich, dass sich die Beschaffungsstellen mit den geltenden Regelungen befassen (GWB und VgV bzw. VOB/A-EU oder KonzVgV).

Die folgende Darstellung bezieht sich auf öffentliche Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträge. Die Vergabe von Konzessionen wird gesondert im Kapitel V. dargestellt.

2. Vermeidung von Interessenkonflikten, §§ 6 und 7 VgV

2.1. Interessenkonflikte bei Mitarbeitern des Auftraggebers

Vor Beginn des Vergabeverfahrens ist zu prüfen, ob womöglich Interessenkonflikte bei Mitarbeitern bestehen, die an der Durchführung des Vergabeverfahrens beteiligt sind oder Einfluss auf den Ausgang des Verfahrens nehmen können.

Interessenkonflikte können auftreten, wenn Mitarbeiter des Auftraggebers ein direktes oder indirektes finanzielles, wirtschaftliches oder persönliches Interesse haben, das ihre Unparteilichkeit und Unabhängigkeit im Rahmen des Vergabeverfahrens beeinträchtigen könnte. Das ist z.B. der Fall, wenn der Mitarbeiter selbst oder einer seiner Angehörigen mitbieten möchte oder für einen Bieter tätig ist. Dabei genügt es schon, wenn die betroffene Person z. B. bezahlte Vorträge für einen Bieter hält oder gegen Entgelt an Tagungen teilnimmt. In Betracht kommt aber auch ein indirektes wirtschaftliches Interesse eines Mitarbeiters auf Seiten des Auftraggebers an dem Auftrag, z.B. über eine Unternehmensbeteiligung.

In derartigen Fällen besteht die Gefahr, dass der Mitarbeiter nicht neutral handelt. Er darf daher nicht an dem betroffenen Verfahren teilnehmen (vgl. § 6 Abs. 1 S. 1 VgV). Eines Nachweises, dass der Mitarbeiter tatsächlich parteiisch handelt, bedarf es nicht; auch gibt es keine Vorverurteilung des Mitarbeiters. Es genügt allein der Anschein einer potentiellen Wettbewerbsverzerrung, um das Verbot der Mitarbeit an dem konkreten Verfahren auszulösen.

Mitarbeiter sind gehalten, im Interesse der Rechtssicherheit der Vergabeverfahren vorab mitzuteilen, wenn Interessenkonflikte bestehen könnten. Diese Mitteilung dient letztlich der rechtlichen Absicherung sowohl des Auftraggebers als auch des Mitarbeiters selbst.

2.2. Mitwirkung durch Dritte an der Vorbereitung des Vergabeverfahrens

Häufig unterstützt ein Unternehmen oder Planer (sogenannter Projektant bzw. vorbefasstes Unternehmen) den Auftraggeber bei der Vorbereitung des Vergabeverfahrens (z.B. Machbarkeitsstudie, Vorentwurf, Erstellen der Aufgabenbeschreibung). Sofern die spätere Teilnahme an der Ausschreibung nicht ohnehin vertraglich ausgeschlossen worden ist, kann es sein, dass er durch seine Vorbefasstheit einen Vorteil gegenüber den übrigen Bietern hat, etwa weil er Details über das Projekt kennt, die für die spätere Leistungserbringung und damit auch für die Angebotserstellung relevant sind. Hierdurch können eine Wettbewerbsverzerrung und eine Verletzung des Gleichbehandlungsgrundsatzes entstehen, die dazu führen, dass die Angebote nicht mehr vergleichbar sind und das Vergabeverfahren angreifbar wird. Besonders relevant ist dies bei einem vorgesehenen Vergabeverfahren zur Beschaffung von Planungsleistungen, wenn ein Architekt bereits im Vorfeld unterstützend für den Auftraggeber tätig wird.

Um die Gefahr einer kritischen Vorbefasstheit von vornherein möglichst klein zu halten, sollten dem Berater keine sensiblen, wettbewerbsrelevanten Aufgaben übertragen werden. Hierzu zählt z.B. die Festlegung der Eignungs- und Wertungskriterien für das Vergabeverfahren, da hier die Gefahr besteht, dass er die Kriterien auf sich selbst „zuschneidet“. Aber auch die Erstellung der Leistungsbeschreibung sollte nicht allein dem Planer überlassen werden, sofern dieser vorhat, sich auf den Auftrag zu bewerben.

Die Gefahr einer Wettbewerbsverzerrung bedeutet nicht, dass diesem Berater die Teilnahme an dem Vergabeverfahren verboten werden müsste. Zunächst ist zu versuchen, den Informationsvorsprung auszugleichen, und zwar durch

- Umfassende Unterrichtung aller Bieter über die Informationen, die der Berater erhalten hat
- Festlegung von ausreichenden Fristen
- Beschränkung der Mitwirkung des Beraters auf unkritische Aspekte der Vergabe

Sofern der Ausgleich des Wissensvorsprungs auf diesem Weg möglich ist, wäre es vergaberechtswidrig, den Projektanten von vornherein vom Verfahren auszuschließen. Die Vorbefasstheit hat also nicht automatisch einen Ausschluss vom Verfahren zur Folge. Erfolgt der Ausschluss des Projektanten ohne objektiven Grund, könnte er das Vergabeverfahren erfolgreich angreifen. Nur als letztes Mittel darf der Projektant von der Teilnahme am Vergabeverfahren ausgeschlossen werden. Sofern ein Ausgleich des Wissensvorsprungs jedoch nicht möglich ist, ist der Ausschluss des Projektanten zwingend.

Sofern im umgekehrten Fall der Projektant am Vergabeverfahren teilnimmt und sich später herausstellt, dass der Informationsvorsprung nicht ausreichend ausgeglichen worden war und hierdurch die übrigen Bieter benachteiligt werden, muss diese Wettbewerbsverzerrung durch Zurückversetzen des Verfahrens korrigiert werden. Der Informationsvorsprung ist auszugleichen und allen Bietern nochmals Gelegenheit zu geben, ihre Angebote zu überarbeiten und neu einzureichen.

Im schlimmsten Fall müssten die Vergabeunterlagen neu erstellt und die Bekanntmachung wiederholt werden.

Merke:

Sofern Beratern die spätere Teilnahme an dem Vergabeverfahren nicht vertraglich untersagt worden ist, gelten folgende Regeln:

- die Teilnahme eines Projektanten am späteren Vergabeverfahren ist nicht von vornherein verboten.
- Der Informationsvorsprung des Projektanten ist jedoch auszugleichen, indem den anderen Bietern alle für die Angebotserstellung relevanten Unterlagen und Informationen zur Verfügung gestellt werden.
- Nur wenn ein Informationsausgleich objektiv nicht möglich ist, muss der Projektant von dem Vergabeverfahren ausgeschlossen werden.
- Der Prozess ist in der Vergabedokumentation zu schildern (Mittel des Informationsausgleichs bzw. Gründe für Ausschluss).

3. Vertraulichkeit, § 5 VgV

Während und nach Abschluss des Verfahrens ist auf Vertraulichkeit zu achten. Ein echter Wettbewerb ist nur gewährleistet, wenn alle Bieter über die gleichen Informationen verfügen. Außerdem sind die Teilnahmeanträge und Angebote besonders vertraulich zu behandeln (insbesondere Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse sowie Preise).

4. Bedarfsfeststellung

Jedem Vergabeverfahren geht eine Bedarfsfeststellung sowie Klärung des Inhalts und Umfangs der zu beschaffenden Leistung durch den Bedarfsträger bzw. die Beschaffungsstelle voraus. Der Bedarfsträger ist dabei die Stelle, die einen Beschaffungsbedarf decken möchte (z.B. ein Klinikdirektor, der ein medizinisches Gerät benötigt). Beschaffungsstelle ist die interne Organisationseinheit, die für die Beschaffung der konkreten Leistung zuständig ist. Die

Bedarfsstelle meldet ihren Bedarf an die Beschaffungsstelle (ggf. ist Bedarfsstelle gleich Beschaffungsstelle). Die konkrete Ablauforganisation und Zuständigkeiten ergeben sich aus der Beschaffungsrichtlinie oder aus eigenen Regelwerken der Einrichtungen.

4.1. Freiheit des Auftraggebers über die Bestimmung des Beschaffungsgegenstandes

Vom Ansatz her ist ein öffentlicher Auftraggeber frei in seiner Entscheidung, was er einkaufen möchte. Allerdings werden diesem Bestimmungsrecht über den Beschaffungsgegenstand durch das Vergaberecht Grenzen gesetzt, dessen vorrangiges Ziel die Schaffung von Wettbewerb ist. Der Wettbewerbsgrundsatz wird insbesondere durch das Verbot umgesetzt, bestimmte Produkte oder Produktionsverfahren vorzuschreiben. Die Leistungsbeschreibung muss **produktneutral** sein (Angabe von Produkten, ggf. mit dem Zusatz „oder gleichwertig“ ist nur in engen Ausnahmefällen zulässig, vgl. Ziffer 11.6.2).

Abgesehen davon kann der Auftraggeber jedoch Anforderungen an die zu beschaffende Leistung aufstellen, die seinen konkreten Bedarf erfüllen. Mit anderen Worten ist der Auftraggeber nicht verpflichtet, eine Leistung mit Merkmalen einzukaufen, die er gar nicht haben will; die Beschreibung der geforderten Leistungsmerkmale hat jedoch produkt- und herstellerneutral zu erfolgen.

Der Grundsatz der Produktneutralität und der Wettbewerbsgrundsatz dürfen allerdings nicht dadurch umgangen werden, dass bestimmte Anforderungen derart eng gefasst werden, dass letztlich nur ein Unternehmen anbieten kann. Das wäre eine unzulässige und angreifbare Umgehung des Vergaberechts.

Führen bestimmte Anforderungen spürbar zu einer Wettbewerbsbeschränkung, sind sie nur unter engen Voraussetzungen zulässig:

- die Anforderung muss durch den Auftragsgegenstand sachlich gerechtfertigt sein, d.h. vom Auftraggeber müssen nachvollziehbare objektive und auftragsbezogene Gründe angegeben und die Anforderung folglich willkürfrei getroffen werden,
- die Gründe müssen tatsächlich vorhanden und nachweisbar sein,
- die Anforderung darf nicht in der Absicht getroffen werden, andere Wettbewerber zu diskriminieren (z.B. keine Definition des LV nach den spezifischen Leistungsmerkmalen eines Geräts).

Je stärker die besonderen Anforderungen in den Wettbewerb eingreifen, desto belastbarer muss die Begründung ausfallen. In jedem Fall ist eine ausführliche Begründung im Vergabevermerk festzuhalten.

Der Auftraggeber muss die benötigten Leistungen zwingend vollständig im Rahmen eines Vergabeverfahrens beschaffen. Sofern z. B. bei der Beschaffung eines Gerätes die Wartung nur von dem Lieferanten des Gerätes durchgeführt werden kann, müssen die Wartungsleistungen über die gesamte benötigte Laufzeit hinweg gemeinsam mit dem Gerät ausgeschrieben werden.

Merke: Im Regelfall werden alle Leistungen produktneutral ausgeschrieben. Besondere Anforderungen der Bedarfsträger werden in der Leistungsbeschreibung abgebildet, so dass das Ziel der Beschaffung trotz Produktneutralität erreicht werden kann.

4.2. Markterkundung, § 28 VgV

Vor Einleitung des Vergabeverfahrens dürfen Markterkundungen zur Vorbereitung der Vergabe sowie zur Unterrichtung der Unternehmen über die Auftragsvergabepläne und –anforderungen durchgeführt werden. Dabei ist darauf zu achten, dass durch die Einbeziehung bestimmter Unternehmen keine Besserstellung im späteren Verfahren verursacht wird, etwa indem produktbezogene Leistungsbeschreibungen übernommen werden. Die Markterkundung ist zu dokumentieren.

Ein Vergabeverfahren lediglich zur Markterkundung oder für sonstige nicht der Beschaffung dienende Zwecke ist unzulässig.

4.3. Beschaffungsreife

Im Zeitpunkt des Beginns des Vergabeverfahrens (d.h. im Zeitpunkt der öffentlichen Bekanntmachung) muss Beschaffungsreife vorliegen, d.h. der abstrakte Beschaffungsbedarf muss feststehen und die Finanzierung muss gesichert sein. Mit der Feststellung des Beschaffungsbedarfs ist gemeint, dass der Bedarf des Hauses abstrakt ohne Produktangaben beschrieben werden kann. Außerdem müssen die notwendigen internen (Gremien-) Zustimmungen vorliegen; die Einhaltung dieser Pflicht obliegt der Beschaffungsstelle und wird von der ZVSt nicht nachgeprüft.

Merke: Ein Vergabeverfahren darf erst bei Beschaffungsreife begonnen werden, d.h. wenn der Bedarf feststeht, die Finanzierung gesichert ist und alle nötigen Gremienzustimmungen vorliegen.

Die genaue Ermittlung des Bedarfs ist sehr wichtig. Nach Veröffentlichung der Bekanntmachung oder anderweitigem Beginn des Vergabeverfahrens sind Änderungen nämlich nur noch sehr eingeschränkt möglich. Änderungen des Leistungsinhalts sind nur noch in sehr eingeschränktem Rahmen möglich. Insbesondere sind solche Änderungen in der Regel mit Fristverlängerungen verbunden.

4.4. Beauftragung von Beratern

Sofern ein Berater mit der Vorbereitung und Begleitung eines Vergabeverfahrens beauftragt wird, ist diesem vor der Beauftragung klar zu kommunizieren, welches seine Aufgaben im Zusammenhang mit dem Vergabeverfahren sind. Nur so kann er den erforderlichen Arbeitsaufwand einkalkulieren. Sofern hierüber keine klare Kommunikation stattfindet und dem Berater dann mehr Aufgaben zugeteilt werden als ihm zuvor bewusst war, besteht das Risiko, dass es zu Problemen in der Zusammenarbeit kommt.

Die ZVSt stellt auf Wunsch einen Mustervertrag zur Verfügung, in dem sämtliche in einem Vergabeverfahren anfallenden Aufgaben aufgelistet sind und durch Ankreuzen geregelt werden kann, welche dieser Aufgaben vom Berater zu erledigen sind. In jedem Fall ist der ZVSt der mit dem Berater abgeschlossene Vertrag zur Kenntnis zu geben.

Sofern möglich, sollte ein Berater beauftragt werden, der über ein gewisses vergaberechtliches Verständnis verfügt. Um dies festzustellen bzw. auch ein entsprechendes Verständnis für die anstehenden Aufgaben herbeiführen zu können, sollte die ZVSt vor der Beauftragung des

Beraters schon eingebunden werden. Dem Berater ist in jedem Fall bereits vor der Beauftragung zu kommunizieren, dass er sich bzgl. rechtlicher und formaler Fragen an die Vorgaben der ZVSt halten muss.

Zu Beginn der Zusammenarbeit wird die ZVSt gemeinsam mit der Beschaffungsstelle und dem Berater alle wesentlichen Punkte des Verfahrens und der Zusammenarbeit abstimmen, z. B. was an welcher Stelle in den Vergabeunterlagen zu regeln ist und wer welche Rolle im Verfahren übernimmt.

Die Beschaffungsstelle / der Projektleiter übernimmt die Steuerung des Beraters. Die Kommunikation zwischen dem Berater und der ZVSt läuft in der Regel über die Beschaffungsstelle / den Projektleiter. Eine direkte Zusammenarbeit zwischen der ZVSt und dem Berater soll nur nach entsprechender Absprache zwischen der ZVSt und der Beschaffungsstelle stattfinden.

5. Festlegen der anwendbaren Verfahrensordnung

5.1. Überblick

Ist der Beschaffungsgegenstand definiert, erfolgt die Bestimmung der Leistungsart (Bau-, Liefer- oder Dienstleistung), die wiederum die Anwendbarkeit der Rechtsordnung bestimmt (VgV und ggf. VOB/A-EU). Auch die Schätzung des Auftragswerts hängt zum Teil von der Leistungsart ab, so dass die Frage, ob eine Bau-, Liefer- oder Dienstleistung vorliegt, vor der Schätzung des Auftragswerts geklärt sein muss.

Die Unterscheidung zwischen Liefer- und Dienstleistung ist wichtig, da einige Vorschriften im GWB-Vergaberecht nur die eine oder die andere Leistungsart betreffen (z.B. die Vorgaben für umweltgerechte Beschaffung von energieverbrauchsrelevante Lieferleistungen in § 67 VgV; besondere Regelungen für Dienstleistungskonzessionen; besondere Regelungen für soziale und andere besondere Dienstleistungen).

Aufgrund der Auffangfunktion der VgV für Liefer- und Dienstleistungen ist - abgesehen von eindeutigen Fällen - zuerst zu überlegen, ob es sich bei der Leistung um eine Bauleistung (dann VOB/A-EU) handelt.

Liegt eine Dienstleistung vor, ist zu prüfen, ob es eine Architekten- oder Ingenieurleistung (dann gelten §§ 73 ff. VgV; vgl. zum Verfahren Kapitel III Ziffer 5.4.3) oder eine soziale bzw. eine andere besondere Dienstleistung ist (dann gelten §§ 64 VgV sowie der erhöhte Schwellenwert von 750.000,00 €; vgl. zum Verfahren Kapitel III Ziffer 5.4.2). Ist beides nicht der Fall, werden die „normalen“ Regeln der VgV angewandt.

Bei **Mischleistungen** gelten besondere Regeln (siehe Kapitel 5.5).

5.2. Bauleistungen

Baufträge sind gemäß § 103 Abs. 3 GWB Verträge

- über die Ausführung oder
- die gleichzeitige Planung und Ausführung

von Bauleistungen.

Eine Bauleistung liegt in folgenden Fällen vor:

- Leistungen gemäß Anhang II der EU-Richtlinie 2014/24/EU (Anlage 1 des Vergabehandbuchs);
- Ausführung eines Bauwerkes, das Ergebnis von Tief- oder Hochbauarbeiten ist und eine wirtschaftliche oder technische Funktion erfüllen soll;
- Ein Dritter erbringt eine Bauleistung gemäß den vom öffentlichen Auftraggeber genannten Erfordernissen, wobei die Bauleistung dem Auftraggeber unmittelbar wirtschaftlich zugutekommen und dieser einen verbindlichen Einfluss auf Art und Planung der Bauleistung haben muss.

Bei einem Bauvertrag handelt es sich häufig um eine Mischform bestehend aus Elementen von Dienstleistungen und Lieferungen. Erfasst sind alle Leistungen, die mit Bauarbeiten in einem unmittelbaren Zusammenhang stehen und einen Eingriff in die Bausubstanz erforderlich machen. Unter den Begriff des Bauauftrags fallen demnach auch alle zur Herstellung, Instandhaltung oder Änderung einer baulichen Anlage zu montierenden Bauteile. Diese Teile sind daher zusammen mit dem Bauauftrag als Teil der Bauleistung nach VOB/A-EU auszuschreiben.

Hingegen sind Einrichtungen, die keinen Einbau in ein Gebäude voraussetzen, als Liefer- bzw. Dienstleistung einzuordnen. Auch wenn Bauleistungen nicht den wesentlichen Inhalt des Vertrages ausmachen, sondern lediglich von untergeordneter Bedeutung sind, liegt kein Bauauftrag vor. Zur Abgrenzung zu Liefer- oder Dienstleistung ist besonders der Anhang II der EU-Richtlinie hilfreich, der als **Anlage** diesem Vergabehandbuch beigelegt ist.

Eine Besonderheit gilt für Neubauten: hier wird alles, was der Herstellung und späteren bestimmungsgemäßen Nutzung (Funktion) des Gebäudes dient, als Bauleistung angesehen und dementsprechend als Los der Baumaßnahme ausgeschrieben (z.B. Klimaanlage, Fahrstühle, Möbel, Teppichboden etc.).

Bauleistungen sind demnach:

- Alle Arbeiten, die für Konstruktion, Erneuerung und Bestand der baulichen Anlage wesentlich sind,
- Instandhaltung, Änderung und Beseitigung einer baulichen Anlage,
- Nebenleistungen wie Bauvorbereitungsmaßnahmen, Abrissanlagen und Baustelleneinrichtung,
- Arbeiten an einem Neubau inkl. Lieferung und Montage der für die bauliche Anlage erforderlichen maschinellen, elektrotechnischen bzw. elektronischen Anlagen und Anlagenteile sowie sonstige Einbauten,
- Arbeiten an einem bestehenden Gebäude, wenn sie
 - mit einem fühlbaren Eingriff in die vorhandene Bausubstanz einhergehen (z.B. neue Elektroinstallation) oder
 - für den bestimmungsgemäßen Gebrauch des Gebäudes erforderlich und von wesentlicher Bedeutung sind. Entscheidend ist, dass das Gebäude ohne den Einbau der Anlagen noch nicht als vollständig fertig anzusehen ist (z.B. Überwachungssystem bei einem öffentlichen Gebäude).

- Arbeiten an Bauteilen und Baugliedern sowie technischen Anlagen.

Keine Bauleistung liegt vor:

- reine Wartungsleistungen (Dienstleistung)
- Modernisierung eines elektrischen Systems ohne Eingriff in die Bausubstanz
- Wartung und Auswechslung von Brandmeldeanlagen bei einem Bestandsgebäude ohne fühlbaren Eingriff in die Bausubstanz (anders allerdings bei einem Neubau, da die Brandanlage für die Funktion des Gebäudes notwendig ist oder wenn ein nennenswerter Eingriff in die Bausubstanz erfolgt)

Auf die Vertragsart kommt es bei der Einordnung als Bauleistung nicht an. So liegt z.B. auch dann ein Bauauftrag vor, wenn ein Vermieter den Mietgegenstand nach den Vorstellungen des Auftraggebers umbaut. Das gleiche gilt, wenn ein Grundstück mit der Verpflichtung des Verkäufers gekauft wird, dass dieser vor Übergabe ein Gebäude errichtet. Hier liegen in Wahrheit zwei Geschäfte vor – zum einen ein (vergabefreier) Grundstückskauf und zum anderen ein Bauauftrag. Der Auftraggeber ist in diesem Fall verpflichtet, die Geschäfte getrennt vorzunehmen, nämlich einen Kaufvertrag einerseits und einen (ausschreibungspflichtigen) Bauvertrag andererseits abzuschließen.

Liegt im Ergebnis eine Bauleistung vor, sind im Vergabeverfahren das GWB, die VOB/A-EU sowie die Regelungen in Abschnitt 1 sowie Abschnitt 2 (Unterabschnitt 2) der VgV anzuwenden.

5.3. Lieferleistungen

Lieferaufträge sind Verträge zur Beschaffung von Waren. Die Vertragsart ist dabei nicht entscheidend; eine Lieferung kann durch Kauf oder Ratenkauf oder Leasing, Miet- oder Pachtverhältnisse mit oder ohne Kaufoption beschafft werden. Auch der Aggregatzustand ist unerheblich; so ist z.B. auch Strom eine Ware. Ausgenommen sind allerdings Kauf- oder Mietverträge über Grundstücke bzw. Gebäude (vgl. § 108 Abs. 1 Nr. 2 GWB).

5.4. Dienstleistungen

5.4.1. Grundlagen

Zu den Dienstleistungen zählen alle Leistungen, die weder Bau- noch Lieferleistung sind. Dabei kann es sich um eine Vielzahl verschiedener Leistungsbilder handeln.

Aufgrund der unterschiedlichen Schwellenwerte und Regelungen sollte zunächst geprüft werden, ob womöglich eine soziale oder andere besondere Dienstleistung vorliegt. Für Leistungen von Architekten und Ingenieuren gelten ebenfalls eigene Regeln, so dass deren Vorliegen ebenfalls geprüft werden sollte. Sofern keine sozialen und andere besonderen Dienstleistungen oder Dienstleistungen von Architekten und Ingenieuren gemäß §§ 73-77 VgV vorliegen, sind die allgemeinen Regelungen der VgV anzuwenden.

5.4.2. Soziale und andere besondere Dienstleistungen

Die mit der Vergaberechtsreform 2016 neu eingeführte Kategorie der sozialen und anderen besonderen Dienstleistungen soll dem Umstand Rechnung tragen, dass die Durchführung eines strengen Vergabeverfahrens (speziell im offenen Verfahren) den Besonderheiten von bestimmten

Dienstleistungen im Sozial-, Gesundheits- und Bildungssektor sowie von anderen speziellen Dienstleistungen nicht gerecht wird.

Das betrifft zum einen soziale Dienstleistungen, bei denen es für eine erfolgreiche Leistungserbringung stark auf die persönlichen Qualifikationen des Dienstleisters ankommt und zum anderen Dienstleistungen, bei denen der Gesetzgeber davon ausgeht, dass sie für Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten erst ab dem erhöhten Schwellenwert relevant sind (z.B. Postdienstleistungen, Sicherheitsdienstleistungen).

Die erfassten Dienstleistungen sind abschließend in Anhang XIV der EU-Richtlinie EU/2014/24 aufgeführt (vgl. **Anlage 2** des Vergabehandbuchs).

Die Besonderheiten im Beschaffungsverfahren werden unten im Kapitel II Ziffer 9.5 erläutert.

Merke: Es erfolgt keine Unterscheidung mehr in vor- und nachrangige Dienstleistungen. Stattdessen gibt es ein Vergaberegime „light“ für soziale und andere besondere (personenbezogene) Dienstleistungen im Sozial-, Gesundheits- und Bildungsbereich, das erst ab einem Auftragswert von 750.000,00 € gilt. Unterhalb dieses Werts gilt für die BG Kliniken kein förmliches Vergaberecht.

5.4.3. Freiberufliche Dienstleistungen von Architekten und Ingenieuren

Für Aufträge an Architekten und Ingenieure gelten zusätzlich die Regelungen der §§ 73-80 VgV. Wesentlicher Unterschied zu sonstigen Dienstleistungen ist die **Zulässigkeit des Verhandlungsverfahrens mit Teilnahmewettbewerb** als Standardverfahren. Außerdem gelten spezifische Regelungen für die Eignungsprüfung und den Zuschlag (§§ 75, 76 VgV). Sollen die Bewerber umfangreiche Lösungsvorschläge erarbeiten, ist ggf. ein Planungswettbewerb gemäß §§ 78-80 VgV durchzuführen.

Die Sonderregeln dürfen nur angewandt werden, wenn es um Leistungen geht, die der HOAI unterfallen, oder wenn Leistungen die berufliche Qualifikation eines Architekten oder Ingenieurs erforderlich machen. Im Unterschied zum bisherigen Recht (Geltung bis 18.04.2016) gelten die Sonderregelungen somit nicht mehr für alle freiberuflichen Dienstleistungen, sondern ausdrücklich nur noch für Architekten und Ingenieure. Sofern andere freiberufliche Dienstleistungen nicht unter die Sonderregeln für „soziale und sonstige besondere Dienstleistungen“ fallen (vgl. hierzu 5.4.2), sind diese nach den allgemeinen Regeln der VgV zu vergeben.

Außerdem muss es sich um eine Aufgabe handeln, deren Lösung (nicht die Aufgabe) vorab **nicht eindeutig und erschöpfend** beschrieben werden kann. Das ist beispielsweise bei Architektenleistungen für einen Neubau der Fall, da zwar die Aufgabe, nicht aber der „Lösungsweg“ vorab feststeht, sondern erst noch entwickelt werden muss. Anders kann dies bei einfachen Vermessungsleistungen sein.

Generell gilt folgendes: Wird eine geistig-schöpferische, planerische Leistung für eine Aufgabe nachgefragt,

- deren Lösung sich erst durch die Leistung entwickelt bzw.

- ohne deren planerische Umsetzung / vorweggenommene Planung vorab eine eindeutige erschöpfende Beschreibung nicht möglich bzw.
- zu deren Realisierung ein Beurteilungsspielraum gegeben ist,

ist der Anwendungsbereich der Sonderregelungen für Architekten und Ingenieure eröffnet.

Merke: Die Definition der „freiberuflichen Leistung“ aus der alten VOF ist für die Anwendbarkeit der Sonderregeln für Architekten und Ingenieure nur noch begrenzt maßgeblich. Es kommt nun darauf an, ob ein Architekt oder Ingenieur eine Aufgabe erbringen soll, deren Lösung vorab nicht eindeutig und erschöpfend beschrieben werden kann.

5.5. Mischaufträge

Erfasst ein Auftrag nicht nur die Errichtung eines Bauwerks, sondern auch Dienstleistungen sowie die Lieferung von (Bau-)Materialien (z. B. Lieferung und Montage, technischer Wartungsservice), enthält der Auftrag Elemente eines Bau-, eines Liefer- und eines Dienstleistungsauftrags. Sofern diese Leistungen nicht in Losen vergeben werden können, stellt sich die Frage, ob der Auftrag nach VOB/A-EU oder VgV vergeben wird.

In diesen Fällen ist nach § 110 Abs. 1 GWB auf den Hauptgegenstand des Auftrags abzustellen, d. h. auf den Teil, der letztlich das Ziel der Beschaffung darstellt; auf den Wert der einzelnen Bestandteile des Auftrags kommt es nicht an. Bei der Errichtung eines Bauwerks sind Planungs- und Wartungsleistungen in der Regel lediglich untergeordnete Tätigkeiten. Gleiches gilt für das Lieferelement eines Bauauftrags.

Beispiel Wartungsauftrag (Schwerpunkt Instandhaltung):

Bei dem Begriff Instandhaltung kann zwischen reinen Maßnahmen zur Erhaltung des zum bestimmungsgemäßen Gebrauch geeigneten Zustands (Sollzustands) und Instandsetzungen als Maßnahmen zur Wiederherstellung des Sollzustands unterschieden werden.

Reine Instandhaltungsmaßnahmen sind: Reinigung, Pflege, Wartung, Beseitigung von Verschleißerscheinungen bzw. kleineren Schäden.

Diese Instandhaltungsmaßnahmen werden nicht als Bauleistung angesehen, weil sie nicht oder nur gering in die Bausubstanz eingreifen und im Verhältnis zu dem Dienstleistungsanteil des Auftrags eine untergeordnete Rolle spielen. Selbst wenn kleinere Instandsetzungsleistungen erforderlich werden, bleibt der Vertrag daher insgesamt ein Dienstleistungsauftrag und wird nach VgV ausgeschrieben.

Aufträge, die sowohl Dienstleistungen als auch Lieferleistungen erfassen, gelten als Dienstleistungsaufträge, wenn der Wert der Dienstleistungen den Wert der Waren übersteigt (vgl. § 110 Abs. 2 Nr. 1 GWB). Gleiches gilt für Aufträge, die sowohl soziale oder andere besondere Dienstleistungen als auch „normale“ Dienstleistungen enthalten (vgl. § 110 Abs. 2 Nr. 2 GWB).

Merke: Mischaufträge mit Bau- und Liefer-/Dienstleistungen werden nach dem **Hauptgegenstand** des Auftrags eingeordnet, unabhängig vom Wert der einzelnen Aufgaben.

Mischaufträge mit Liefer- und Dienstleistungen (ohne Bauleistungen) werden nach dem **Wert** der einzelnen Leistungsbestandteile eingeordnet.

Mischaufträge mit „normalen“ und sozialen Dienstleistungen werden ebenfalls nach dem **Wert** der Leistungsteile eingeordnet.

6. Aufteilung nach Losen

Projekte lassen sich im Regelfall in verschiedene Aufgaben teilen, die von unterschiedlichen Firmen aufgrund jeweils eigener Verträge erbracht werden. Dieser Vorgang wird als Losaufteilung bezeichnet. Es ist möglich, eine Bekanntmachung für alle Lose zu veröffentlichen, oder aber jedes Los in einer gesonderten Bekanntmachung zu erfassen (in diesem Fall hat selbst dann eine europaweite Bekanntmachung zu erfolgen, wenn das einzelne Los unterhalb der Schwellenwerte liegt; zur Berücksichtigung von Losen bei der Schätzung des Auftragswerts siehe Kapitel III).

Die Losbildung als Instrument zur mittelstandsfreundlichen Beschaffung ist in § 97 Abs. 4 GWB, § 30 VgV und § 5 Abs. 2 VOB/A-EU geregelt, wonach Leistungen in der Menge aufgeteilt (Teillose) und getrennt nach Art oder Fachgebiet (Fachlose) zu vergeben sind. Im Regelfall sind daher sowohl **Teillose** (z.B. Gebietslose) als auch **Fachlose** (z.B. verschiedene Gwerke) zu bilden. Fachlose sind insbesondere dann zu bilden, wenn sich für eine Leistung ein eigener Anbietermarkt gebildet hat (z.B. Grundreinigung einerseits und Glasreinigung andererseits).

Die Losbildung ist für den Auftraggeber insofern vorteilhaft, als er das Ausfallrisiko auf verschiedene Auftragnehmer verteilt und außerdem je nach Anbietermarkt einen größeren Wettbewerb bewirkt, der wiederum zu wirtschaftlicheren Angeboten führen kann.

Nur wenn zwingende wirtschaftliche oder technische Gründe dies erfordern, können die Lose gemeinsam vergeben werden. Wirtschaftliche Gründe sind unverhältnismäßige Kostennachteile sowie eine unwirtschaftliche Zersplitterung (ein Los < 5 % des gesamten Auftragswerts) in Folge einer Aufteilung. Der mit einer Fach- und Teillosvergabe allgemein verbundene Mehraufwand (Ausschreibung, Prüfung, Koordinierung sowie ein höherer Aufwand bei Gewährleistungen) kann eine Gesamtvergabe für sich allein nicht rechtfertigen.

Sollen Lose zusammen vergeben werden, ist dies in der Vergabedokumentation ausführlich zu begründen.

Merke: Die Losaufteilung ist das zentrale Element der Mittelstandsförderung. Eine Gesamtvergabe ist daher nur in begründeten Ausnahmefällen zulässig und im Vergabevermerk zu begründen.

In der Bekanntmachung kann angegeben werden, ob sich ein Bieter auf ein, mehrere oder alle Lose bewerben kann. Wird eine Höchstzahl von Losen vorgegeben (sogenannte **Loslimitierung**), auf die ein Bieter anbieten kann, müssen in den Vergabeunterlagen die

objektiven und nichtdiskriminierenden Kriterien genannt werden, nach denen entschieden wird, welche Lose der Bieter erhält und welche nicht.

Mit einer **Loslimitierung** kann eine breitere Risikostreuung im Hinblick auf mögliche Insolvenzen der Bieter, andererseits aber auch eine Auftragskonzentration auf einen oder wenige Auftragnehmer erreicht werden. Dabei sind aber auch die Interessen der Bieter zu berücksichtigen. Eine Loslimitierung, die bestimmt, dass bei 13 Gebietslosen Unternehmen von vornherein nur auf ein einziges Gebietslos bieten dürfen, greift massiv in den freien Wettbewerb ein und wäre nicht zulässig; die Beschränkung auf die Hälfte wäre wohl zulässig.

Dem Bieter kann unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit eröffnet werden, einen Rabatt für den Fall zu gewähren, dass er in mehreren Losen den Zuschlag erhält (sogenanntes **Kopplungsangebot**). In diesem Fall ist schon in den Vergabeunterlagen anzugeben, wie dieser Rabatt bei der Wertung berücksichtigt wird.

7. Schätzung des Auftragswertes (§ 3 VgV)

7.1. Überblick

Nach der Bedarfsklärung, der Bestimmung der Leistungsart und der Entscheidung über die Losaufteilung erfolgt die Schätzung des voraussichtlichen Werts des Auftrags ohne Umsatzsteuer durch die Beschaffungsstelle (vgl. § 3 VgV). Die Ermittlung des geschätzten Auftragswertes muss realistisch, seriös und nachvollziehbar sein und ist durch die Beschaffungsstelle im Vergabevermerk schriftlich zu dokumentieren. Dabei ist zu erläutern, auf welcher Grundlage die Beschaffungsstelle die Werte ermittelt hat. Die Schätzung kann beispielsweise anhand von vorherigen Auftragsvergaben, Markterkundungen und/oder eigenen Kalkulationen und Erfahrungen erfolgen. Nicht zulässig ist die Auftragswertschätzung aufgrund nur einer Preisanfrage bei einem Marktteilnehmers.

Der Auftragswert bestimmt über die Anwendbarkeit des GWB-Vergaberechts, so dass der Schätzung eine sehr wichtige Rolle zukommt. Liegt der Auftragswert des gesamten Auftrages nach der nachfolgend dargestellten Berechnungsmethode oberhalb der Schwellenwerte, ist das GWB-Vergaberecht anzuwenden. Bei Überschreiten von etwaigen internen Wertgrenzen der BG Kliniken ist nach den jeweils vorgegebenen Regelungen zu verfahren.

7.2. Zeitpunkt der Schätzung

Maßgeblicher **Zeitpunkt** der Auftragswertschätzung ist der Beginn des Ausschreibungsverfahrens bzw. die Absendung der Bekanntmachung. Insofern kann die vergaberechtliche Schätzung des Auftragswertes von der ursprünglichen Schätzung im Rahmen der Bedarfsfeststellung, die regelmäßig weit früher erfolgt, abweichen, da sich zwischenzeitlich Preise geändert haben können. Gerade bei Leistungen, deren Preise sich häufig ändern (z.B. Baumaterialien wie Stahl), muss daher zwingend bei Beginn des Ausschreibungsverfahrens die Schätzung nochmals überprüft und dokumentiert werden. Das gilt umso mehr, je näher sich die Schätzung am jeweiligen Schwellenwert befindet.

7.3. Betrachtung der gesamten Leistung und Umgehungsverbot

Bei der Schätzung ist die **Gesamtvergütung** des Auftrags inklusive Teilleistungen, Nebenkosten, Losen und Optionen (z.B. Verlängerungsoptionen) einzubeziehen.

Der Auftrag darf nicht in der Absicht geteilt werden, den Auftrag dem Anwendungsbereich des GWB-Vergaberechts zu entziehen (strenges **Umgehungsverbot**, § 3 Abs. 2 VgV). Das bedeutet, dass unter Umständen Einzelaufträge zusammen zu rechnen sind, die funktional, wirtschaftlich und/oder technisch zusammengehören. Es kommt darauf an, ob die Leistungen in „wirtschaftlicher und technischer Hinsicht eine innere Kohärenz und eine funktionelle Kontinuität aufweisen“ (vgl. EuGH, Urteil vom 15.03.2012 - Rs. C-574/10). Diese Einzelaufträge stellen sich in diesem Fall als Lose eines Gesamtprojekts dar.

Einzelne Aufträge sind dann als Teil eines Ganzen und damit als Lose anzusehen, wenn sie in einem funktionalen, räumlichen und zeitlichen Zusammenhang stehen. Gerade bei komplexen Bauvorhaben, die in verschiedenen Phasen realisiert werden, kommt es auf den Einzelfall an. Können beispielsweise mehrere geplante Bauwerke getrennt voneinander errichtet werden, ohne dass es zu Einbußen hinsichtlich ihrer Vollständigkeit und Benutzbarkeit kommt, sind sie kein Gesamtbauwerk und gesondert zu betrachten. Anders ist das Ergebnis, wenn eine sachgerechte Nutzung des Bauvorhabens nur bei Verwirklichung der einzelnen Bauaufträge zusammen möglich ist. Beispielhaft ist bei Sanierungsarbeiten darauf abzustellen, ob die einzelnen Sanierungsaufträge für sich betrachtet abgeschlossene wirtschaftliche oder technische Funktionen erfüllen (vgl. *Dietlein/Fandrey*, in: Gabriel/Krohn/Neun, Handbuch des Vergaberechts, 1. Auflage 2014, § 7 Rn. 33). Demnach sind alle Bauaufträge für ein bestimmtes Bauvorhaben zusammen zu rechnen, die im Sinne der bestimmungsgemäßen Nutzung zusammengehören. Daher sind bei einem Neubauvorhaben alle Verträge über einzelne Gewerke bei der Berechnung des Auftragswertes zu berücksichtigen.

Verboten ist eine künstliche Aufteilung eines einheitlichen Auftrages, um eine Schwellenwertunterschreitung herbeizuführen („Salamitaktik“). Z.B. wäre eine Teilung von Lieferung und Installation einer Anlage unzulässig, da es sich hier um funktional zusammengehörige Aufträge handelt (eine Teilung in Lose wäre allerdings möglich, deren Werte dann aber zusammenzurechnen sind).

Gleiches gilt für Aufträge über gleichartige Leistungen, die immer wieder vergeben werden (sogenannte Kettenverträge). Für solche Leistungen werden in der Regel Rahmenverträge ausgeschrieben. Die Einzelleistungen sind jedoch auch dann zusammenzurechnen, wenn sie ausnahmsweise eigenständig und nicht als Rahmenvertrag vergeben werden.

Zulässig wäre es hingegen, zwei Bauleistungen zu trennen, die ohne weiteres jeweils für sich beauftragt werden könnten und die technisch oder wirtschaftlich nichts miteinander zu tun haben.

Der Auftraggeber hat einen Beurteilungsspielraum bei der Frage, ob mehrere Leistungen funktional zusammengehören und damit bei der Schätzung des Auftragswertes zusammenzurechnen sind. Die sachlichen Beweggründe für eine Trennung sind insbesondere dann, wenn die Trennung zu einem Unterschreiten der Schwellenwerte führen, ausführlich im Vergabevermerk beider Aufträge zu begründen.

Unzulässig ist auch die Verkürzung eines längerfristigen Vertrages mit der Absicht, die Schwellenwerte zu unterschreiten, bei gleichzeitiger Absicht, den Vertrag nach Ablauf der Vertragslaufzeit neu abzuschließen. Das gilt allerdings nicht, wenn sachliche Gründe für die konkrete Vertragslaufzeit sprechen. Z.B. kann es in bestimmten, sich schnell entwickelnden Branchen oder bei Pilotprojekten vernünftig sein, eher kürzere Verträge zu schließen.

Liegt die Laufzeit eines solchen Vertrages unter 48 Monaten, ist der geschätzte Wert des gesamten Auftrags maßgeblich (bei einem Vertrag mit einer Laufzeit von drei Jahren wären dies drei Jahre).

Bei einer längeren oder unbestimmten Laufzeit gilt der 48-fache Monatswert (4 Jahre).

Verlängerungsoptionen sind auf jeden Fall vollständig in den Auftragswert mit einzurechnen. D.h. besteht die Option, einen Vertrag mit einer regulären Laufzeit von einem Jahr zweimal um jeweils ein Jahr zu verlängern, sind für die Berechnung des Auftragswerts drei Jahre anzusetzen.

Merke: Bei der Schätzung des Auftragswerts gilt ein strenges **Umgehungsverbot**. Zusammengehörige Aufträge dürfen nicht geteilt oder gestaffelt werden, um ein Unterschreiten der Schwellenwerte zu erreichen. Die Auftragswerte mehrerer Lose eines Projekts sowie von Kettenverträgen sind in der Regel zusammenzurechnen.

7.4. Rahmenvereinbarung und dynamisches Beschaffungssystem

Der Wert einer Rahmenvereinbarung oder eines dynamischen Beschaffungssystems wird auf der Grundlage des geschätzten Gesamtwertes aller Einzelaufträge berechnet, die während der gesamten Laufzeit einer Rahmenvereinbarung oder eines dynamischen Beschaffungssystems geplant sind (§ 3 Abs. 4 VgV). Sofern ein Rahmenvertrag ausnahmsweise für einen längeren Zeitraum als für 48 Monate abgeschlossen wird, ist der Wert für die gesamte Laufzeit zugrunde zu legen. Eine Kappung auf den 48-fachen Monatswert wie für Dauerschuldverhältnisse gibt es bei Rahmenvereinbarungen nicht.

7.5. Berücksichtigung aller Nebenleistungen und Lose

Bei der Gesamtvergütung sind auch sämtliche Nebenleistungen einzubeziehen (bei Beraterverträgen z.B. Reisekosten, Verpflegungskostenpauschalen, Vertragsverlängerungen, Optionen/Nacharbeiten).

Bei **Bauleistungen** ist auch der Wert aller Lieferleistungen zu berücksichtigen (z.B. Material), die für die Ausführung der Bauleistungen erforderlich sind und vom Auftraggeber zur Verfügung gestellt werden (z. B. Baumaterial, das von einem anderen Lieferanten gebracht wird).

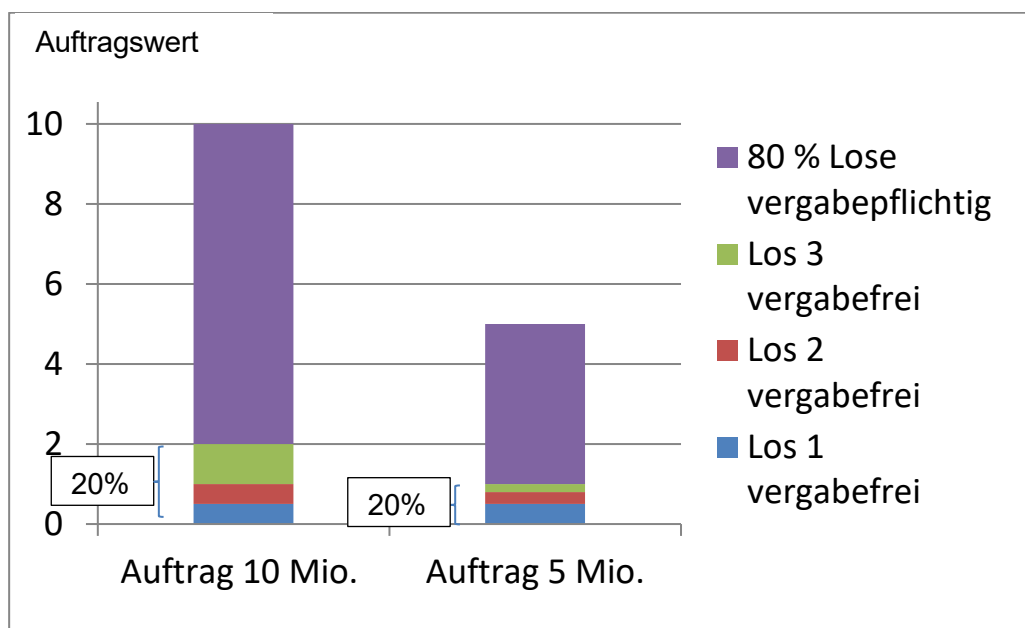
Lose eines funktional zusammenhängenden Projektes sind zusammenzurechnen (z.B. Neubauprojekt mit verschiedenen Gewerken).

Bei Lieferleistungen sind lediglich die Lose zusammenzurechnen, die gleichartige Leistungen betreffen. Was genau unter dem Begriff der gleichartigen Leistung zu verstehen ist, ist abstrakt schwer zu beschreiben und muss je nach Einzelfall entschieden werden.

7.6. Losvergabe und „20%-Kontingent“

Für Lose eines Beschaffungsprojekts gilt einschränkend Folgendes (sogenanntes **20%-Kontingent**, § 3 Abs. 8 VgV): Liegt der Wert eines Loses bei Liefer- oder Dienstleistungsaufträgen unter EUR 80.000,00 bzw. bei Bauleistungen unter EUR 1 Mio., kann das Los ohne europaweite Bekanntmachung vergeben werden. Diese Regel kann für mehrere Lose angewandt werden, solange der Wert der vergabefreien Lose insgesamt maximal 20 % des gesamten Auftragswerts ausmacht (Beispiel Bauleistung: Gesamtwert EUR 10 Mio., 4 Lose à EUR 500.000,00 oder 2 Lose à EUR 1 Mio. usw. können vergabefrei vergeben werden).

Die Beschaffungsstelle hat vor der Bekanntmachung des Auftrags festzulegen, welche Lose in das 20%-Kontingent fallen und welche nicht; dies ist zu dokumentieren.



Beispiel: 20 % - Kontingent bei der Bauvergabe

Da die Schätzung des Auftragswertes für das gesamte weitere Vergabeverfahren von erheblicher Relevanz ist, muss die Schätzung im **Vergabevermerk** ausführlich dargestellt werden (je dichter an den Schwellenwerten der Auftragswert liegt, desto ausführlicher ist die Schätzung zu begründen).

7.7. Berechnung des Auftragswertes bei Planungsleistungen (§ 3 Abs. 7 VgV)

Lose eines Projekts für Planungsleistungen werden nach den nachstehenden Regeln bei der Schätzung des Auftragswertes berücksichtigt.

7.7.1. Sind Planungs- und Bauleistungen zusammenzurechnen?

Zunächst ist zu klären, was eigentlich unter „Planungsleistungen“ in diesem Zusammenhang zu verstehen ist. Der Grundsatz ist, dass sämtliche Dienstleistungen, die für die Ausführung der Bauleistungen erforderlich sind, bei der Berechnung des Wertes des Gesamtauftrages (Baufauftrags) zu berücksichtigen sind (vgl. § 3 Abs. 6 S. 1 VgV). Dazu zählen z.B. Leistungen von Sachverständigen und sonstigen Beratern sowohl während der Planungs- als auch während

der Bauphase. Ausgenommen von dieser Grundregel sind ausschließlich Planungsleistungen insbesondere von Objektplanern, Fachplanern (Technische Ausrüstung) und Tragwerksplanung nach HOAI. Die gesonderte Behandlung dieser speziellen Arten von Planungsleistungen bei der Auftragswertberechnung wird im Folgenden erläutert.

Die Auftragswerte von HOAI-Planungsleistungen im vorgenannten Sinne und Bauleistungen werden i.d.R. nicht addiert. HOAI-Planungsleistungen sind bei der Ermittlung des Auftragswerts für die Bauleistungen nicht, und zwar auch nicht als Los des Bauauftrags einzubeziehen. Klarstellend sei nochmals darauf hingewiesen, dass dies für andere planerischen Dienstleistungen nicht gilt; diese sind bei der Schätzung des Auftragswerts der Gesamtmaßnahme zu berücksichtigen (z.B. Sachverständige).

Planungsleistungen, die Teil eines einheitlichen Auftrags (ohne Losaufteilung) zur Erbringung von Bauleistungen sind, so etwa bei Bauträger-, Generalunternehmer- oder Generalübernehmerverträgen, sind bei der Ermittlung des Auftragswertes in jedem Fall zu berücksichtigen.

7.7.2. Lose für Objekt- und Fachplanung

HOAI-Planungsleistungen sind nach dem eben gesagten getrennt von Bauleistungen zu betrachten. Im nächsten Schritt stellt sich daher die Frage, ob die verschiedenen Planungsleistungen bei der Auftragswertschätzung zusammengerechnet werden müssen.

Lose über Planungsleistungen sind zusammenzurechnen, sofern die Teilaufträge **gleichartige Leistungen** betreffen (§ 3 Abs. 7 S. 2 VgV). Demnach kommt es für das Zusammenrechnen entscheidend auf die Frage an, wann eine „gleichartige Leistung“ vorliegt. Zur Bestimmung der gleichartigen Leistung kann man sich an der Differenzierung der Teile der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) orientieren; werden Leistungen nachgefragt, die verschiedenen Fachbereichen (Leistungsbildern) der HOAI zuzuordnen sind, handelt es sich grundsätzlich nicht um Teilaufträge gleichartiger Leistungen. In diesem Fall wird der Auftragswert für jeden Auftrag gesondert berechnet.

Leistungen innerhalb eines Leistungsbildes gehören jedoch nach der vergaberechtlichen Rechtsprechung in der Regel zusammen.

Für **Architekten** (Objektplaner) bedeutet dies, dass lediglich dessen voraussichtliches Honorar für die Schätzung zu berücksichtigen ist. Bei einem Vollauftrag erfasst dies alle Leistungsphasen, selbst wenn diese in verschiedenen Abschnitten beauftragt werden (z.B. zunächst Vertrag Leistungsphase 1-5) und kein Anspruch des Architekten auf die spätere Beauftragung der ausstehenden Leistungsphasen besteht. Das gilt selbst dann, wenn die Finanzierung der späteren Maßnahmen (Bauabschnitte) bei der Beauftragung noch ungewiss ist (vgl. EuGH, Urteil vom 15.03.2012, Rs. C-574/10; OLG Naumburg, Beschluss vom 14.03.2014, 2 Verg 1/14).

Leistungen von **Fachplanern** eines Leistungsbildes werden ebenfalls zusammengerechnet. Bei der Technischen Ausstattung werden demnach für die Berechnung des Auftragswertes die Kosten für alle Anlagengruppen der technischen Ausrüstung zusammengezählt, selbst wenn diese Arbeiten an verschiedene Firmen vergeben werden. Die Leistungen der unterschiedlichen Fachplaner sind nämlich gleichartig (Konzeption, Planung, Aufsicht, Durchführung); es kommt nicht darauf an, ob der Gegenstand der Planung gleichartig ist.

In Ausnahmefällen ist aber eine Teilung der einzelnen Bereiche der Technischen Ausrüstung möglich, und zwar in den Bereich der Anlagengruppen 1 bis 3 (Anlagengruppe 1: Abwasser-, Wasser- und Gasanlagen, Anlagengruppe 2: Wärmeversorgungsanlagen und Anlagengruppe 3: Lufttechnische Anlagen), die von Ingenieuren der Fachrichtung Maschinenbau geplant werden, und der Anlagengruppen 4 bis 6 sowie 8 (Anlagengruppe 4: Starkstromanlagen, Anlagengruppe 5: Fernmelde- und Informationstechnische Anlagen, Anlagengruppe 6: Förderanlagen und Anlagengruppe 8: Gebäudeautomation), die von Ingenieuren der Fachrichtung Elektrotechnik erbracht werden (vgl. Voppel/Osenbrück/Bubert, VgV, 4. Aufl. 2018, § 3 Rn. 45). In diesen Fällen werden die Aufträge der verschiedenen Bereiche bei der Schätzung jeweils getrennt betrachtet. Die Inanspruchnahme dieser Ausnahmeregel ist im Vergabevermerk zu begründen.

Die Leistungen des **Statikers** (Tragwerkplanung) werden wiederum als gesonderter Auftrag mit eigenem Auftragswert betrachtet, da es sich hierbei um ein eigenes Leistungsbild handelt.

Beispiel Schätzung des Auftragswerts:

Architekt:	300.000,00 € → europaweite Ausschreibung
Tragwerksplanung:	120.000,00 € → keine europaweite Ausschreibung
TA/HLS (Anlagengruppen 1 bis 3):	230.000,00 € → europaweite Ausschreibung
TA/ELT (Anlagengruppen 4 bis 6 und 8):	180.000,00 € → keine europaweite Ausschreibung
Medizintechnik (Anlagengruppe 7):	90.000,00 € → keine europaweite Ausschreibung

In der deutschen Rechtsprechung ist bislang ungeklärt, ob die dargestellte getrennte Betrachtung einzelner Planungsleistungen bei der Schätzung des Auftragswertes Bestand haben wird. Bis zu einer klarstellenden obergerichtlichen Entscheidung bleibt es bei der dargestellten Berechnungsmethode.

7.7.3. Vergabe mehrerer Leistungen an einen oder mehrere Auftragnehmer

Will der Auftraggeber unterschiedliche fachspezifische Leistungen zusammengefasst an einen Auftragnehmer vergeben oder behält er sich dies im Vergabeverfahren vor, verbleibt es bei dem Grundsatz, dass auf die Summe aller Leistungen abzustellen ist.

7.7.4. Kontingentierung (20%-Kontingent) auch bei Planungsleistungen

Auch für Planungsleistungen gilt die Regel, dass Lose im Gesamtwert von maximal 20 % des Beschaffungsvorhabens frei vergeben werden können, sofern sie jeweils einen Wert von weniger als 80.000,00 € haben (§ 3 Abs. 9 VgV). Dieses 20%-Kontingent ist vor dem Beginn der Vergabeverfahren festzulegen.

Merke:

- Gleichartige Planungsleistung, d.h. innerhalb eines Leistungsbildes der HOAI werden grundsätzlich zusammengerechnet, auch bei stufenweiser Beauftragung und bei Beauftragung von mehreren Auftragnehmern.

- Unterschiedliche Planungsleistungen werden nicht addiert (Leistungen von Objektplaner, Fachplanern der Technischen Ausrüstung sowie Tragwerksplaner werden getrennt berechnet).
- Lose für Planungs- und Bauleistungen werden nicht addiert.
- Leistungen, die ohne Losaufteilung an einen einzigen Auftragnehmer vergeben werden, sind immer zusammenzurechnen (z.B. Generalunternehmer).
- Es gilt die 80-20-Regel, wonach 20% aller Lose, die jeweils unter 80.000,00 € liegen, nicht europaweit ausgeschrieben werden müssen.

8. Dokumentation und Vergabevermerk (§ 8 VgV)

8.1. Inhalt und Umfang

Steht nach den oben unter Ziffer 1 bis 7 genannten Schritten fest, dass ein förmliches Vergabeverfahren durchzuführen ist, wird ein Vergabevermerk nach dem von der ZVSt zur Verfügung gestellten Muster erstellt. Sofern das Formblatt nicht alle Eventualitäten abbildet oder keinen Raum für notwendige Begründungen vorsieht, ist der Vergabevermerk auf einer gesonderten Anlage zu ergänzen (z.B. Durchführung von Ortsbesichtigungen oder Bemusterungen; ausführliche Begründung einer inhaltlichen Bewertung).

Außerdem muss das ganze Verfahren in seinen wesentlichen Zügen dokumentiert werden; diese Dokumentation ist als Anlage zum Vergabevermerk zu führen (Vergabeunterlagen; Bieterfragen- und Antworten, sonstige Kommunikation, weitere Schriftstücke das Verfahren betreffend, insbesondere interner Schriftverkehr, aus dem die Entscheidungsfindung hervorgeht; Teilnahmeanträge und Angebote sowie Auftrags- und Vergabebekanntmachung; Informations- und Absageschreiben). Die Dokumentation wird auch als Vergabeakte bezeichnet.

Das Vergabeverfahren ist fortlaufend und zeitnah zu dokumentieren, so dass die einzelnen Stufen des Verfahrens, die einzelnen Maßnahmen sowie die Begründung der einzelnen Entscheidungen festgehalten werden.

Als Grundregel gilt: wird ein Vergabeverfahren ohne Ausnutzen von Ausnahmefällen durchgeführt, kann die Dokumentation kurz ausfallen (z.B. ein offenes Verfahren mit mehreren Losen und Regelfristen). Werden allerdings Ausnahmeregelungen in Anspruch genommen, müssen die Gründe hierfür besonders ausführlich erläutert werden (z.B. Wahl einer anderen als der Regelverfahrensarten; Alleinstellungsmerkmale, besondere Dringlichkeit, Gesamtvergabe ohne Lose). Das gilt auch, wenn während des Vergabeverfahrens die Notwendigkeit für eine Abweichung vom gewählten Verfahren entsteht (z.B. Zurückversetzung eines Vergabeverfahrens; Eingang und Beantwortung und ggf. Abhilfe von Rügen).

Werden bei der Angebotsbewertung neben dem Preis auch inhaltliche Kriterien verwendet, ist deren Bewertung schriftlich zu begründen. Das gilt insbesondere dann, wenn es sich um mathematisch nicht fassbare Kriterien handelt (z.B. Bewertung eines Konzeptes). Die Bewertung mit z.B. Schulnoten genügt nicht; die vergebenen Punkte bzw. Noten sind inhaltlich zu begründen (Stichpunkte oder Fließtext).

8.2. Wesentliche Bedeutung für das Vergabeverfahren

Die Dokumentation dient der Verfahrensvereinfachung, Effizienz, Rechtssicherheit und damit letztlich der Wirtschaftlichkeit der Beschaffungsmaßnahme, auch wenn sie zunächst als zusätzliche Formalität erscheinen mag. Dem Vergabevermerk und der Dokumentation kommt sowohl für die interne Überprüfung von Beschaffungen durch die ZVSt und die Konzernrevision als auch für die externe Überprüfung durch die Aufsichtsbehörden (z.B. Bundesversicherungsamt) oder die Vergabekammern **herausragende Bedeutung** zu.

Wird durch einen Bieter ein Nachprüfungsantrag eingereicht, ist die Vergabedokumentation der Vergabekammer sofort – d.h. noch am selben Tag – vorzulegen. Das Fehlen einer vollständigen Dokumentation hat in einem Nachprüfungsverfahren **gravierende nachteilige Folgen** für die Vergabestelle (negative Beweiskraft: enthält der Vergabevermerk zu einer Einzelfrage keine Begründung, wird angenommen, dass die Vergabestelle die Einzelfrage nicht geprüft hat). Daher ist die Dokumentation besonders sorgfältig, vollständig und rechtssicher vorzunehmen.

Merke: Die wesentlichen Entscheidungen samt Begründungen im Laufe des Vergabeverfahrens müssen zwingend zeitnah in einem Vergabevermerk dokumentiert werden. Besonders bei der Anwendung von Ausnahmeregelungen hat eine ausführliche Begründung zu erfolgen.

In der Vergabeakte sind außerdem die wesentlichen internen Abstimmungsprozesse zu dokumentieren bzw. abzulegen.

Dem Vergabevermerk und der Dokumentation kommen im Hinblick auf interne und externe Prüfungen sowie die Erfolgsaussichten in Rechtsstreitigkeiten mit Bietern eine herausragende Bedeutung zu.

9. Wahl der Verfahrensart

Die VgV sowie die VOB/A-EU definieren das Offene Verfahren sowie das Nichtoffene Verfahren mit Teilnahmewettbewerb als die beiden Regelverfahren oberhalb der Schwellenwerte (vgl. § 14 Abs. 2 VgV und § 3a Abs. 1 VOB/A-EU).

Nur wenn die Eigenart der Leistung oder besondere Umstände eine Abweichung rechtfertigen, kann von den Regelverfahren abgewichen werden. Die Ausnahmefälle sind in § 14 Abs. 3 und 4 VgV sowie in § 3a Abs. 2 bis 5 VOB/A-EU abschließend aufgeführt und grundsätzlich eng auszulegen, da sie stets mit einer Beschränkung des Wettbewerbs einhergehen. Ausnahmeverfahren dürfen nur angewandt werden, wenn die jeweiligen Voraussetzungen objektiv vorliegen. Die Wahl eines Ausnahmeverfahrens ist in jedem Einzelfall ausführlich zu begründen.

Bei der Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen, sozialen und anderen besonderen Dienstleistungen bestehen Sonderregeln; hier erfolgt die Vergabe i.d.R. im Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb (vgl. §§ 65 und 74 VgV). Verfahren ohne vorhergehende Bekanntmachung sind jedoch auch hier die Ausnahme und ausführlich zu begründen.

Die interessierten Unternehmen werden im Folgenden „Bieter“ genannt, sobald sie zur Angebotsabgabe aufgefordert werden. Im Teilnahmewettbewerb werden sie „Bewerber“ genannt.

9.1. Regelverfahren

9.1.1. Offenes Verfahren (§ 15 VgV, § 3b Abs. 1 VOB/A-EU)

Beim einstufigen offenen Verfahren fordert der Auftraggeber eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen mittels einer öffentlichen europaweiten Bekanntmachung zur Abgabe von Angeboten auf (zur Bekanntmachung siehe Kapitel III Ziffer 2).

In der Bekanntmachung werden bereits die Grundlagen des Verfahrens, insbesondere der Beschaffungsgegenstand, die Fristen und die Eignungsanforderungen definiert. Außerdem wird die Stelle angegeben, bei der die interessierten Unternehmen die weiteren Vergabeunterlagen erhalten können (Bewerbungsbedingungen, Vertrag, Leistungsbeschreibung). Gemäß den Vorgaben zur elektronischen Vergabe werden die Vergabeunterlagen über einen Link auf die Vergabeplattform elektronisch kostenfrei zur Verfügung gestellt (zur eVergabe siehe Kapitel IV Ziffer 1).

Die Frist für den Eingang der Angebote (Angebotsfrist) ist stets so zu bemessen, dass die Bieter ausreichend Zeit für die Erstellung ordnungsgemäßer Angebote haben. Dabei ist die Komplexität des Auftrags zu berücksichtigen. In der Regel ist aber eine Mindestfrist von 30 Tagen zu gewähren.

Macht eine hinreichend begründete Dringlichkeit die Einhaltung der Frist unmöglich, kann die Frist verkürzt werden, sie muss aber immer mindestens 15 Tage betragen. Die Dringlichkeit muss allerdings auf Gründen beruhen, die der Auftraggeber nicht zu vertreten hat, d.h. eine unzureichende Zeitplanung der Beschaffungsstelle rechtfertigt keine Verkürzung der Angebotsfrist.

Sofern eine Vorabinformation gemäß § 38 VgV veröffentlicht worden ist, kann die Angebotsfrist auf 15 Tage verkürzt werden (auch ohne besondere Dringlichkeit).

Das offene Verfahren ist vor allem durch das strikte **Verhandlungsverbot** geprägt (vgl. § 15 Abs. 5 VgV). Mit den Bietern darf nicht über die Inhalte, insbesondere die Preise der Angebote gesprochen werden. Allenfalls darf eine Aufklärung verlangt werden, wenn einzelne Angaben zur Eignung des Bieters oder zum Angebot unklar oder widersprüchlich sind. Aufgrund des Verbots, nach Angebotsabgabe noch etwas an den Angeboten oder der Leistungsbeschreibung zu ändern, ist die eindeutige und erschöpfende Beschreibung der nachgefragten Leistung in den Vergabeunterlagen von besonderer Wichtigkeit. Andernfalls besteht die Gefahr, unzureichende oder nicht vergleichbare Angebote zu erhalten oder letztlich eine Leistung einzukaufen, die nicht dem tatsächlichen Bedarf entspricht.

9.1.2. Nicht offenes Verfahren (§ 16 VgV, § 3b Abs. 2 VOB/A-EU)

Im zweistufigen nicht offenen Verfahren wird in einer europaweiten Bekanntmachung öffentlich zum Teilnahmewettbewerb aufgerufen, in dem zunächst nur die Eignung der Bieter überprüft wird. Sodann wird eine vorher in der Bekanntmachung festgelegte Anzahl an geeigneten Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert. Die Mindestzahl an Bewerbern darf nicht kleiner als fünf sein;

wenn mit einer Vielzahl guter Bewerber zu rechnen ist, kann auch eine höhere Mindestzahl angegeben werden.

Zusätzlich kann auch eine Höchstzahl an Bewerbern vorgegeben werden, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden (z.B. mindestens fünf, maximal sieben). Die Mindest- und Höchstzahl können identisch sein (fünf).

Sind mehr Bewerber geeignet als aufgefordert werden sollen, hat die Vergabestelle anhand vorher bekannt gemachter, nichtdiskriminierender Kriterien die am besten geeigneten Bewerber auszuwählen (z. B. Punktevergabe für Referenzen, Mitarbeiterzahlen, Qualifikationen o.ä.). Die Punkte-Matrix ist in der Bekanntmachung zu beschreiben (vgl. § 51 VgV).

Liegt die Zahl der geeigneten Bewerber unter der Mindestzahl, werden nur diese Bewerber zur Angebotsabgabe aufgefordert. Es wäre unzulässig, einen nicht geeigneten Bewerber „nachrücken“ zu lassen.

Die Vergabeunterlagen sind wie im offenen Verfahren bereits im Zeitpunkt der Veröffentlichung der Bekanntmachung online zur Verfügung zu stellen, und zwar auch die Unterlagen, die die spätere Angebotsphase betreffen.

Das nicht offene Verfahren dauert wesentlich länger und ist wegen der zweistufigen Prüfung aufwendiger als ein offenes Verfahren. Daher sollte es nur bei solchen Projekten gewählt werden, bei denen folgende Umstände vorliegen:

- Es ist eine Vielzahl von interessierten Unternehmen zu erwarten: durch die Vorschaltung des Teilnahmewettbewerbs kann der Aufwand der Angebotsprüfung minimiert werden. Auch für Bieter reduziert sich der Aufwand, weil sie zunächst nur Eignungsnachweise einreichen müssen.
- Die Angebotserstellung ist sehr komplex (aufwendig und kostenintensiv): durch die Vorschaltung des Teilnahmewettbewerbs wird gewährleistet, dass nur geeignete Bieter, die eine echte Chance haben, ein Angebot abgeben. Zugleich wird hierdurch der Aufwand der Angebotswertung für den Auftraggeber begrenzt.

Bei der Wahl des nicht offenen Verfahrens sollte bedacht werden, dass der Wettbewerb eingeeengt wird und man womöglich unbeabsichtigt den wirtschaftlichsten Bieter bereits auf der ersten Stufe aussortiert. Daher sollte immer eine angemessene Zahl an Bewerbern zur Angebotsabgabe aufgefordert werden.

Es gelten folgende Fristen:

- Die Frist für den Eingang der Teilnahmeanträge (**Teilnahmefrist**) beträgt mind. **30 Tage**, gerechnet ab dem Tag nach der Absendung der Auftragsbekanntmachung.
- Macht eine hinreichend begründete Dringlichkeit die Einhaltung der Teilnahmefrist unmöglich, kann die Frist verkürzt werden, sie muss aber immer mindestens **15 Tage** betragen.
- Die **Angebotsfrist** beträgt **30 Tage**, gerechnet ab dem Tag nach der Absendung der Aufforderung zur Angebotsabgabe. Der Auftraggeber kann mit Einverständnis aller Bewerber eine kürzere Angebotsfrist vorgeben; sie muss für alle gleich sein.
- Akzeptiert der Auftraggeber die Abgabe elektronischer Angebote, kann er die Frist um fünf Tage verkürzen (auf **25 Tage**).

- Macht eine hinreichend begründete Dringlichkeit die Einhaltung der Angebotsfrist unmöglich, kann die Frist verkürzt werden, sie muss aber immer mindestens **10 Tage** betragen.
- Sofern eine Vorabinformation gemäß § 38 VgV veröffentlicht worden ist, kann die Angebotsfrist auf **10 Tage** verkürzt werden (auch ohne besondere Dringlichkeit).

Im nicht offenen Verfahren gilt ebenso wie im offenen Verfahren ein striktes **Verhandlungsverbot**.

Merke: Offenes und nicht offenes Verfahren sind die Regelverfahren, die vom Auftraggeber frei gewählt werden können. Aufgrund des höheren Aufwandes sollte das nicht offene Verfahren nur in geeigneten Fällen angewandt werden.

Verhandlungen, insbesondere Preisverhandlungen, sind sowohl im offenen als auch im nicht offenen Verfahren verboten.

9.2. Verhandlungsverfahren mit und ohne Teilnahmewettbewerb (§ 17 VgV, § 3b Abs. 3 VOB/A-EU)

Das zweistufige Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb beginnt wie das nicht offene Verfahren mit einem Teilnahmewettbewerb und der Auswahl der Bewerber, die zur Abgabe von Angeboten aufgefordert werden sollen. Grundsätzlich sind bei einem Verhandlungsverfahren immer mindestens drei Unternehmen zur Angebotsabgabe aufzufordern.

Zunächst reichen die ausgewählten Bieter unverbindliche Erstantgebote ein. Auf deren Grundlage wird mit allen Bietern unabhängig voneinander über technische und kaufmännische Details der Angebote verhandelt. Über Mindestanforderungen und Zuschlagskriterien darf nicht verhandelt werden.

Nach der Verhandlungsrunde kann der Auftraggeber die Vergabeunterlagen, insbesondere die Leistungsbeschreibung überarbeiten; spätestens jetzt muss die Leistung eindeutig und erschöpfend beschrieben werden, so dass alle Bieter die Vorgaben gleich verstehen können. Nun werden die Bieter zur Abgabe eines verbindlichen finalen Angebotes aufgefordert, das Grundlage der Angebotswertung wird. Ggf. können zuvor weitere Verhandlungsrunden durchgeführt werden. Wesentlich ist, dass nach der Abgabe des finalen Angebotes keine Verhandlungen mehr erfolgen dürfen. Die Zuschlagsentscheidung ist stets auf Basis der finalen Angebote zu treffen.

In der Bekanntmachung kann vorgesehen werden, dass bereits die Erstantgebote verbindlich sein sollen, und dass der Zuschlag ohne Verhandlungen auf das Erstantgebot erteilt werden kann.

Es besteht die Möglichkeit, die Zahl der Angebote nach der ersten Verhandlungsrunde zu verringern; allerdings muss der Auftraggeber in der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen auf diese Möglichkeit hingewiesen haben. Hierfür bewertet der Auftraggeber die Angebote anhand der Zuschlagskriterien. Es sollten allerdings im Regelfall mindestens drei Angebote verbleiben, um in der Schlussphase einen echten Wettbewerb sicherstellen zu können.

Das **Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb** ist außer bei der Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen (vgl. § 74 VgV) sowie sozialen und sonstigen besonderen Dienstleistungen i.S.d. § 132 GWB nur unter bestimmten, strengen Voraussetzungen zulässig.

- Die Voraussetzungen für Liefer- und Dienstleistungen sind in § 14 Abs. 3 VgV geregelt;

- die Voraussetzungen für Bauleistungen sind in § 3a Abs. 2 VOB/A-EU geregelt.

In besonderen Ausnahmefällen kann ein **Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb** durchgeführt werden (z.B. bei Vorliegen von Patenten oder zwingenden technischen Gründen wie etwa bereits vorhandenen technischen Anlagen, die einen Wechsel des Auftragnehmers objektiv unmöglich machen; außerdem bei bestimmten Forschungsprojekten). Die Voraussetzungen für die Anwendung des Verhandlungsverfahrens ohne Teilnahmewettbewerb gelten gemäß § 14 Abs. 6 VgV nur dann, wenn es keine vernünftige Alternative oder Ersatzlösung gibt und der mangelnde Wettbewerb nicht das Ergebnis einer künstlichen Einschränkung der Auftragsvergabeparameter ist. In diesen Fällen wählt die Vergabestelle ohne öffentliche Bekanntmachung direkt ein oder mehrere Unternehmen aus, die zur Abgabe eines Angebotes aufgefordert werden. Die Ausnahmeregelungen sind besonders streng auszulegen, da sie einen Ausschluss des Wettbewerbs bedeuten.

- Die Voraussetzungen für Liefer- und Dienstleistungen sind in § 14 Abs. 4 VgV geregelt;
- die Voraussetzungen für Bauleistungen sind in § 3a Abs. 3 VOB/A-EU geregelt.

In besonderen Ausnahmefällen ist es zulässig, nur ein Unternehmer zur Angebotsabgabe aufzufordern. Ist der Bieter geeignet, wird er zu Verhandlungen aufgefordert.

Soll eine der Ausnahmeregelungen in Anspruch genommen werden, ist die Entscheidung im Vergabevermerk ausführlich zu begründen. Die Begründung wird als Kurzfassung in der nachträglichen Vergabebekanntmachung europaweit veröffentlicht, so dass Wettbewerber die erfolgte Auftragsvergabe überprüfen und gegebenenfalls angreifen können. Auch in diesen Verfahren ist die ZVSt hinzuzuziehen, bevor mit dem Bieter Kontakt aufgenommen wird. Das Verfahren wird elektronisch geführt und von der ZVSt begleitet.

Merke: Verhandlungsverfahren mit oder ohne Teilnahmewettbewerb sind nur in besonderen Ausnahmefällen zulässig.

Auch das Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb mit nur einem Bieter ist ein förmliches Verfahren, bei dem insbesondere die einzelnen Prüfungsschritte, die Dokumentation sowie die nachträgliche Bekanntmachung vergebener Aufträge zu erfolgen haben. Auch die Form der elektronischen Vergabe ist zu beachten.

Es gelten folgende Fristen:

- Die Frist für den Eingang der Teilnahmeanträge (**Teilnahmefrist**) beträgt mind. **30 Tage**, gerechnet ab dem Tag nach der Absendung der Auftragsbekanntmachung.
- Macht eine hinreichend begründete Dringlichkeit die Einhaltung der Teilnahmefrist unmöglich, kann die Frist verkürzt werden, sie muss aber immer mindestens **15 Tage** betragen.
- Die **Angebotsfrist für die Erstangebote** beträgt **30 Tage**, gerechnet ab dem Tag nach der Absendung der Aufforderung zur Angebotsabgabe. Der Auftraggeber kann mit Einverständnis aller Bewerber eine kürzere Angebotsfrist vorgeben; sie muss für alle gleich sein.
- Akzeptiert der Auftraggeber die Abgabe elektronischer Angebote, kann er die Frist um fünf Tage verkürzen (auf **25 Tage**).

- Macht eine hinreichend begründete Dringlichkeit die Einhaltung der Angebotsfrist unmöglich, kann die Frist verkürzt werden, sie muss aber immer mindestens **10 Tage** betragen.
- Sofern eine Vorabinformation gemäß § 38 VgV veröffentlicht worden ist, kann die Angebotsfrist auf **10 Tage** verkürzt werden (auch ohne besondere Dringlichkeit).
- Für die Frist zur Abgabe der verbindlichen Angebote gibt es keine Vorgaben; sie muss angemessen sein.

9.3. Wettbewerblicher Dialog (§ 18 VgV, § 3b Abs. 4 VOB/A-EU)

Beim Wettbewerblichen Dialog, der auf die Beschaffung besonders komplexer Leistungen ausgerichtet ist (z.B. IT-System-Projekte), erfolgen eine Aufforderung zur Teilnahme mit anschließenden Verhandlungen.

Im Gegensatz zu einem offenen, einem nicht offenen oder einem Verhandlungsverfahren steht der Beschaffungsgegenstand nur rudimentär fest. Ziel des Wettbewerblichen Dialogs ist es, gemeinsam mit den Bewerbern den genauen Gegenstand der Beschaffung zu erarbeiten. Als Ergebnis des Dialogs soll eine fertige Leistungsbeschreibung stehen, auf deren Grundlage sich die Teilnehmer bewerben.

Das Verfahren bietet sich insbesondere bei der Beschaffung innovativer Produkte und Lösungen an, die es bislang nicht am Markt gibt.

Der Wettbewerbliche Dialog ist allerdings nur zulässig, wenn die Vergabestelle objektiv nicht in der Lage ist, die technischen Mittel bzw. Lösungen oder die rechtlichen oder finanziellen Bedingungen des Vorhabens anzugeben.

9.4. Innovationspartnerschaft (§ 19 VgV, § 3b Abs. 5 VOB/A-EU)

Die Innovationspartnerschaft wurde mit der Vergaberechtsreform 2016 neu eingeführt. Sie soll es dem Auftraggeber ermöglichen, eine langfristige Zusammenarbeit für die Entwicklung und den anschließenden Erwerb neuer innovativer Geräte, Ausrüstungen, Waren und Dienstleistungen zu begründen. Damit ist es möglich, sowohl die Entwicklung einer Innovation zu unterstützen als auch zugleich den anschließenden Erwerb zu regeln, ohne erneut ausschreiben zu müssen. Demgemäß ist die Partnerschaft zweistufig ausgestaltet: auf die Forschungs- und Entwicklungsphase folgt die Leistungsphase, in der die entwickelte Leistung erbracht wird. Umgekehrt ist es nicht zulässig, mit einem Unternehmen zusammen ein innovatives Produkt zu entwickeln und hinterher ein Verhandlungsverfahren mit nur diesem einen Bieter durchzuführen, da nur dieser Bieter das benötigte Produkt liefern kann.

Um eine Umgehung des Vergaberechts zu verhindern, darf diese Verfahrensart nur gewählt werden, wenn die zu erwerbende Leistung am Markt noch nicht verfügbar ist. Das Verfahren ähnelt einem Verhandlungsverfahren.

9.5. Ergänzende Verfahrensregeln für soziale und andere besondere Dienstleistungen

Bei der Beschaffung von sozialen und anderen besonderen Dienstleistungen (vgl. zu den Begriffen oben 5.4.2) gelten folgende Besonderheiten für das Verfahren (§ 130 GWB und §§ 64 ff. VgV):

- Ein Vergabeverfahren ist erst ab Erreichen des besonderen Schwellenwerts von 750.000,00 € durchzuführen.
- Mit Ausnahme des Verhandlungsverfahrens ohne Teilnahmewettbewerb kann der Auftraggeber die Verfahrensart frei wählen.
- Die Änderung eines laufenden Vertrages ist ohne ein erneutes Vergabeverfahren zulässig, wenn der Wert der Änderung nicht mehr als 20 % des ursprünglichen Auftrags beträgt (sonst: 10 %).
- Rahmenvereinbarungen dürfen für sechs statt vier Jahre abgeschlossen werden.
- Der Auftraggeber kann die Fristen für das Verfahren selbst bestimmen (sie müssen jedoch stets angemessen sein).
- Bei der Bewertung können auch der Erfolg und die Qualität bereits erbrachter Leistungen des Bieters oder dessen Personals berücksichtigt werden (bei anderen Leistungen können allenfalls Qualifikation und Erfahrung des Personals berücksichtigt werden, nicht aber Unternehmensreferenzen).
- Statt einer Bekanntmachung kann unter den Voraussetzungen des § 66 Abs. 2 VgV eine kontinuierliche Vorinformation veröffentlicht werden, auf deren Basis ein Interessenbekundungsverfahren durchgeführt wird.

9.6. Ergänzende Verfahrensregeln für Architekten- und Ingenieurleistungen

Architekten- und Ingenieurleistungen, deren Gegenstand eine Aufgabe ist, deren Lösung vorab nicht eindeutig und erschöpfend beschrieben werden kann, dürfen im Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb vergeben werden (§ 74 VgV). Zu weiteren Einzelheiten vgl. Kapitel III Ziffer 5.4.3. Besonderheiten bei der Eignungsprüfung werden unter Kapitel III Ziffer 11.2.6 erläutert.

9.7. Sonderfall Interimsaufträge

Interimsaufträge sind Verträge, die in einer Notsituation zur kurzfristigen Deckung eines Beschaffungsbedarfs vergeben werden. Derartige Verträge sind vergaberechtlich an sich nicht zulässig, sofern nicht ein Fall des § 14 Abs. 4 Nr. 3 VgV vorliegt (d.h. wenn nicht dringliche, zwingende sowie unvorhersehbare Gründe, für die der Auftraggeber nichts kann, die Einhaltung der Verfahrensfristen unmöglich machen).

Da es jedoch in der Praxis häufig zu Situationen kommt, unter denen eine kurzfristige Vergabe notwendig ist und kein Fall des § 14 Abs. 4 Nr. 3 VgV vorliegt, wird eine Interimsvergabe durch die Rechtsprechung unter folgenden, eng auszulegenden Voraussetzungen akzeptiert:

- die Leistung ist dringlich, d.h. der Ausgang eines Vergabeverfahrens kann nicht abgewartet werden;
- der Interimsauftrag darf nur so lange laufen, bis ein ordnungsgemäßes Vergabeverfahren durchgeführt worden ist (i.d.R. nicht länger als drei bis sechs Monate) – das ordnungsgemäße Vergabeverfahren muss in dem Fall mit hoher Priorität vorbereitet und schnellstmöglich durchgeführt werden;
- Ist ein Interimsauftrag mit einer Laufzeit von mehr als drei Monaten notwendig, z.B. weil für ein Verhandlungsverfahren mehr Zeit benötigt wird, müssen mindestens drei Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert werden.

Merke: Interimsverträge (d.h. kurzfristige Verträge ohne Vergabeverfahren) sind nur in Ausnahmefällen zulässig. Ihre Vertragslaufzeit darf nicht länger sein als die Zeit, die für die Durchführung eines Vergabeverfahrens benötigt wird.

In jedem Fall ist die durch die Interimsvergabe gewonnene Zeit dafür zu nutzen, den Bedarf ordnungsgemäß auszuschreiben.

Ein Auftraggeber hat in diesen dringenden Vergabefällen grundsätzlich zwei Möglichkeiten: entweder er verlängert den Vertrag mit seinem bisherigen Vertragspartner um den zulässigen Interimszeitraum (maximal drei Monate) oder aber er entscheidet sich kurzfristig für einen neuen Vertragspartner. Eine Entscheidung zugunsten des bisherigen Vertragspartners kann organisatorisch und wirtschaftlich sinnvoll sein, um einen mehrmaligen Wechsel in der Leistungserbringung sowie unverhältnismäßigen Arbeitsaufwand zu vermeiden.

Für die Berechnung des Auftragswertes sind die Auftragswerte der Interimsvergabe und der Hauptvergabe zusammenzufassen.

9.8. Überblick: Mindestfristen

Verfahrensart	Mindestfrist	Teilnahmefrist (bei Dringlichkeit)	Angebotsfrist bei elektronischer Vergabe (bei Dringlichkeit)	Angebotsfrist bei Vorinformation (§ 38 VgV)
Offenes Verfahren	---	---	30 Tage (15 Tage)	15 Tage
Nicht offenes Verfahren	---	30 Tage (15 Tage)	25 Tage (10 Tage)	10 Tage
Verhandlungsverfahren	---	30 Tage (15 Tage)	25 Tage (10 Tage)	10 Tage

Es gelten jeweils Kalendertage.

Die Fristen sind stets so zu bemessen, dass den Unternehmen eine angemessene Zeit für die Erstellung der Teilnahmeanträge bzw. Angebote verbleibt; das gilt selbst dann, wenn die Vergabeordnungen Verkürzungsmöglichkeiten vorsehen. Dabei sind insbesondere die Komplexität des Auftrags und der Umfang der zu erstellenden Angebote zu berücksichtigen.

9.9. Fristverlängerungen (§ 20 VgV, § 10a Abs. 6 VOB/A-EU)

Treten im laufenden Vergabeverfahren Verzögerungen auf, können die Fristen verlängert werden. Die Frist ist zwingend zu verlängern, wenn notwendige Zusatzinformationen den Bietern nicht

spätestens sechs Kalendertage vor Ablauf der Angebotsfrist zur Verfügung gestellt werden können; eine Fristverlängerung ist ebenfalls erforderlich, wenn die Vergabeunterlagen vor Angebotsabgabe nicht nur unwesentlich geändert worden sind (insbesondere: Leistungsbeschreibung). Werden Mindestanforderungen an die Eignung des Bieters oder an die ausgeschriebene Leistung geändert, muss die Frist in der Regel neu zu laufen beginnen. Bei Veränderungen der Angebots- oder Teilnahmefrist sowie bei Änderung von Mindestanforderungen ist die elektronische europaweite Bekanntmachung zu korrigieren.

10. Besondere Instrumente im Vergabeverfahren

Die Vergaberechtsreform 2016 hat einige neue Möglichkeiten für die Deckung eines Beschaffungsbedarfs geschaffen. Diese besonderen Instrumente werden mittels der oben aufgeführten Verfahrensarten angewandt, d.h. sie stellen keine eigenständigen Verfahrensarten dar.

- **Dynamisches Beschaffungssystem (§§ 22-24 VgV):** ein zeitlich befristetes, ausschließlich elektronisches Verfahren zur Beschaffung marküblicher Leistungen, bei denen die allgemein auf dem Markt verfügbaren Merkmale den Anforderungen des Auftraggebers genügen; die Teilnehmer am dynamischen Beschaffungssystem werden in einem nicht offenen Verfahren ermittelt.
- **Elektronische Auktion (§§ 25, 26 VgV):** ein sich schrittweise wiederholendes elektronisches Verfahren zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots.
- **Elektronischer Katalog (§ 27 VgV):** ein auf Grundlage der Leistungsbeschreibung erstelltes Verzeichnis der zu beschaffenden Liefer-, Bau- und Dienstleistungen in einem elektronischen Format.

11. Erstellen der Vergabeunterlagen

Stehen die Vergabe- und die Verfahrensart sowie die Zahl der Lose fest, werden die Vergabeunterlagen erstellt. Hierzu zählen:

1. Aufforderung zur Angebotsabgabe inkl. Bewerbungsbedingungen
2. Vertragsunterlagen
 - Vertragstext
 - Leistungsbeschreibung
 - allgemeine Vertragsbedingungen VOB/B bzw. VOL/B (werden nicht beigelegt)
 - Ggf. allgemeine technische Vertragsbedingungen (ATV) (VOB/C) (werden nicht beigelegt)
 - Ggf. zusätzliche Vertragsbedingungen ZVB
 - Ggf. zusätzliche technische Vertragsbedingungen ZTV
 - Ggf. besondere Vertragsbedingungen BVB

Die ZVSt übersendet der Beschaffungsstelle einen Entwurf der zu verwendenden Formblätter. Diese sind dann mit Unterstützung der Zentralen Vergabestelle auf das jeweilige Vergabeverfahren anzupassen. Für die Prüfung der Vergabeunterlagen durch die ZVSt ist im Verfahrensablauf in der Regel eine Frist von zwei Wochen einzuplanen (vgl. Kapitel III.).

11.1. Aufforderung zur Angebotsabgabe inkl. Bewerbungsbedingungen

Die Aufforderung zur Angebotsabgabe (bzw. zur Teilnahme) sowie die weiteren Verfahrensvorgaben sind zentrale Dokumente im Vergabeverfahren. Mit den Vergabeunterlagen werden die Zuschlagskriterien und ihre Gewichtung sowie die formalen Vorgaben für die Abgabe der Angebote bzw. Teilnahmeanträge bekannt gegeben. Außerdem werden die Vorgaben der Bekanntmachung konkretisiert, wobei allerdings zu berücksichtigen ist, dass die Regelungen der Bekanntmachung immer vorgehen, die Vergabeunterlagen ihnen also nicht widersprechen dürfen.

Für die Vergabeunterlagen werden die von der ZVSt zur Verfügung gestellten Formblätter verwendet. Die aktuellen Formblätter werden den zuständigen Beschaffern jeweils von der ZVSt zur Verfügung gestellt.

11.2. Festlegen der Eignungskriterien (§ 42 VgV, §§ 6-6d VOB/A-EU)

Die Eignungsprüfung soll dem Auftraggeber eine Einschätzung über die wirtschaftlichen, finanziellen und technischen Kapazitäten der Unternehmen ermöglichen. Bei der Eignungsprüfung kommt es also nicht auf die Wirtschaftlichkeit des Angebotes an, sondern es erfolgt eine vom konkreten Angebot losgelöste Überprüfung des Unternehmens. Die Eignung wird (anders als das Angebot) anhand von in der Vergangenheit liegenden Umständen überprüft.

Die geforderten Eignungsnachweise müssen mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung und zu diesem in einem angemessenen Verhältnis stehen. Die Eignung wird durch Eigenerklärungen, die Eintragung in ein Präqualifikationsverzeichnis oder durch Drittbescheinigungen nachgewiesen; die Bieter können außerdem die Einheitliche Europäische Eigenerklärung verwenden (EEE, vgl. § 50 VgV, § 6b Abs. 1 VOB/A-EU).

Alle geforderten Eignungsnachweise müssen bereits in der Bekanntmachung genannt werden; ein Verweis auf die Vergabeunterlagen ist nicht ausreichend. Sie können später in den Vergabeunterlagen nicht mehr ergänzt werden. In den Vergabeunterlagen dürfen die Eignungsanforderungen lediglich konkretisiert werden (z.B. zeitliche und mengenmäßige Konkretisierung von in der Bekanntmachung geforderten Referenzunterlagen). Sollen weitere Nachweise gefordert werden, muss die Bekanntmachung korrigiert werden.

11.2.1. Eignungsnachweise für Bau-, Liefer- und Dienstleistungen

Für Liefer- und Dienstleistungen sind die Nachweise in folgenden Vorschriften vorgegeben:

- § 45 VgV: wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit
- § 46 VgV: technische und berufliche Leistungsfähigkeit (Achtung: abschließende Aufzählung)
- § 48 VgV: Nachweise Qualitätssicherung und Umweltmanagement

Für Bauleistungen gelten folgende Vorschriften:

- § 6 VOB/A-EU: allgemeine Vorgaben für die Eignungsprüfung
- § 6a VOB/A-EU: zulässige Eignungsnachweise (Achtung: abschließende Aufzählung)
- § 6b VOB/A-EU: Mittel der Nachweisführung und Verfahren
- § 6c VOB/A-EU: Nachweise Qualitätssicherung und Umweltmanagement

11.2.2. Form der Nachweise

In der Regel sollen zunächst Eigenerklärungen gefordert werden, um den Aufwand für Bewerber bzw. Bieter sowie die Beschaffungsstelle gering zu halten. Möglich ist auch die Zulassung von Nachweisen eines Präqualifikationsregisters.

Seit der Vergaberechtsreform 2016 sind Bieter außerdem berechtigt, die sogenannte Einheitliche Europäische Eigenerklärung EEE elektronisch abzugeben (vgl. § 50 VgV).

Vor dem Zuschlag kann der Bieter, der den Auftrag erhalten soll, zur Vorlage von Drittbescheinigungen aufgefordert werden.

11.2.3. Nachweise für Unterauftragnehmer

Sofern Unterauftragnehmer von den Bewerbern bzw. Bietern benannt werden müssen (vgl. Kapitel III Ziffer 11.8), haben Bieter oder Bewerber für diese Unterauftragnehmer zumindest die Erklärungen über das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen vorzulegen. Außerdem sollten für Nachunternehmer Eignungsnachweise für diejenigen Tätigkeiten verlangt werden, die der Nachunternehmer erbringen soll. Verpflichtungserklärungen der Unterauftragnehmer sollen in der Regel nur von den Bietern eingeholt werden, die in die engere Wahl kommen.

11.2.4. Nachweise für Mitglieder einer Bietergemeinschaft

Alle Mitglieder einer Bietergemeinschaft haben die Erklärungen über das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen vorzulegen. Die Eignungsnachweise müssen jedoch nur insgesamt einmal für die Bietergemeinschaft vorliegen, und zwar entsprechend der gewählten Arbeitsteilung.

11.2.5. Eignungsleihe (§ 47 VgV, § 6d VOB/A-EU)

Bieter und Bewerber können sich zum Nachweis ihrer wirtschaftlichen und finanziellen sowie technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit auf die Nachweise anderer Unternehmen berufen (Eignungsleihe). Das andere Unternehmen, der sogenannte Eignungsleihgeber, muss in diesem Fall eine Verpflichtungserklärung vorlegen, wonach seine Kapazitäten dem Bieter oder Bewerber tatsächlich zur Verfügung stehen.

Der Eignungsleihgeber muss nicht, kann aber zugleich Nachunternehmer sein. Eine Ausnahme von dieser Regel besteht für den Fall, dass der Bieter oder Bewerber sich für den Nachweis der beruflichen Leistungsfähigkeit auf Mitarbeiter eines anderen Unternehmens beruft; in diesem Fall muss das andere Unternehmen die Leistungen tatsächlich auch ausführen.

11.2.6. Besonderheiten bei Architekten und Ingenieuren (§ 75 VgV)

Bei der Beschaffung von freiberuflichen Leistungen von Architekten und Ingenieuren, die unter die Sonderregeln des § 73 VgV fallen (siehe oben Kapitel III Ziffer 5.4.3), gelten für die Eignungsprüfung die ergänzenden Regelungen des § 75 VgV. Anders als bei sonstigen Dienstleistungen gibt es hier keine Vorgaben für die Art der Eignungsnachweise; die verlangten Nachweise müssen aber mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung und zu diesem in einem angemessenen Verhältnis stehen. Die Präsentation von Referenzprojekten ist zugelassen.

11.2.7. Begrenzung Anzahl Bewerber im nicht offenen- und Verhandlungsverfahren

In den zweistufigen Verfahrensarten (nicht offenes Verfahren und Verhandlungsverfahren) ist es möglich, aus den eingegangenen Teilnahmeanträgen geeignete Bewerber auszuwählen und nur

sie zur Angebotsabgabe aufzufordern. Hierzu wird in der Bekanntmachung eine Mindestzahl (nicht offenes Verfahren: mind. 5, Verhandlungsverfahren: mind. 3) und ggf. auch eine Höchstzahl angegeben. Da mehr Bewerber geeignet sein können, als aufgefördert werden sollen, muss die Vergabestelle vorab festlegen, anhand welcher Eignungskriterien eine Auswahl getroffen werden soll (z. B. Punktevergabe für Referenzen, Mitarbeiterzahlen, Qualifikationen o.ä.). Die Punkte-Matrix ist in der Bekanntmachung zu beschreiben (vgl. § 51 VgV).

Sofern nicht mit einer großen Anzahl von Bewerbern zu rechnen ist, kann auf die Reduzierung der Bewerber aber auch verzichtet werden. In diesem Fall sind alle geeigneten Bewerber zur Angebotsabgabe aufzufordern. Eine nachträgliche Änderung für den Fall, dass doch mehr geeignete Bewerber zur Verfügung stehen als zunächst angenommen, ist dann allerdings nicht mehr zulässig.

11.3. Nachweise für das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen (§ 48 VgV, § 6e VOB/A-EU)

Neben der Eignungsprüfung ist auch das Nichtvorliegen der in §§ 123, 124 GWB aufgezählten Ausschlussgründe zu überprüfen. Das erfolgt im Regelfall durch die Abfrage von Eigenerklärungen mittels Formblättern.

11.4. Festlegen der Zuschlagskriterien

11.4.1. Grundlagen

Das wirtschaftlichste Angebot bestimmt sich nach dem besten Kosten-Leistungs-Verhältnis (vgl. § 127 GWB). In vielen Fällen lässt sich eine wirtschaftliche Beschaffung bereits durch eine erschöpfende Leistungsbeschreibung mit den gewünschten Mindeststandards erreichen, für die ein Preis am Markt abgefragt wird.

Möchte der Auftraggeber jedoch einen gewissen Spielraum für eine materielle bzw. qualitative Bewertung der Leistung haben, etwa weil die festgesetzten Mindeststandards auf unterschiedlich gute Art und Weise erfüllt werden können, muss er neben dem Preis qualitative Kriterien festlegen, um eine inhaltliche Bewertung zu ermöglichen. In solchen geeigneten Fällen können daher neben dem Preis und den Kosten auch qualitative Aspekte berücksichtigt werden. Hierzu können auch Prozesse im Zusammenhang mit der Herstellung, Bereitstellung oder Entsorgung der Leistung sowie deren Verbrauch zählen.

Bei energieverbrauchsrelevanten Leistungen (z.B. technische Anlagen, wärmedämmende Teile wie Fenster) oder auch bei wartungsintensiven Leistungen ist die Energieeffizienz bei der Wertung angemessen zu berücksichtigen (z.B. Produktion, Transport, Anschaffung, Nutzung, Verbrauch, Wartung, Entsorgung, Umweltbelastung), s. § 67 VgV.

Werden auch qualitative Kriterien verwendet, ist jedem Kriterium eine prozentuale Gewichtung beizumessen. Dabei darf der Preis nicht weniger als 30 % ausmachen; im Regelfall sollte der Preis mindestens 50 % zählen. In geeigneten Fällen können ein Festpreis bzw. Festkosten vorgegeben und das wirtschaftlichste Angebot ausschließlich nach qualitativen Kriterien bestimmt werden (vgl. § 58 Abs. 2 S. 3 VgV).

Ortsnähe oder Erfahrung mit den örtlichen Gegebenheiten ist als Zuschlagskriterium immer unzulässig. Allenfalls kann Reaktionszeit oder Erreichbarkeit bewertet werden, sofern diese für die Auftragsausführung relevant ist.

11.4.2. Kein „Mehr an Eignung“

Wichtig ist, dass alle Zuschlagskriterien mit dem konkreten Auftrag im Zusammenhang stehen müssen. Es wäre unzulässig, die generellen Qualitäten eines Unternehmens (speziell: Referenzen) als Zuschlagskriterium zu berücksichtigen. Diese Eigenschaften sind bereits bei der Eignungsprüfung zu bewerten. Ein „Mehr an Eignung“ ist bei der Angebotswertung nicht zu berücksichtigen; hier geht es ausschließlich um die Qualität der konkret angebotenen Leistung. Die Zuschlagswertung ist eine zukunftsbezogene Prüfung, während die Eignungsprüfung vergangenheitsbezogen ist.

Eine Ausnahme gibt es allerdings bei Leistungen, bei denen die Qualität des Personals erheblichen Einfluss auf das Niveau der Auftragsausführung haben kann. In diesen Fällen können personenbezogene (nicht: unternehmensbezogene) Erfahrungen, Qualifikation und Organisation des Personals bewertet werden. Das kommt beispielsweise in Betracht bei persönlichen Dienstleistungen (Wirtschaftsprüfung, soziale Leistungen, aber auch bei Bauleistungen, die spezielle Erfahrungen voraussetzen).

Möchte ein Auftraggeber solche Kriterien berücksichtigen, ist im Vergabevermerk zu begründen, warum die Qualität des Personals „erheblichen Einfluss auf das Niveau der Auftragsausführung“ hat.

11.4.3. Mögliche Zuschlagskriterien

Auftraggeber können sämtliche Kriterien verwenden, die geeignet sind, die Wirtschaftlichkeit einer Beschaffung zu bestimmen. Alle Zuschlagskriterien müssen allerdings mit dem konkreten Auftragsgegenstand im Zusammenhang stehen.

§ 16d Abs. 2 Nr. 2 VOB/A-EU und § 58 Abs. 2 VgV nennen beispielhaft folgende Kriterien:

- Qualität
Unterkriterien: Technischer Wert, Ästhetik, Zweckmäßigkeit, Zugänglichkeit, Design für alle, soziale, umweltbezogene und innovative Eigenschaften
- Personal (Achtung Ausnahme! Nur zulässig, wenn die Qualität des eingesetzten Personals erheblichen Einfluss auf das Niveau der Auftragsausführung haben kann)
Unterkriterien: Organisation, Qualifikation und Erfahrung des mit der Ausführung des Auftrags betrauten Personals
- Kundendienst, technische Hilfe, Ausführungsfrist
- Lieferbedingungen, Vertriebs- und Handelsbedingungen

11.4.4. Bekanntgabe der Kriterien, ihrer Gewichtung und Berechnungsformeln

Sowohl die Zuschlagskriterien und Unterkriterien als auch deren Gewichtung sind **zwingend** entweder in der Bekanntmachung oder in den Vergabeunterlagen bekannt zu machen.

Formeln für die Umrechnung von Punkten sind ebenfalls bekannt zu geben.

11.4.5. Strenges Verbot späterer Änderungen bei den Zuschlagskriterien!

Wegen dem damit verbundenen Risiko einer Wettbewerbsverzerrung ist es unzulässig, später von den bekannt gemachten Kriterien abzuweichen. Es wäre auch unzulässig, später weitere Unterkriterien zu bilden und diese zu bewerten. Dies wäre ein **schwerwiegender Vergaberechtsverstoß**, der das Verfahren in jedem Fall angreifbar machen würde. In der vergaberechtlichen Rechtsprechung führen derartige nachträgliche Änderungen ohne Ausnahme immer zu einer Feststellung rechtswidrigen Verhaltens und einer Rückversetzung des Verfahrens; schlimmstenfalls ist eine neue Bekanntmachung zu veröffentlichen und das Verfahren von vorn zu beginnen.

Aufgrund dieses strengen Verbotes ist es unbedingt notwendig, dass sich Bedarfsträger und Beschaffungsstelle frühzeitig mit dem Thema Zuschlagskriterien auseinandersetzen und ggf. gemeinsam mit der ZVSt sämtliche Kriterien, Unterkriterien und Gewichtungen spätestens im Zeitpunkt der Bekanntmachung festlegen.

Merke: Es dürfen nur **Zuschlagskriterien** und deren **Gewichtung** sowie **Umrechnungsformeln** berücksichtigt werden, die in der Auftragsbekanntmachung oder in den Vergabeunterlagen genannt sind.

Eine spätere **Veränderung der Zuschlagskriterien** oder eine Erweiterung um neue Unterkriterien oder eine Änderung der Gewichtung ist **absolut unzulässig** und stellt immer einen schweren Rechtsverstoß dar.

11.5. Festlegen von Ausführungsbedingungen (§ 128 GWB)

Neben Eignungs- und Zuschlagskriterien, mit denen die Wertungsanforderungen an die Unternehmen und die Leistung definiert werden, können außerdem noch Bedingungen für die Ausführung des Auftrags festgelegt werden (z.B. Zahlung von Mindest- und Tariflohn, Einhaltung der ILO-Kernarbeitsnormen). Diese müssen im sachlichen Zusammenhang mit der Auftragsausführung stehen und sind bereits in der Bekanntmachung aufzuführen. Sie werden als Vertragsklausel oder Vertragsanlage Gegenstand der verbindlichen Pflichten des Auftragnehmers. Als Nachweis im Vergabeverfahren werden i.d.R. Eigenerklärungen gefordert.

Ausführungsbedingungen lassen sich von Eignungskriterien nach ihrem zeitlichen Bezugspunkt unterscheiden. Ausführungsbedingungen setzen als Vertragsbedingungen zeitlich nach dem Zuschlag an, während die Eignungsanforderungen den Zeitpunkt der Bewerbung bzw. des Angebots zum Bezugspunkt nehmen und in der Bewertung eine Prognose erfordern, die aus in der Vergangenheit liegenden Tatsachen Rückschlüsse zieht.

11.6. Leistungsbeschreibung (§ 31 VgV, § 7 VOB/A-EU)

Die Leistungsbeschreibung ist das zentrale Element von Ausschreibung und Vertrag. Sie dient dazu, den zu Beginn des Beschaffungsverfahrens festgelegten Beschaffungsbedarf soweit zu definieren, dass die Beschreibung als Kalkulationsgrundlage und als Grundlage der späteren Vertragsausführung dienen kann.

Insofern hat die Leistungsbeschreibung eine Doppelfunktion:

- Zum einen ist sie Kernstück der Ausschreibung und Grundlage der Angebotskalkulation,
- zum anderen benennt sie den vertraglichen Leistungsgegenstand und ist Grundlage der späteren Vertragsausführung und der Abrechnung.

Die Doppelfunktion der Leistungsbeschreibung sowohl als Teil der Vergabeunterlagen als auch als Teil des späteren Vertrages führt dazu, dass in die Leistungsbeschreibung keine unsystematischen Angaben, insbesondere keine Bewerbungsbedingungen oder sonstige, ausschließlich das Vergabeverfahren betreffende Angaben aufzunehmen sind. Sie ist stets als vorrangig geltende Anlage in den Vertrag mit aufzunehmen (unter „Vertragsbestandteile und Rangfolge“ o.ä.).

11.6.1. Eindeutige und erschöpfende Leistungsbeschreibung

Die Leistungsbeschreibung muss eindeutig und erschöpfend sein. Alle Bieter sollen sie gleich verstehen können, so dass vergleichbare Angebote zu erwarten sind. Nur mit einer eindeutigen und erschöpfenden Leistungsbeschreibung ist ein wettbewerbliches Verfahren unter Beachtung der Grundsätze der Gleichbehandlung und Transparenz möglich.

Eindeutigkeit setzt voraus, dass die Leistungsbeschreibung Art und Umfang der geforderten Leistung anhand von Leistungsmerkmalen und/oder Funktionalitäten beschreibt (z.B. geforderte Qualität, Beanspruchungsgrad, technischer und (bau-) physikalischer Bedingungen, zu erwartende Erschwernisse, besondere Bedingungen der Ausführung). Erschöpfend ist eine Leistungsbeschreibung, wenn sie vollständig ist, d. h. wenn sie alle relevanten und insbesondere alle preisrelevanten Faktoren erfasst.

11.6.2. Grundsatz der Produktneutralität und Ausnahmen hiervon

Der Beschaffungsgegenstand ist im Regelfall produktneutral zu wählen, d.h. es dürfen keine bestimmte Firma oder Herkunft und kein bestimmtes Verfahren, Marken, Patente oder Typen vorgegeben werden (vgl. § 31 Abs. 6 VgV, § 7 Abs. 2 VOB/A-EU). Dadurch soll der kaufmännische und technische Wettbewerb gestärkt und eine Wettbewerbsbeschränkung durch eine zu enge Leistungsbeschreibung verhindert werden. Fachkundige Unternehmen wissen i.d.R. selbst am besten, welche Mittel zur Leistungserbringung einzusetzen sind. Außerdem kann die Vorgabe bestimmter Produkte oder Materialien spätere Schadensersatzansprüche gegen den Auftragnehmer gefährden, wenn Mängel der Leistung auf diese Vorgaben zurückzuführen sind.

Nur in zwei Ausnahmefällen darf von dem Grundsatz der Produktneutralität abgewichen werden:

- eine produktspezifische Ausschreibung ist zulässig, wenn sie bedingt durch den Auftragsgegenstand **zwingend** erforderlich ist und damit sachliche Gründe für eine Ausnahme vorliegen, wenn der Bedarf des Auftraggebers objektiv nur mit dem bestimmten Produkt gedeckt werden kann. Die Gründe sind zu dokumentieren. In diesem Fall dürfen Bieter ausschließlich das vorgegebene Produkt anbieten (d.h. es gibt keinen Zusatz „oder gleichwertig“). Dass ein bestimmtes Produkt als das beste von mehreren denkbaren Produkten erachtet wird, reicht zur Rechtfertigung einer produktspezifischen Ausschreibung nicht!
- Außerdem ist eine beispielhafte Angabe eines Leitprodukts zulässig, wenn der Auftragsgegenstand nicht anders beschrieben werden kann; das ist allerdings ein strenger Ausnahmefall vom Grundsatz der produktneutralen Leistungsbeschreibung und es ist ein

strenger objektiver Maßstab anzulegen. Ein Leitprodukt darf nicht mit der Begründung vorgegeben werden, die Leistungsbeschreibung sei sonst zu aufwendig oder der Bearbeiter verfüge nicht über die notwendigen Fähigkeiten. Sofern ausnahmsweise ein Leitprodukt angegeben wird, ist es mit dem Zusatz „oder gleichwertig“ zu versehen. Wird ein anderes Produkt angeboten, müssen die Bieter die Gleichwertigkeit im Angebot darlegen. Zulässig ist in der Regel eine neutrale Beschreibung des Bedarfs in Kombination mit der beispielhaften Benennung eines bestimmten Produkts, sofern das genannte Produkt allgemein bekannt ist und dem Verständnis der allgemeinen Bedarfsbeschreibung dient.

Alle Ausnahmen von dem Grundsatz der produktneutralen Leistungsbeschreibung sind in der Vergabedokumentation zu begründen.

Merke: Eine Ausnahme vom Grundsatz der Produktneutralität liegt nur dann vor, wenn aus **objektiven Gründen zwingend** ein bestimmtes Produkt beschafft werden muss.

Abgesehen von diesem Ausnahmefall ist die Angabe eines **Leitfabrikats** zulässig, sofern die Leistung ohne diese Angabe nicht hinreichend genau beschrieben werden kann; in diesen Fällen ist das Kürzel „oder gleichwertig“ anzufügen.

11.6.3. Verbot unangemessener Risikoverteilung mit unzumutbarer Kalkulation

Die Pflicht zur eindeutigen und erschöpfenden Leistungsbeschreibung korrespondiert mit dem Verbot der Überbürdung eines ungewöhnlichen Wagnisses für Umstände und Ereignisse, auf die der Auftragnehmer keinen Einfluss hat und deren Einwirkung auf die Preise und Fristen er nicht im Voraus schätzen kann.

Anders gewendet können dem Auftragnehmer keine Risiken übertragen werden, die

1. normalerweise im Verantwortungsbereich des Auftraggebers liegen, und die
2. eine vernünftige Kalkulation unmöglich machen.

Beispielsweise ist die Überbürdung des Baugrundrisikos auf den Auftragnehmer i.d.R. unzulässig, ebenso wie der Abschluss eines (Rahmen-)Liefervertrages mit hohen Vorhaltekosten (z.B. Personal), aber ohne jegliche Abnahmeverpflichtung.

11.6.4. Bedarfspositionen/Optionen, Wahlpositionen

Bedarfspositionen (Eventualpositionen) enthalten eine nur im Bedarfsfall erforderliche Leistung, über deren Ausführung erst nach Auftragserteilung und nicht bereits bei Erteilung des Zuschlags entschieden wird, für die aber schon jetzt ein Preis anzugeben ist. Bedarfspositionen sind in die Wertung mit einzubeziehen. Eine **Option** ist ebenfalls eine Bedarfsposition, häufig in der Form einer Verlängerungsoption. Bei Verlängerungsoptionen ist zu berücksichtigen, dass die Preise bei längerfristigen Verträgen i.d.R. günstiger werden; dieser Effekt entfällt bei kurzen Festlaufzeiten mit Verlängerungsoptionen. Der Zeitraum der Verlängerungsoption sollte nicht länger sein als die Grundlaufzeit.

Wahlpositionen (Alternativpositionen) betreffen eine Leistung, die der Auftraggeber auf jeden Fall haben möchte, sich dabei aber offen halten möchte, welche Variante er wählt. Grundposition und Wahlposition stehen in einem Entweder-/Oder Verhältnis. Der Auftraggeber muss anhand vorab bekannt gemachter Kriterien vor der Zuschlagsentscheidung entscheiden, welche Variante

er wählt, und auf Grundlage der entsprechenden Preise die Wertung vornehmen. Andernfalls bestünde die Gefahr von Wettbewerbsverzerrungen. Nimmt der Auftraggeber das Angebot des Auftragnehmers an, ohne ausdrücklich eine Wahlposition zu beauftragen, kommt der Vertrag auf der Basis der Grundpositionen zustande, die nicht angenommenen Alternativpositionen werden gegenstandslos.

Bedarfspositionen und Wahlpositionen sind grundsätzlich unzulässig, da dadurch gegen den Grundsatz der Erstellung einer eindeutigen und erschöpfenden Leistungsbeschreibung verstoßen wird. Entscheidend ist nicht, ob jede einzelne Variante eindeutig und erschöpfend beschrieben werden kann. Die Uneindeutigkeit ergibt sich daraus, dass nicht feststeht, welche der beiden Varianten beauftragt wird. Im Fall der Wahlposition kommt hinzu, dass sie dem öffentlichen Auftraggeber ermöglicht, durch seine Entscheidung für oder gegen eine bestimmte Position das Wertungsergebnis aus vergaberechtsfremden Erwägungen zu beeinflussen.

Unter engen Voraussetzungen kann ihr Einsatz dennoch zulässig sein. Bedarfs- und Wahlpositionen kommen in Betracht, wenn und soweit ein berechtigtes Bedürfnis des öffentlichen Auftraggebers besteht, die zu beauftragende Leistung in den betreffenden Punkten einstweiligen offen zu halten, weil er die Festlegung im Vorfeld der Leistungserbringung aus objektiven Gründen noch nicht treffen kann. (vgl. OLG Düsseldorf, Beschluss vom 13.04.2011, Az. Verg 58/10). Das ist z.B. der Fall, wenn bei einer Baumaßnahme die Bodenverhältnisse noch nicht feststellbar sind. Legitim ist außerdem das Interesse daran, mit Hilfe der Ausschreibung und entsprechender Wahlpositionen die Kosten für die verschiedenen Ausführungsvarianten zu erfahren und die kostengünstigste zu bezuschlagen. Kein Grund wäre allerdings, wenn der Auftragnehmer sich noch nicht sicher ist, ob er eine Leistung überhaupt beauftragen möchte. Eine Bedarfsposition darf nicht dazu genutzt werden, eine noch nicht vorliegende Beschaffungsreife zu umgehen.

Zur Gewährleistung eines transparenten Vergabeverfahrens muss dem Bieterkreis vorab bekannt sein, welche Kriterien für die Inanspruchnahme der ausgeschriebenen Bedarfs- oder Wahlposition maßgebend sein sollen. Demgemäß muss in den Vergabeunterlagen und bei Bedarfspositionen darüber hinaus auch im Vertrag erläutert werden, wann und nach welchen Kriterien der Auftraggeber über die Beauftragung entscheiden wird.

Da sich der Unterschied zwischen Bedarfspositionen und Wahlpositionen auf die Kalkulation der Angebote auswirken kann, gebietet es der Grundsatz der Transparenz und der Bestimmtheit der Leistungsbeschreibung, dass der öffentliche Auftraggeber den Bietern eindeutig mitteilt, was für Positionen er ausschreibt.

Merke: Bedarfs- und Wahlpositionen sind nur zulässig, wenn hierfür sachliche Gründe bestehen und eine vollständige Leistungsbeschreibung andernfalls nicht möglich ist.

Über die Beauftragung von Bedarfspositionen entscheidet der Auftraggeber nach Vertragsschluss. Bedarfspositionen werden bei der Preiswertung berücksichtigt.

Über eine Wahlposition muss der Auftraggeber vor Zuschlagserteilung entscheiden und die gewählte Grund- oder Wahlposition in die Wertung mit einbeziehen.

11.7. Zulassung von Nebenangeboten (§ 35 VgV)

Nebenangebote weichen in technischer oder kaufmännischer Hinsicht von den Vorgaben des Auftraggebers ab. Durch die Zulassung von Nebenangeboten können auch außerhalb eines Verhandlungsverfahrens die spezifischen Erfahrungen und Innovationen der Bieter genutzt werden. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass Nebenangebote einen höheren Vorbereitungs- und Prüfungsaufwand bedeuten.

Der Auftraggeber muss bereits in der Bekanntmachung angeben, ob Nebenangebote zugelassen sind. Werden Nebenangebote zugelassen oder vorgeschrieben, muss die Vergabestelle für sie Mindestanforderungen aufstellen. Dadurch wird sichergestellt, dass das Nebenangebot den Anforderungen entspricht, die dem Auftraggeber besonders wichtig sind (z.B. bestimmte Leistungsdaten bei technischer Ausrüstung oder bestimmte Umwelteigenschaften bei Bauvorhaben).

Zusätzlich zur Einhaltung der Mindestanforderungen müssen die Nebenangebote auch im Verhältnis zu den sonstigen Vorgaben des Leistungsverzeichnisses und den daraufhin abgegebenen Hauptangeboten qualitativ und quantitativ gleichwertig sein. Beispielsweise kann als Leistungsanforderung eine den statischen Anforderungen genügende Gründung eines Bauwerks in einer bestimmten Art und Weise verlangt werden. Weicht das Nebenangebot von der vorgegebenen Art und Weise ab, hat der Bieter bereits im Angebot darzulegen, dass seine vorgeschlagene Variante den technischen und statischen Anforderungen des Bauwerks gerecht wird.

Sind Nebenangebote zugelassen, müssen Zuschlagskriterien gewählt werden, die eine Bewertung der technischen und/oder sonstigen Abweichungen zulassen.

11.8. Unterauftragnehmer (§ 36 VgV)

Im offenen Verfahren sind Bieter aufzufordern, mit dem Angebot die Teile des Auftrags zu benennen, die sie im Wege der Unterauftragsvergabe an Dritte zu vergeben beabsichtigen (sogenannte Unterauftragnehmer oder Nachunternehmer). Vor Zuschlagserteilung verlangt der Auftraggeber von dem Bestbieter die konkrete Benennung der Unterauftragnehmer sowie die Vorlage einer Verpflichtungserklärung, wonach der Unterauftragnehmer für die Leistungsausführung zur Verfügung steht. Von Unterauftragnehmern sollten zumindest auch die Erklärungen über das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen verlangt werden. Außerdem sollten für Nachunternehmer Eignungsnachweise für diejenigen Tätigkeiten verlangt werden, die der Nachunternehmer erbringen soll.

Bei zweistufigen Verfahren mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb müssen Bewerber im Regelfall bereits im Teilnahmeantrag alle Unterauftragnehmer konkret benennen und für diese zumindest die Nachweise für das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen sowie ggf. Eignungsnachweise vorlegen. Liegen für den Unterauftragnehmer zwingende Ausschlussgründe vor (vgl. § 123 GWB), muss der Ersatz der Firma verlangt werden; liegen fakultative Ausschlussgründe vor (vgl. § 124 GWB), kann der Auftraggeber einen Ersatz verlangen. Die Entscheidung ist zu dokumentieren.

11.9. Besonderheiten bei Rahmenverträgen (§ 21 VgV, § 4a VOB/A-EU)

Der Begriff der **Rahmenvereinbarung** beschreibt als Oberbegriff alle Arten von öffentlichen Aufträgen, die die Auftraggeber an ein oder mehrere Unternehmen vergeben können, um die Bedingungen für Einzelaufträge festzulegen, die während eines bestimmten Zeitraumes vergeben werden sollen. Rahmenvereinbarungen dürfen nur für **vier Jahre** abgeschlossen werden. Der Abschluss einer Rahmenvereinbarung erfolgt im Wege einer im konkreten Fall zulässigen Verfahrensart; sie stellt selbst keine Verfahrensart, sondern eine Vertragsart dar.

Es dürfen nur solche Konzernunternehmen Leistungen aus einem Rahmenvertrag abrufen, die bereits bei der Auftragsvergabe als Auftraggeber beteiligt waren. Ein späterer „Beitritt“ ist nicht zulässig.

Das in Aussicht genommene Auftragsvolumen ist bei Rahmenvereinbarungen so genau wie möglich zu ermitteln und zu beschreiben, braucht aber nicht abschließend festgelegt zu werden. Unter Umständen bietet sich eine Differenzierung nach Mindestabnahmemenge, geschätzter Abnahmemenge und optionaler Höchstmenge an. Von Rahmenvereinbarungen zu unterscheiden sind Sukzessivlieferverträge (Ratenlieferungsverträge), bei denen eine von vornherein fest bestimmte Menge in zeitlich aufeinander folgenden Teillieferungen erbracht wird; hier handelt es sich um einen normalen Liefervertrag.

Der Begriff des **Rahmenvertrages** wird im Allgemeinen dafür verwendet, solche Rahmenvereinbarungen zu beschreiben, in denen bereits sämtliche Bedingungen für die Vergabe der Einzelaufträge geregelt sind. Für Verbrauchsmaterialien, deren genauer Leistungsgegenstand und Preis bereits vorab feststehen, bietet sich der Abschluss eines solchen Rahmenvertrages mit einem oder mehreren Partnern an.

Rahmenvereinbarungen bzw. -verträge können mit nur einem oder auch mit mehreren Unternehmen geschlossen werden. Im letztgenannten Fall erfolgt die Vergabe der Einzelaufträge:

- wenn im Rahmenvertrag bereits alle Bedingungen der Leistungserbringung (Preis, Leistung usw.) enthalten sind: nach Bedingungen, die bereits in der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen benannt sind (z.B. Preis, Verfügbarkeit) ohne erneutes Auswahlverfahren;
- wenn in der Rahmenvereinbarung noch nicht alle Bedingungen der Leistungserbringung enthalten sind: mittels eines erneuten Vergabeverfahrens zwischen den Teilnehmern der Rahmenvereinbarung. Die Teilnehmer werden in Textform (Brief, Fax, E-Mail) zur Abgabe von Angeboten für den Einzelauftrag aufgefordert.

Kapitel IV. Durchführung eines Vergabeverfahrens

Steht fest, dass ein europaweites Vergabeverfahren durchzuführen ist, sind die folgenden Regeln zu berücksichtigen. Das Verfahren gilt in der Regel für Bau-, Liefer- und Dienstleistungen gleichermaßen.

1. eVergabe

Europaweite Vergabeverfahren werden elektronisch abgewickelt. Seit dem 19.10.2018 ist auch die Angebotsabgabe nur noch in dieser elektronischen Form zulässig; eine Angebotsabgabe in Papierform ist seitdem ausgeschlossen. Die Bekanntmachung, die Bereitstellung der Vergabeunterlagen sowie die Kommunikation mit den Bewerbern bzw. Bietern erfolgen elektronisch über eine Vergabepattform, die von der ZVSt betreut wird.

2. Bekanntmachung und Vorinformation

2.1. Grundlagen zur Auftragsbekanntmachung (§ 37 VgV, § 12 VOB/A-EU)

Die Absicht, einen öffentlichen Auftrag zu vergeben, wird in einer Auftragsbekanntmachung mitgeteilt. Die Bekanntmachung erfolgt online im Supplement zum Amtsblatt der EU (TED - tenders electronic daily, <http://ted.europa.eu/>). Änderungen sind ebenfalls dort bekannt zu machen, ebenso die Bekanntmachung über erfolgte Auftragserteilungen (Vergabebekanntmachung). Nur im Ausnahmefall eines Verhandlungsverfahrens ohne Teilnahmewettbewerb erfolgt keine EU-weite Bekanntmachung.

Bekanntmachungen auf nationaler Ebene (z.B. www.bund.de) dürfen erst nach der europaweiten Veröffentlichung erfolgen (vgl. § 40 Abs. 3 VgV).

2.2. Vorinformation (§ 38 VgV, § 12 Abs. 1 VOB/A-EU)

Es ist möglich, vorab eine Vorinformation über die Vergabeabsicht und die wesentlichen Merkmale des Auftrags zu veröffentlichen. In diesem Fall können bestimmte Fristen im Verfahren verkürzt werden. In nicht offenen und Verhandlungsverfahren kann außerdem statt einer Auftragsbekanntmachung ein Interessenbekundungsverfahren durchgeführt werden (vgl. § 38 Abs. 4 bis 6 VgV, § 12 Abs. 2 VOB/A-EU).

2.3. Inhalt und Vorrang der Bekanntmachung

Die Bekanntmachung ist eines der zentralen Dokumente des Vergabeverfahrens. Aufgrund der Angaben in der Bekanntmachung entscheiden sich Unternehmen für oder gegen eine Teilnahme am Verfahren. Daher sind die Angaben in der Bekanntmachung verbindlich und können später durch die Vergabeunterlagen nicht mehr oder nur mit entsprechender Änderungsbekanntmachung abgeändert werden.

Die Bekanntmachung enthält im Wesentlichen Angaben zu folgenden Themen:

- Auftragsgegenstand
- Ansprechpartner
- Lose

- Eignung
- Verfahren
- Fristen
- Zusätzliche Anforderungen an die Auftragsausführung

Die Bekanntmachung wird auf einer von der ZVSt betreuten elektronischen Vergabeplattform von der Beschaffungsstelle, gegebenenfalls mit Unterstützung der ZVSt, erstellt. Die Freigabe und Veröffentlichung von Bekanntmachungen erfolgt stets durch die ZVSt.

2.4. Beauftragungsvorbehalt

Grundsätzlich darf mit einer Ausschreibung erst dann begonnen werden, wenn Beschaffungsreife vorliegt. Insbesondere müssen alle nötigen Gremienbeschlüsse vorliegen und die Finanzierung muss gesichert sein.

Es ist allerdings bei Architekten- und Ingenieurleistungen ausnahmsweise zulässig, eine Leistung in Lose aufzuteilen und die Vergabe späterer Lose unter einen Finanzierungsvorbehalt zu stellen (vgl. EuGH, Urteil vom 15.03.2012 - Rs. C-574/10). Allerdings darf mit der Vergabe dieser Lose erst dann begonnen werden, wenn die Finanzierung gesichert ist.

3. Abruf der Vergabeunterlagen (§ 41 VgV, § 11 Abs. 3 VOB/A-EU)

In der Bekanntmachung wird den Bietern mitgeteilt, unter welcher Internetadresse die Vergabeunterlagen heruntergeladen werden können. Bei Verfahren ohne europaweite Bekanntmachung erfolgt diese Angabe in der Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb. Die Veröffentlichung der Unterlagen erfolgt im Regelfall auf der von der ZVSt betreuten elektronischen Vergabeplattform.

Die Unterlagen müssen bereits im Zeitpunkt der Bekanntmachung vollständig fertig sein. Das gilt seit der Vergaberechtsreform 2016 auch für Verfahren mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb; auch hier müssen sämtliche Unterlagen bereits mit Bekanntmachung zur Verfügung gestellt werden.

4. Bieterkommunikation

Die Kommunikation mit den Bietern erfolgt über die elektronische Vergabeplattform. Bieterfragen werden in Abhängigkeit von ihrem Inhalt entweder von der Beschaffungsstelle oder der ZVSt beantwortet. Die Antworten werden schnellstmöglich an alle Bewerber bzw. Bieter versandt.

5. Verfahrensablauf bei offenen Verfahren

In offenen Verfahren können sich die interessierten Unternehmen unter der in der Bekanntmachung angegebenen Adresse die Vergabeunterlagen herunterladen. Während der Angebotsfrist können die Bieter Fragen stellen. In dieser Phase ist es noch möglich, ggf. erkannte Unklarheiten oder Vergaberechtsverstöße in den Vergabeunterlagen zu korrigieren. Betrifft die Korrektur einen Aspekt, der in der Auftragsbekanntmachung bereits benannt war, so hat auch eine Korrektur der Bekanntmachung zu erfolgen.

Angebote werden von zwei Personen aus der ZVSt oder von einer Person aus der ZVSt und einer weiteren Person mit einer entsprechenden Berechtigung geöffnet. Im Anschluss wird die Beschaffungsstelle informiert, dass mit der Angebotsprüfung und -wertung begonnen werden kann.

Auch bei Bauvergaben erfolgt die Öffnung in der oben genannten Weise. Es erfolgt **keine** öffentliche Submission. Den Bietern ist allerdings in offenen und nicht offenen Verfahren die Niederschrift über die Öffnung mit dem Inhalt gemäß § 14 Abs. 3 Nr. VOB/A-EU elektronisch zur Verfügung zu stellen. Außerdem können Bieter und Bevollmächtigte Einsicht in die Niederschrift nehmen (vgl. § 14 Abs. 6 VOB/A-EU). Die Angebotsunterlagen sind stets vertraulich zu behandeln.

Merke: Eine öffentliche Submission erfolgt nicht.

Nur in offenen und nicht offenen **Bauverfahren** wird die Niederschrift den Bietern elektronisch zur Verfügung gestellt.

Im offenen Verfahren besteht ein striktes Verhandlungsverbot. Es ist allerdings zulässig, bei Unklarheiten im Angebot die Bieter um Aufklärung zu bitten. Der Inhalt des Angebots darf sich hierdurch jedoch nicht ändern.

Nach dem Angebotseingang erfolgt die Prüfung und Wertung der Angebote nach den nachfolgend ab Ziffer 8 beschriebenen Regelungen.

Schematischer Ablauf offenes Verfahren:



6. Verfahrensablauf bei nicht offenen Verfahren

Nach der Durchführung des Teilnahmewettbewerbs (zum Auswahlverfahren s.o. Kapitel III Ziffer 9.1.2) werden die ausgewählten Bewerber zur Abgabe von Angeboten aufgefordert. Das Angebotsverfahren wird ebenso wie im offenen Verfahren durchgeführt.

Schematischer Ablauf nicht offenes Verfahren:



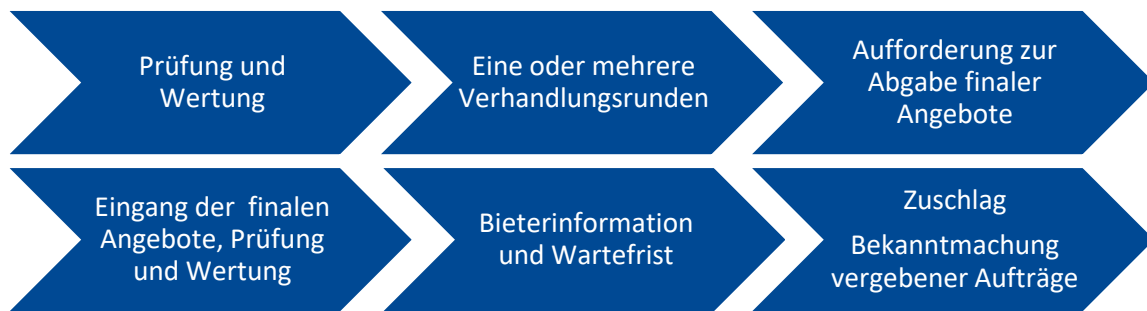
7. Verfahrensablauf bei Verhandlungsverfahren

Nach der Durchführung des Teilnahmewettbewerbs (zum Auswahlverfahren s.o. Kapitel III Ziffer 9.1.2) werden die ausgewählten Bewerber zur Abgabe von indikativen (d.h. unverbindlichen) Angeboten aufgefordert. Sodann werden eine oder mehrere Verhandlungsrunden geführt. Es ist zulässig, zwischen einzelnen Verhandlungsrunden die Anzahl der Bieter zu verringern. Das erfolgt anhand der bekannt gemachten Zuschlagskriterien. In der letzten Runde bzw. bei Abgabe der finalen Angebote müssen allerdings im Regelfall mindestens noch drei Bieter im Verfahren sein.

In den Verhandlungen verhandelt der Auftraggeber mit den Unternehmen über ihre unverbindlichen Angebote. Gegenstand der Verhandlung können sämtliche technische und kaufmännische Merkmale sowohl der Vergabeunterlagen als auch des Angebots sein. Die Identität des Beschaffungsgegenstandes darf dabei allerdings nicht abgeändert werden. Nach einer oder mehreren Verhandlungsrunden fordert der Auftraggeber die Bieter auf Grundlage von überarbeiteten, für alle gleichen Vergabeunterlagen zur Abgabe verbindlicher (finaler) Angeboten auf.

Schematischer Ablauf Verhandlungsverfahren:





8. Prüfung und Wertung der Angebote

Nach dem Eingang der Angebote werden diese zunächst auf **Vollständigkeit** und **formale Fehler** hin überprüft (§ 16 VOB/A-EU, § 57 VgV).

Liegen keine offensichtlichen (z.B. verspäteter Angebotseingang) Ausschlussgründe vor, sind ggf. fehlende Unterlagen nach den Vorgaben in § 56 VgV, § 16a VOB/A-EU **nachzufordern**. Wichtig ist, dass bei Bauvergaben zwingend eine Nachforderung zu erfolgen hat, während bei Liefer- und Dienstleistungen ein Ermessensspielraum besteht, der Auftraggeber also entscheiden kann, ob er nachfordert. Bei Nachforderungen ist zwingend auf eine Gleichbehandlung aller Bieter zu achten. Eine Nachforderung von leistungsbezogenen Unterlagen, die die Wirtschaftlichkeitsbewertung der Angebote betreffen, ist unzulässig. Als Kontrollfrage ist zu überlegen, ob sich durch eine Nachforderung die Wertungsreihenfolge der Angebote verschieben könnte.

Sodann wird die **rechnerische Richtigkeit** überprüft. Offensichtliche Rechenfehler können korrigiert werden. Weicht z.B. ein Gesamtbetrag von den Einheitspreisen ab, sind die Mengen und Einheitspreise und ihr Multiplikations- bzw. Additionsergebnis maßgeblich.

Sodann erfolgt die **Eignungsprüfung**. Diese unternehmensbezogene Untersuchung ist immer unabhängig von der angebotsbezogenen Untersuchung und Bewertung, d.h. der eigentlichen Angebotswertung. Es muss als Prognose festgestellt werden, dass der Bieter persönlich, sachlich und finanziell in der Lage ist, das Angebot auszuführen. Die Eignungsprüfung darf nur anhand der in den Vergabeunterlagen definierten Eignungskriterien vorgenommen werden. Zugleich werden die Angebote auf weitere **Ausschlussgründe** hin überprüft (§§ 123, 124 GWB).

Nur in offenen Verfahren kann die Prüfung der Angebote seit der Vergaberechtsreform 2016 vor der Eignungsprüfung erfolgen (§ 42 VgV). In diesem Fall werden zunächst die wirtschaftlichsten Angebote identifiziert, die sodann einer Eignungsprüfung unterzogen werden; die Eignungsprüfung von aussichtslosen Unternehmen kann unterbleiben.

In Verfahren mit Teilnahmewettbewerb erfolgt die Eignungsprüfung in jedem Fall vorgezogen im Rahmen des Teilnahmewettbewerbs.

Angebote geeigneter Unternehmen werden nach den Maßstäben der § 60 VgV bzw. § 16d Abs. 1 VOB/A-EU dahingehend überprüft, ob ihre **Preise** im Verhältnis zur ausgeschriebenen Leistung ungewöhnlich hoch oder niedrig sind (maßgeblich ist der Gesamtpreis). Maßstab für den Abgleich ist die Schätzung des Auftragswertes. Auch ein ungewöhnlich großer Abstand zu dem nächstbesten Angebot kann ein Indiz sein. Auf ein Angebot mit ungewöhnlich niedrigen Preisen, die eine ordnungsgemäße Auftragsausführung nicht erwarten lassen, darf der Zuschlag nicht

erteilt werden. Zuvor ist dem Bieter jedoch Gelegenheit zu geben, den ungewöhnlich niedrigen Preis zu erläutern. Ein Ausschluss ohne vorherige Aufklärung wäre nicht zulässig.

Im Rahmen der **Angebotswertung** werden die Angebote in eine Reihenfolge gebracht. Dabei sind zwingend und ausschließlich die veröffentlichten Zuschlagskriterien, deren Gewichtung sowie ggf. Berechnungsformeln zu verwenden. Bei „weichen“ Kriterien mit einem Beurteilungsspielraum ist die Bewertung schriftlich zu begründen. Eine Vergabe von z.B. Schulnoten genügt nicht, in jedem Fall hat zumindest eine kurze textliche Auseinandersetzung zu erfolgen, auf deren Grundlage der inhaltliche Abgleich des Angebots mit den Wertungskriterien nachvollzogen werden kann.

Für die ordnungsgemäße Dokumentation der Wertung der qualitativen Zuschlagskriterien durch ein Wertungsgremium muss entweder das Gremium insgesamt oder jedes einzelne Mitglied des Wertungsgremiums im Regelfall seine individuelle Punkteverteilung wenigstens kurz und stichwortartig schriftlich begründen. Sofern Nutzervoten durchgeführt werden, dürfen diesen Personen aus Gründen der Gleichbehandlung die angebotenen Preise nicht bekannt gemacht werden.

Merke: Die Prüfung und Wertung der Angebote erfolgt in folgenden Schritten:

1. Vollständigkeit und formale Fehler, ggf. Nachforderung von fehlenden Erklärungen und Nachweisen
2. Rechnerische Richtigkeit
3. Eignung und Vorliegen von weiteren Ausschlussgründen
4. Ungewöhnlich niedrige/hohe Angebote
5. Angebotswertung (Zuschlagswertung)

9. Beendigung des Verfahrens durch Zuschlag oder Aufhebung

9.1. Informations- und Wartepflicht (§ 134 GWB)

Vor Erteilung des Zuschlags ist dem Bestbieter sowie den übrigen Bietern die Zuschlagsentscheidung mitzuteilen, um den unterlegenen Bietern Gelegenheit für die Inanspruchnahme von Rechtsschutz zu geben. Wird diese Pflicht verletzt oder entspricht die Information nicht den Vorgaben des § 134 GWB, können übergangene Bieter die Unwirksamkeitserklärung des bereits beschlossenen Vertrages beantragen (§ 135 GWB); insofern ist die Informationspflicht streng einzuhalten.

Die Information muss folgende Angaben enthalten:

- Name des Unternehmens, das den Auftrag erhalten soll,
- Gründe der Nichtberücksichtigung des Angebots des unterlegenen Bieters,
- frühester Zeitpunkt der Auftragserteilung.

Die Angabe der Gründe erfolgt in knapper Form. Insbesondere ist den unterlegenen Bietern in der Regel nicht die Rangfolge ihrer Angebote mitzuteilen. Zunächst sollte mitgeteilt werden, dass ein Angebot z.B. aus formalen Gründen auszuschließen war, oder dass es mangels Eignung oder weil es nicht das wirtschaftlichste Angebot war, nicht bezuschlagt werden konnte. Zusätzlich sollte ein konkreter Hinweis gegeben werden, z.B. in welchem Teil der Eignungs- oder Wirtschaftlichkeitsprüfung das Angebot suboptimal war. Bei mehreren Zuschlagskriterien sollten alle Kriterien kurz angesprochen werden.

Der Zuschlag darf erst 10 Kalendertage nach der Information erteilt werden. Die Frist beginnt am Tag nach der Absendung der Information (Beispiel: wird die Information am 10.03. abgesandt, beginnt die Frist am 11.03.; am 21.03. um 00:01 Uhr kann der Zuschlag erteilt werden). Fällt der letzte Tag der Frist auf einen Sonn- oder Feiertag, ändert sich hierdurch nichts an der Fristberechnung, d.h. der Zuschlag könnte ggf. auch an einem Sonntag erteilt werden.

Die Informationspflicht entfällt in den Fällen, in denen das Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb wegen besonderer Dringlichkeit gerechtfertigt ist. Auch in anderen Fällen, in denen zulässigerweise nur ein Bieter am Verfahren beteiligt worden ist und somit keine anderen Unternehmen informiert werden können, entfällt die Informationspflicht.

9.2. Zuschlag

Der Zuschlag erfolgt per Mitteilung an den Bestbieter. Mit dem Zuschlag kommt der Vertrag zu Stande (der Zuschlag stellt die zivilrechtliche Annahme des Angebotes dar). In dem Zuschlagsschreiben dürfen keine Abweichungen von dem anzunehmenden Angebot enthalten sein. Im Verhandlungsverfahren muss der Zuschlag auf das finale Angebot erteilt werden. Daher sollte im Zuschlagsschreiben auf dieses Angebot (Datum) Bezug genommen werden.

Der Zuschlag erfolgt in der Regel elektronisch über die Vergabeplattform durch die ZVSt, nachdem die Beschaffungsstelle den Zuschlag gegenüber der ZVSt freigegeben hat.

Sofern das Vertragsdokument noch nicht unterzeichnet worden ist, werden mit dem Zuschlagsschreiben zwei unterzeichnete Vertragsurkunden mit der Bitte um Rücksendung einer Ausfertigung übersandt. Änderungen dürfen dabei nicht mehr vorgenommen werden. Bei Beteiligung mehrerer Konzernunternehmen auf Auftraggeberseite werden entsprechend viele Ausfertigungen erstellt.

9.3. Bekanntmachung der Auftragserteilung (Vergabebekanntmachung)

Die erfolgte Auftragsvergabe ist europaweit bekannt zu machen (siehe oben Kapitel IV Ziffer 2.1).

9.4. Aufhebung der Ausschreibung

Unter den in § 63 VgV bzw. § 17 VOB/A-EU genannten Voraussetzungen kann ein Auftraggeber eine Ausschreibung sanktionslos aufheben.

Liegen die dort genannten Gründe nicht vor, möchte der Auftraggeber aber von dem Beschaffungsvorhaben insgesamt Abstand nehmen, kann er die Ausschreibung dennoch aufheben. Allerdings haben die Bieter, die eine Chance auf den Zuschlag gehabt hätten, in diesem Fall unter Umständen einen Anspruch auf Ersatz der Angebotserstellungskosten. Gleiches gilt,

wenn der Auftraggeber die Ausschreibung aus anderen sachlichen Gründen aufheben und neu beginnen muss, etwa weil die Ausschreibung an schwerwiegenden Fehlern litt.

Die Aufhebung einer Ausschreibung ohne das Vorliegen von sachlichen, nachvollziehbaren Gründen auf (z.B. weil der Auftraggeber hofft, später bessere Preise zu erzielen oder weil ein Bieter, den er gerne bezuschlagen möchte, einen Formfehler begangen hat) mit der gleichzeitigen Absicht, eine erneute Ausschreibung mit demselben Beschaffungsgegenstand zu starten, ist hingegen nicht zulässig.

Die begrenzten Möglichkeiten für eine zulässige Aufhebung einer Ausschreibung unterstreichen nochmals die hohe Wichtigkeit, die einer sorgfältigen Vorbereitung eines Vergabeverfahrens (insbesondere der Ermittlung des Beschaffungsbedarfs und der Erstellung der Unterlagen) zukommt.

Die Aufhebung einer Ausschreibung wird formal durch die ZVSt auf der Vergabepattform durchgeführt.

Kapitel V. Vergabe von Konzessionen (KonzVgV)

1. Grundlagen und Anwendungsbereich

Die Konzession stellt ein Modell der Privatisierung dar. Der Private erhält das Recht, aus der ihm vom öffentlichen Auftraggeber übertragenen Leistung Nutzen zu ziehen, sie also zu „kommerzialisieren“. Der Auftraggeber deckt seinen Beschaffungsbedarf in diesem Fall nicht durch einen öffentlichen Auftrag, sondern mittels einer Konzession; statt die Leistung zu bezahlen, räumt er dem Auftragnehmer das Recht ein, die Leistung zu nutzen. Das Betriebsrisiko liegt beim Konzessionsnehmer.

Konzessionen werden in § 105 GWB definiert, das Vergabeverfahren ist in der eigenständigen Konzessionsvergabeverordnung (KonzVgV) geregelt. Die VgV ist hier nicht anwendbar.

Die Abgrenzung zwischen Konzession und öffentlichem Auftrag ist wegen der unterschiedlichen Regelungen und vor allem den unterschiedlichen Schwellenwerten immens wichtig. An eine Konzession sollte immer dann gedacht und die Abgrenzungsfrage geklärt werden, wenn dem Auftragnehmer das Recht eingeräumt wird, von Dritten Entgelte für seine Leistungen zu verlangen.

1.1. Abgrenzung zu öffentlichen Aufträgen

Eine Konzession unterscheidet sich vom öffentlichen Auftrag dadurch, dass der Konzessionsnehmer für seine Leistung vom Auftraggeber kein Entgelt im Sinne einer Geldzahlung bekommt, sondern als geldwerte Gegenleistung das Recht erhält, seine Leistung selbst zu vermarkten (also z.B. in einer Kantine, einer Cafeteria oder einem Betriebskindergarten Entgelte von den Nutzern zu fordern).

Wesentliches Abgrenzungskriterium von normalen öffentlichen Aufträgen ist das Betriebsrisiko, das beim Konzessionsnehmer liegen muss. Eine Konzession liegt nur dann vor, wenn der Konzessionsnehmer selbst das wirtschaftliche Risiko trägt. Das ist insbesondere dann der Fall, wenn der Auftragnehmer hohe Investitionen tätigen muss, deren Rentabilität nicht gewährleistet ist, und wenn der Auftragnehmer seine Leistungen im Wettbewerb mit anderen Unternehmen anbietet.

Wesentliches Abgrenzungskriterium zu einem Miet- oder Pachtvertrag ist, ob der Auftragnehmer verpflichtet ist, die Räumlichkeiten in einer bestimmten Weise zu nutzen (z. B. Betrieb der Cafeteria) oder ob er berechtigt ist, die gemieteten Räumlichkeiten nach seinen eigenen Vorstellungen zu nutzen. Werden dem Auftragnehmer vertragliche Verpflichtungen wie bestimmte Öffnungszeiten oder insbesondere auch ein bestimmtes Angebot, das er den Kunden gegenüber erbringen muss, auferlegt, sind dies Indizien für eine Verpflichtung zur Nutzung der Räumlichkeiten in einer bestimmten Weise und damit für eine Konzession. Im Einzelfall ist diese Frage durch die ZVSt zu beantworten.

Die Übernahme des Betriebsrisikos rechtfertigt eine Vergabe in dem weitaus weniger strengen Regime der KonzVgV; erst ab dem maßgeblichen Schwellenwert ist ein förmliches Verfahren durchzuführen.

1.2. Schwellenwert

Die KonzVgV ist erst ab Erreichen des maßgeblichen Schwellenwertes anwendbar. Unterhalb dieses hohen Schwellenwertes ist stets daran zu denken, ob nicht eine Binnenmarktrelevanz vorliegt (vgl. hierzu Kapitel VI Ziffer 2).

Der Wert der Konzession entspricht dem vom Auftraggeber geschätzten Gesamtumsatz ohne Umsatzsteuer, den der Konzessionsnehmer während der Vertragslaufzeit erzielt, als Gegenleistung für die Bau- und Dienstleistungen, die Gegenstand der Konzession sind, sowie für die damit verbundenen Lieferungen. Zahlungen des Auftraggebers an den Auftragnehmer sind hinzuzurechnen.

2. Dienstleistungskonzession

Die Dienstleistungskonzession ist ein entgeltlicher Vertrag, mit dem ein öffentlicher Auftraggeber ein Unternehmen mit der Erbringung von Dienstleistungen betraut, wobei die Gegenleistung in dem Recht zur Verwertung der vertragsgegenständlichen Dienstleistungen besteht. Die Verwertung kann durch die Erhebung von Nutzungsentgelten oder auf sonstige Art und Weise erfolgen. Eine zusätzliche geringfügige Zahlung des Auftraggebers an den Dienstleister ändert an der Einordnung als Konzession nichts, solange das Betriebsrisiko beim Konzessionär verbleibt.

Beispiel: Eine Stadt beauftragt ein Unternehmen mit der Pflege und Instandhaltung der städtischen Bushaltestellen für die nächsten vier Jahre. Das Unternehmen, der Konzessionär, finanziert sich nicht über die Nutzer der Haltestellen, sondern indem er die Plakatflächen der Bushaltestellen vermietet.

Weitere Beispiele für typische Dienstleistungskonzessionen sind der Betrieb von Kantinen, Rettungsdienstleistungen, Autobahngaststätten, Beförderungsleistungen oder der Betrieb von öffentlichen Parkplätzen.

3. Baukonzession

Eine Baukonzession ist ein entgeltlicher Vertrag, mit dem ein öffentlicher Auftraggeber ein Unternehmen mit der Erbringung von Bauleistungen betraut, wobei die Gegenleistung in dem Recht zur Nutzung des Bauwerks besteht.

4. Dokumentation und Risiken

Da bei der Vergabe einer Konzession unterhalb des Schwellenwertes kein förmliches Vergabeverfahren durchzuführen ist (was die stärkste Form einer erlaubten Wettbewerbsbeschränkung darstellt), muss sowohl die Abgrenzung vom öffentlichen Auftrag als auch die Ermittlung des Auftragswertes sehr sorgfältig vorgenommen und dokumentiert werden.

Die Beauftragung einer Dienstleistungskonzession, die in Wahrheit ein Dienstleistungsauftrag ist, kann oberhalb des für diese geltenden Schwellenwertes durch Wettbewerber angegriffen und von der Vergabekammer für unwirksam erklärt werden.

Kapitel VI. Beschaffungen außerhalb des GWB-Vergaberechts

1. Dokumentation bei vergaberechtsfreien Beschaffungen unterhalb der Schwellenwerte

Beschaffungen unterhalb der Schwellenwerte werden grundsätzlich durch die jeweilige Beschaffungsstelle durchgeführt. Die Zentrale Vergabestelle steht im Einzelfall, insbesondere bei der Berechnung des Auftragswertes rechtsberatend zur Verfügung.

Auch unterhalb der Schwellenwerte ist jeder Beschaffungsvorgang mit einem jährlichen Auftragswert von mindestens 25.000,00 € zu dokumentieren und der ZVSt auf Verlangen vorzulegen. In diesen Wert sind alle Verträge einzurechnen, die in diesem Zeitraum mit einem Unternehmen über gleichartige Leistungen geschlossen werden (auch Kettenaufträge). Der Umfang des Geschäfts mit einem bestimmten Unternehmen kann anhand der Kreditorenliste nachvollzogen werden. Ggf. ist in den einzelnen Vergabeunterlagen darzulegen, warum die Werte verschiedener Aufträge mit ein und demselben Unternehmen nicht zu addieren sind. In Zweifelsfällen ist die Bestimmung des Auftragswertes mit der ZVSt abzustimmen.

Der Vergabevermerk dient der Verfahrensvereinfachung, Effizienz, Rechtssicherheit und damit letztlich der Wirtschaftlichkeit der Beschaffungsmaßnahme. Sie soll die wesentlichen Rahmendaten des Beschaffungsvorgangs darstellen. Besonderer Wert ist dabei auf die Begründung der Schätzung des Auftragswertes zu legen, um ausschließen zu können, dass nicht doch ein Auftragswert oberhalb der EU-Schwellenwerte vorliegt.

Für die Dokumentation ist der zur Verfügung gestellte Vordruck zu verwenden. Sofern der Vordruck nicht alle Eventualitäten eines konkreten Verfahrens berücksichtigt, sind Angaben auf einer gesonderten Anlage zu machen. Der Vergabevermerk wird in der jeweiligen Einrichtung abgelegt, muss jedoch auf Anforderung der ZVSt oder anderer Personen unverzüglich vorgelegt werden können.

Merke: Auch bei Beschaffungsvorhaben, deren Auftragswert unterhalb der EU-Schwellenwerte liegt, ist ab einem Beschaffungsvolumen von 25.000,00 € / Jahr ein Vergabevermerk zu erstellen, der insbesondere die Schätzung des Auftragswertes erläutert.

2. Sonderfall Binnenmarktrelevanz

Liegt der Gesamtwert des Auftrags unterhalb des maßgeblichen Schwellenwertes, unterfällt er nicht dem GWB-Vergaberecht. Die Einrichtungen führen in diesem Fall kein förmliches Vergabeverfahren durch.

Hat jedoch ein Auftrag unterhalb des EU-Schwellenwerts grenzüberschreitende Bedeutung (sog. Binnenmarktrelevanz), d.h. könnte der Auftrag auch für Unternehmen aus dem europäischen Ausland von Interesse sein, sind allerdings von allen Einrichtungen die Vorgaben des EU-Primärrechts zu beachten, d.h. die aus dem EU-Primärrecht folgenden allgemeinen vergaberechtlichen Grundsätze der Nichtdiskriminierung, Gleichbehandlung, Transparenz und Verhältnismäßigkeit.

Die Einschätzung, inwieweit ein Auftrag möglicherweise für Wirtschaftsteilnehmer eines anderen EU-Landes von Interesse sein könnte, obliegt dem einzelnen Auftraggeber. Bei der Entscheidung sind alle Umstände des jeweiligen Falls zu berücksichtigen, insbesondere der Auftragsgegenstand, der geschätzte Auftragswert, die Besonderheiten des betreffenden Sektors (Größe und Struktur des Marktes, wirtschaftliche Gepflogenheiten usw.) sowie die geographische Lage des Orts der Leistungserbringung. Handelt es sich beispielsweise um ein Produkt, das ohne weiteres auch von ausländischen Unternehmen europaweit vertrieben wird, kann von einem grenzüberschreitenden Interesse ausgegangen werden. Relevant ist auch die Lage der Einrichtung, insbesondere die Nähe zu einem anderen EU-Mitgliedstaat. Je nach Einzelfall kann das grenzüberschreitende Interesse auch bei geringeren Auftragswerten gegeben sein, etwa wenn ein wesentlicher Teil des Beschaffungsgegenstandes aus einer internationalen Marke besteht.

Ein eindeutiges grenzüberschreitendes Interesse muss sich aber positiv aus einer konkreten Beurteilung der Umstände des zu vergebenden Auftrages belegen lassen. Es genügt daher nicht, dass sich ein eindeutiges grenzüberschreitendes Interesse nicht ausschließen lässt oder sich hypothetisch aus bestimmten Gegebenheiten ergeben könnte, die bei abstrakter Betrachtung für ein solches Interesse streiten könnten. Beispielsweise sind bei Bauaufträgen auch Umstände wie fremde Rechts- und Verwaltungsvorschriften am Ausführungsort und die Sprachbarriere als zusätzliche Belastungen für potentielle ausländische Bieter anzusehen, die eine grenzüberschreitende Tätigkeit erschweren und daher gegen ein grenzüberschreitendes Interesse sprechen (vgl. EuGH, Urteil vom 06.10.2016, Rs. C-318/15).

Wird die Binnenmarktrelevanz anhand konkreter Anhaltspunkte positiv festgestellt, ist ein formalisiertes Beschaffungsverfahren unter Berücksichtigung der Grundsätze der Wirtschaftlichkeit, Gleichbehandlung und Transparenz durchzuführen (jedoch kein Vergabeverfahren nach GWB-Vergaberecht oder Haushaltsvergaberecht).

Die öffentliche Bekanntgabe der Beschaffungsabsicht, mit einer kurzen Beschreibung des Vergabegegenstands, des gewählten Verfahrens, der Kontaktdaten der Vergabestelle und gegebenenfalls einzuhaltender Fristen zählt ebenso zum Mindeststandard wie die diskriminierungsfreie Auswahl der Bieter und eine diskriminierungsfreie Weitergabe von Informationen. Eine Bieterinformation analog § 134 GWB erfolgt nicht. Die geplante Auftragsvergabe ist in einem geeigneten Medium bekannt zu machen.

Ausnahmen von der Pflicht, ein öffentliches Vergabeverfahren durchzuführen, sind nur möglich, wenn auch von der Durchführung eines europaweiten Vergabeverfahrens abgesehen werden könnte (vgl. Kapitel III Ziffer 9).

In jedem Fall sind in Zweifelsfällen, in denen eine Binnenmarktrelevanz in Betracht kommen könnte, bei einer negativen Entscheidung die Argumente für und wider zu dokumentieren.

3. Sonderfall Finanzierung durch Fördermittel / Zuwendungsfälle

Bei einer Finanzierung durch Fördergeber sind (ggf. zusätzlich) die Vorgaben des jeweiligen Fördergebers zu berücksichtigen. Häufig enthalten Förderbescheide die Pflicht zur Anwendung von Haushaltsvergaberecht.

4. Ausnahmen im GWB

4.1. Liegt ein öffentlicher Auftrag vor?

Bei jedem Beschaffungsvorgang ist vorab zu klären, ob es sich bei der geplanten Maßnahme überhaupt um einen ausschreibungspflichtigen Auftrag handelt. Ein öffentlicher Auftrag setzt einen gegenseitigen entgeltlichen Vertrag zwischen einer Konzerngesellschaft und einem Unternehmen voraus, mit dem ein Beschaffungsbedarf der Einrichtung gedeckt werden soll. Das Vergaberecht setzt demnach einen Beschaffungsvorgang voraus, d.h. es sind nur Verträge auszuschreiben, die ein öffentlicher Auftraggeber zur Deckung eines Beschaffungsbedarfs schließen möchte. Daher unterliegt z.B. die Vermietung eines Grundstücks oder die Veräußerung von Waren an Dritte nicht dem Vergaberecht, da hier nichts beschafft wird.

4.2. Ausnahmen gemäß §§ 107, 116 GWB

§§ 107, 116 GWB statuieren folgende relevante Ausnahmen, für die kein GWB-Vergaberecht gilt:

- Erwerb, Miete, Pacht von Grundstücken und Gebäuden
- Arbeitsverträge
- Dienstleistungen im Katastrophenschutz inkl. Notfallrettungsdienstleistungen (Rettungswagen), sofern diese von gemeinnützigen Organisationen oder Vereinigungen erbracht werden; hierzu zählen allerdings keine Krankenwagen zur Patientenbeförderung außerhalb der Notfallrettung (Krankenbeförderung ist eine soziale Dienstleistungen, vgl. Kapitel III Ziffer 5.4.2; bei gemischten Aufträgen sind die Regelungen für soziale und andere besondere Dienstleistungen anwendbar, sofern deren Wert überwiegt)
- Rechtsdienstleistungen bei Vertretung in Gerichtsverfahren oder in Vorbereitung von Gerichtsverfahren
- Dienstleistungen von Notaren (Beglaubigungen und Beurkundungen)
- Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen, es sei denn es handelt sich um Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen, die unter die Referenznummern des Common Procurement Vocabulary 73000000-2 bis 73120000-9, 73300000-5, 73420000-2 und 73430000-5 fallen und bei denen
 - a) die Ergebnisse ausschließlich Eigentum des Auftraggebers für seinen Gebrauch bei der Ausübung seiner eigenen Tätigkeit werden und
 - b) die Dienstleistung vollständig durch den Auftraggeber vergütet wird

4.3. Ausnahmen bei Verträgen im Konzern (§ 108 GWB)

Verträge, die innerhalb des Konzerns ohne Beteiligung von Dritten geschlossen werden, können unter den Voraussetzungen des § 108 GWB vergabefrei sein.

Nach derzeitiger Einschätzung der ZVSt gilt diese Ausnahme für Verträge zwischen der Muttergesellschaft (BG Kliniken - Klinikverbund der gesetzlichen Unfallversicherung gGmbH) und den Tochtergesellschaften. Aufträge können sowohl von der Muttergesellschaft an die Klinikträger als auch umgekehrt vergeben werden. Ebenso können Tochtergesellschaften untereinander vergaberechtlich Verträge schließen.

Ob auch Enkel- und Urenkelgesellschaften vergabefrei Aufträge erteilen und erhalten können, hängt davon ab, ob sie von einem Klinikträger beherrscht werden, sie mehr als 80 % ihrer Leistungen für die Konzerngesellschaften erbringen und keine privaten Dritten an ihnen beteiligt sind. Ob einzelne Gesellschaften diese Voraussetzungen erfüllen, bedarf im Einzelfall der Prüfung durch die ZVSt.

4.4. Unentgeltliche Verträge und Kooperationen

Nicht erfasst vom Vergaberecht sind unentgeltliche Verträge, wobei hier in jedem Einzelfall zu prüfen ist, ob der Vertragspartner letztlich doch eine geldwerte Gegenleistung erhält, z.B. Werbemöglichkeiten.

Unentgeltliche Tauschverträge und Kooperationen, bei denen beide Vertragspartner für den jeweils anderen eine Leistung erbringen, können ohne weiteres dem Vergaberecht unterfallen. Der Begriff der Entgeltlichkeit ist nämlich **sehr weit** auszulegen. Erhält der Auftragnehmer, der für den Auftraggeber eine Leistung erbringt, im Gegenzug einen irgend gearteten geldwerten Vorteil, ist die Leistung auszuschreiben (bei unentgeltlichen Kooperations- und Tauschverträgen können im Übrigen umsatzsteuerpflichtige Leistungen vorliegen; das ist ggf. von der zuständigen Abteilung zu prüfen).

Kapitel VII. Rechtsschutz

Gemäß § 97 Abs. 6 GWB haben Unternehmen Anspruch darauf, dass die Bestimmungen über das Vergabeverfahren eingehalten werden. Sehen Unternehmen diesen Anspruch als verletzt an, können sie im Anwendungsbereich des GWB-Vergaberechts spezifischen vergaberechtlichen Rechtsschutz für sich in Anspruch nehmen (siehe §§ 155 ff. GWB).

Ein Vergaberechtsverstoß ist zunächst zu rügen. In diesem Fall prüfen Beschaffungsstelle und ZVSt gemeinsam, ob der Vorwurf legitim ist. Ist dies nicht der Fall, wird dem Unternehmen eine formale Rügeantwort übersandt. Ist der Vorwurf berechtigt, ist der Vergaberechtsverstoß zu korrigieren. Ggf. ist das Vergabeverfahren in ein früheres Stadium zurückzusetzen, sofern der Fehler nicht im laufenden Verfahren korrigiert werden kann.

Akzeptiert das Unternehmen die Rügeantwort nicht, kann es einen Nachprüfungsantrag vor der Vergabestelle stellen. Gegen die Entscheidung der Vergabekammer kann Beschwerde beim Oberlandesgericht eingelegt werden.

Ein Nachprüfungsantrag gerichtet auf Unterbrechung des Verfahrens (Zuschlagsstopp) und Neubewertung der Angebote ist nur bis zur Erteilung des Zuschlags möglich. Allerdings kann nach Zuschlagserteilung die Feststellung der Unwirksamkeit und Rückabwicklung des Vertrages beantragt werden, wenn ein Verstoß gegen die Ausschreibungspflicht (sogenannte defacto-Vergabe) oder ein Verstoß gegen die Informations- und Wartepflicht (§ 134 GWB) vorliegt. Nach Zuschlagserteilung haben übergangene Bieter außerdem die Möglichkeit, die Feststellung der Rechtswidrigkeit des Verfahrens zu beantragen und Schadensersatz geltend zu machen.

Kapitel VIII. Begriffsbestimmung und Abkürzungsverzeichnis

1. Begriffsbestimmung

Bedarfsstelle	Stelle, die einen Beschaffungsbedarf decken möchte. Die Bedarfsstelle meldet ihren Bedarf an die Beschaffungsstelle (ggf. ist Bedarfsstelle gleich Beschaffungsstelle).
Beschaffungsbedarf	Zu deckender Bedarf an einer konkreten Leistung in einer bestimmten Qualität und Menge.
Beschaffungsreife	Zeitpunkt, zu dem ein GWB-Vergabeverfahren begonnen werden kann. Der Beschaffungsbedarf muss feststehen, die nötigen Gremienbeschlüsse müssen vorliegen und die Finanzierung muss gesichert sein.
Beschaffungsstelle	Interne Organisationseinheit, die für die Beschaffung der Leistungen und die inhaltliche Verfahrensführung zuständig ist.
Dokumentation	Dokumentation der Kommunikation mit Unternehmen und interner Beratungen, der Vorbereitung der Auftragsbekanntmachung und der Vergabeunterlagen, der Öffnung der Angebote, Teilnahmeanträge und Interessensbestätigungen, der Verhandlungen und der Dialoge mit den teilnehmenden Unternehmen sowie sonstiger Unterlagen (Vergabeakte).
GWB-Vergaberecht	Förmliches Vergaberecht, das oberhalb der EU-Schwellenwerte Anwendung findet (GWB, VgV, KonzVgV, VOB/A-EU)
Klinikübergreifende Beschaffung	Beschaffungsprojekt, bei dem mehr als zwei Konzernunternehmen beteiligt sind
Lebenszykluskosten	Kosten während des gesamten Lebenszyklus einer Leistung (Produktion, Transport, Anschaffung, Nutzung, Verbrauch, Wartung, Entsorgung, Umweltbelastung)
Leistung	Liefer-, Bau- oder Dienstleistung
Projektant	Person oder Unternehmen, die bzw. das den Auftraggeber bei der Vorbereitung des Vergabeverfahrens unterstützen und sich ggf. später selbst um den Auftrag bewerben; die Unterstützungsleistung muss zwingend mit der Veröffentlichung der Bekanntmachung oder dem sonstigen Beginn des Verfahrens enden
Schwellenwert	Auftragswert, ab dessen Erreichen ein Auftrag in einem förmlichen Vergabeverfahren europaweit auszuschreiben ist
Vergabeakte	Siehe Dokumentation.

Vergabeunterlagen	Aufforderung zur Angebotsabgabe inklusive Bewerbungsbedingungen und Angabe der Zuschlagskriterien samt Gewichtung, Vertragsbedingungen, Leistungsbeschreibung sowie weitere Formblätter
Vergabevermerk	Darstellung der Grundlagen des Verfahrens sowie fortlaufende Begründung wesentlicher Entscheidungen, insbesondere bei Abweichungen von Standards (z.B. Verzicht auf Losaufteilung oder Produktneutralität); Inhalt mindestens gemäß § 8 Abs. 2 VgV.

2. Abkürzungsverzeichnis

EU	Europäische Union
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkung
KonzVgV	Verordnung über die Vergabe von Konzessionen (Konzessionsvergabeverordnung)
KRG	Korruptionsregistergesetz des Landes Berlin
UVgO	Unterschwellenvergabeverordnung
VgV	Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (Vergabeverordnung)
VOB/A-EU	Bestimmungen für die Vergabe von Bauleistungen im Anwendungsbereich des GWB-Vergaberechts (Vergaben oberhalb der EU-Schwellenwerte)
ZVSt	Zentrale Vergabestelle der Muttergesellschaft

Anhang

Anlage 1	Auflistung von Bauleistungen (Anhang II der EU-Richtlinie 2014/24/EU)
Anlage 2	Auflistung von sozialen und anderen besonderen Dienstleistungen (Anhang XIV der EU-Richtlinie 2014/24/EU)
Anlage 3	Übersicht Abläufe und Zuständigkeiten im Vergabeverfahren

ANHANG II

VERZEICHNIS DER TÄTIGKEITEN NACH ARTIKEL 2 ABSATZ 1 NUMMER 6 BUCHSTABE a

Bei unterschiedlichen Auslegungen zwischen CPV und NACE gilt die CPV-Nomenklatur.

NACE Rev. 1 (1)					CPV-Code
ABSCHNITT F			BAUGEWERBE		
Abteilung	Gruppe	Klasse	Gegenstand	Bemerkungen	
45			Baugewerbe	Diese Abteilung umfasst: — Neubau, Renovierung und gewöhnliche Instandsetzung	45000000
	45.1		Vorbereitende Baustellenarbeiten		45100000
		45.11	Abbruch von Gebäuden, Erdbewegungsarbeiten	Diese Klasse umfasst: — Abbruch von Gebäuden und anderen Bauwerken — Aufräumen von Baustellen — Erdbewegungen: Ausschachtung, Erdauffüllung, Ein- ebnung und Planierung von Baugelände, Graben- aushub, Felsabbau, Sprengen usw. — Erschließung von Lagerstätten — Auffahren von Grubenbauen, Abräumen des Deck- gebirges und andere Aus- und Vorrichtungsarbeiten Diese Klasse umfasst ferner: — Baustellenentwässerung — Entwässerung von land- und forstwirtschaftlichen Flächen	45110000
		45.12	Test- und Suchbohrung	Diese Klasse umfasst: — Test-, Such- und Kernbohrung für bauliche, geo- physikalische, geologische oder ähnliche Zwecke. Diese Klasse umfasst nicht: — Erdöl- und Erdgasbohrungen zu Förderzwecken (s. 11.20) — Brunnenbau (s. 45.25) — Schachtbau (s. 45.25) — Exploration von Erdöl- und Erdgasfeldern, geophy- sikalische, geologische und seismische Messungen (s. 74.20)	45120000
	45.2		Hoch- und Tiefbau		45200000

NACE Rev. 1 ⁽¹⁾					CPV-Code
ABSCHNITT F			BAUGEWERBE		
Abteilung	Gruppe	Klasse	Gegenstand	Bemerkungen	
		45.21	Hochbau, Brücken- und Tunnelbau u.Ä.	<p>Diese Klasse umfasst:</p> <ul style="list-style-type: none">— Errichtung von Gebäuden aller Art, Errichtung von Brücken, Tunneln u.Ä.— Brücken (einschließlich für Hochstraßen), Viadukte, Tunnel und Unterführungen— Rohrfernleitungen, Fernmelde- und Energieübertragungsleitungen— städtische Rohrleitungs- und Kabelnetze— dazugehörige Arbeiten— Herstellung von Fertigteilbauten aus Beton auf der Baustelle <p>Diese Klasse umfasst nicht:</p> <ul style="list-style-type: none">— Erbringung von Dienstleistungen bei der Erdöl- und Erdgasförderung (s. 11.20)— Errichtung vollständiger Fertigteilbauten aus selbst gefertigten Teilen, soweit nicht aus Beton (s. Abteilungen 20, 26 und 28)— Bau von Sportplätzen, Stadien, Schwimmbädern, Sporthallen und anderen Sportanlagen (ohne Gebäude) (s. 45.23)— Bauinstallation (s. 45.3)— sonstiges Baugewerbe (s. 45.4)— Tätigkeiten von Architektur- und Ingenieurbüros (s. 74.20)— Projektleitung (s. 74.20)	<p>45210000</p> <p>außer:</p> <p>– 45213316</p> <p>45220000</p> <p>45231000</p> <p>45232000</p>
		45.22	Dachdeckerei, Abdichtung und Zimmerei	<p>Diese Klasse umfasst:</p> <ul style="list-style-type: none">— Errichtung von Dächern— Dachdeckung— Abdichtung gegen Wasser und Feuchtigkeit	<p>45261000</p>
		45.23	Straßenbau und Eisenbahnoberbau	<p>Diese Klasse umfasst:</p> <ul style="list-style-type: none">— Bau von Autobahnen, Straßen und Wegen— Bau von Bahnverkehrsstrecken— Bau von Rollbahnen— Bau von Sportplätzen, Stadien, Schwimmbädern, Tennis- und Golfplätzen (ohne Gebäude)— Markierung von Fahrbahnen und Parkplätzen <p>Diese Klasse umfasst nicht:</p> <ul style="list-style-type: none">— Vorbereitende Erdbewegungen (s. 45.11)	<p>45212212 und DA03</p> <p>45230000</p> <p>ausgenommen:</p> <p>– 45231000</p> <p>– 45232000</p> <p>– 45234115</p>

NACE Rev. 1 ⁽¹⁾					CPV-Code
ABSCHNITT F			BAUGEWERBE		
Abteilung	Gruppe	Klasse	Gegenstand	Bemerkungen	
		45.24	Wasserbau	Diese Klasse umfasst: — Bau von: — Wasserstraßen, Häfen (einschließlich Jachthäfen), Flussbauten, Schleusen usw. — Talsperren und Deichen — Nassbaggerei — Unterwasserarbeiten	45240000
		45.25	Spezialbau und sonstiger Tiefbau	Diese Klasse umfasst: — spezielle Tätigkeiten im Hoch- und Tiefbau, die besondere Fachkenntnisse beziehungsweise Ausrüstungen erfordern — Herstellen von Fundamenten einschließlich Pfahlgründung — Brunnen- und Schachtbau — Montage von fremdbezogenen Stahlelementen — Eisenbiegerei — Mauer- und Pflasterarbeiten — Auf- und Abbau von Gerüsten und beweglichen Arbeitsbühnen einschließlich deren Vermietung — Schornstein-, Feuerungs- und Industrieofenbau Diese Klasse umfasst nicht: — Vermietung von Gerüsten ohne Auf- und Abbau (s. 71.32)	45250000 45262000
	45.3		Bauinstallation		45300000

NACE Rev. 1 ⁽¹⁾					CPV-Code
ABSCHNITT F			BAUGEWERBE		
Abteilung	Gruppe	Klasse	Gegenstand	Bemerkungen	
		45.31	Elektroinstalla- tion	Diese Klasse umfasst: Installation oder Einbau von: — elektrischen Leitungen und Armaturen — Kommunikationssystemen — Elektroheizungen — Rundfunk- und Fernsehantennen (für Wohngebäu- de) — Feuermeldeanlagen — Einbruchsicherungen — Aufzügen und Rolltreppen — Blitzableitern usw. in Gebäuden und anderen Bau- werken	45213316 45310000 außer: – 45316000
		45.32	Dämmung ge- gen Kälte, Wär- me, Schall und Erschütterung	Diese Klasse umfasst: — Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschüt- terung in Gebäuden und anderen Bauwerken Diese Klasse umfasst nicht: — Abdichtung gegen Wasser und Feuchtigkeit (s. 45.22)	45320000
		45.33	Klempnerei, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstalla- tion	Diese Klasse umfasst: — Installation oder Einbau von: — Sanitäranlagen sowie Ausführung von Klempner- arbeiten — Gasarmaturen — Geräten und Leitungen für Heizungs-, Lüftungs-, Kühl- und Klimaanlage — Sprinkleranlagen Diese Klasse umfasst nicht: — Installation von Elektroheizungen (s. 45.31)	45330000
		45.34	Sonstige Bau- installation	Diese Klasse umfasst: — Installation von Beleuchtungs- und Signalanlagen für Straßen, Eisenbahnen, Flughäfen und Häfen — Installation von Ausrüstungen und Befestigungsele- menten a.n.g. in Gebäuden und anderen Bauwerken	45234115 45316000 45340000
	45.4		Sonstiger Aus- bau		45400000

NACE Rev. 1 (1)					CPV-Code
ABSCHNITT F			BAUGEWERBE		
Abteilung	Gruppe	Klasse	Gegenstand	Bemerkungen	
		45.41	Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei	Diese Klasse umfasst: — Stuck-, Gips- und Verputzarbeiten einschließlich damit verbundener Lattenschalung in und an Gebäuden und anderen Bauwerken	45410000
		45.42	Bautischlerei und -schlosserei	Diese Klasse umfasst: — Einbau von fremdbezogenen Türen, Toren, Fenstern, Rahmen und Zargen, Einbauküchen, Treppen, Ladeneinrichtungen u. Ä. aus Holz oder anderem Material — Einbau von Decken, Wandvertäfelungen, beweglichen Trennwänden u. Ä. Innenausbauarbeiten Diese Klasse umfasst nicht: — Verlegen von Parkett- und anderen Holzböden (s. 45.43)	45420000
		45.43	Fußboden-, Fliesen- und Plattenlegerei, Raumausstattung	Diese Klasse umfasst: — Verlegen von: — Fußboden- und Wandfliesen oder -platten aus Keramik, Beton oder Stein, — Parkett- und anderen Holzböden, Teppichen und Bodenbelägen aus Linoleum, — auch aus Kautschuk oder Kunststoff — Terrazzo-, Marmor-, Granit- oder Schiefer-Boden- oder Wandbelägen, — Tapeten	45430000
		45.44	Maler- und Glasergewerbe	Diese Klasse umfasst: — Innen- und Außenanstrich von Gebäuden — Anstrich von Hoch- und Tiefbauten, — Ausführung von Glaserarbeiten einschließlich Einbau von Glasverkleidungen, Spiegeln usw. Diese Klasse umfasst nicht: — Fenstereinbau (s. 45.42)	45440000

NACE Rev. 1 (1)					CPV-Code
ABSCHNITT F			BAUGEWERBE		
Abteilung	Gruppe	Klasse	Gegenstand	Bemerkungen	
		45.45	Sonstiger Aus- bau a.n.g.	Diese Klasse umfasst: — Einbau von Swimmingpools — Fassadenreinigung — Sonstige Baufertigstellung und Ausbauarbeiten a.n.g. Diese Klasse umfasst nicht: — Innenreinigung von Gebäuden und anderen Bau- werken (s. 74.70)	45212212 und DA04 45450000
	45.5		Vermietung von Baumaschinen und -geräten mit Bedienungs- personal		45500000
		45.50	Vermietung von Baumaschinen und -geräten mit Bedienungs- personal	Diese Klasse umfasst nicht: — Vermietung von Baumaschinen und -geräten ohne Bedienungspersonal (s. 71.32)	45500000

⁽¹⁾ Verordnung (EWG) Nr. 3037/90 des Rates vom 9. Oktober 1990 betreffend die statistische Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft (ABl. L 293 vom 24.10.1990, S. 1).

ANHANG XIV

DIENSTLEISTUNGEN NACH ARTIKEL 74

CPV-Code	Beschreibung
75200000-8; 75231200-6; 75231240-8; 79611000-0; 79622000-0 [Überlassung von Haushaltshilfen]; 79624000-4 [Überlassung von Pflegepersonal] und 79625000-1 [Überlassung von medizinischem Personal] von 85000000-9 bis 85323000-9 98133100-5, 98133000-4; 98200000-5 und 98500000-8 [Privathaushalte mit Hausangestellten] und 98513000-2 bis 98514000-9 [Bereitstellung von Arbeitskräften für private Haushalte, Vermittlung von Arbeitskräften für private Haushalte, Bereitstellung von Bürokräften für private Haushalte, Bereitstellung von Zeitarbeitskräften für private Haushalte, Dienstleistungen von Haushaltshilfen und Haushaltungsdienste]	Dienstleistungen des Gesundheits- und Sozialwesens und zugehörige Dienstleistungen
85321000-5 und 85322000-2, 75000000-6 [Dienstleistungen der öffentlichen Verwaltung, Verteidigung und Sozialversicherung], 75121000-0, 75122000-7, 75124000-1; von 79995000-5 bis 79995200-7; von 80000000-4 [Allgemeine und berufliche Bildung] bis 80660000-8; von 92000000-1 bis 92700000-8 79950000-8 [Veranstaltung von Ausstellungen, Messen und Kongressen], 79951000-5 [Veranstaltung von Seminaren], 79952000-2 [Event-Organisation], 79952100-3 [Organisation von Kulturveranstaltungen], 79953000-9 [Organisation von Festivals], 79954000-6 [Organisation von Parties], 79955000-3 [Organisation von Modenschauen], 79956000-0 [Organisation von Messen und Ausstellungen]	Administrative Dienstleistungen im Sozial-, Bildungs-, Gesundheits- und kulturellen Bereich
75300000-9	Dienstleistungen im Rahmen der gesetzlichen Sozialversicherung ⁽¹⁾
75310000-2, 75311000-9, 75312000-6, 75313000-3, 75313100-4, 75314000-0, 75320000-5, 75330000-8, 75340000-1	Beihilfen, Unterstützungsleistungen und Zuwendungen
98000000-3; 98120000-0; 98132000-7; 98133110-8 und 98130000-3	Sonstige gemeinschaftliche, soziale und persönliche Dienstleistungen, einschließlich Dienstleistungen von Gewerkschaften, von politischen Organisationen, von Jugendverbänden und von sonstigen Organisationen und Vereinen
98131000-0	Dienstleistungen von religiösen Vereinigungen
55100000-1 bis 55410000-7; 55521000-8 bis 55521200-0 [55521000-8 Verpflegungsdienste für Privathaushalte, 55521100-9 Essen auf Rädern, 55521200-0 Auslieferung von Mahlzeiten] 55520000-1 Verpflegungsdienste, 55522000-5 Verpflegungsdienste für Transportunternehmen, 55523000-2 Verpflegungsdienste für sonstige Unternehmen oder andere Einrichtungen, 55524000-9 Verpflegungsdienste für Schulen 55510000-8 Dienstleistungen von Kantinen, 55511000-5 Dienstleistungen von Kantinen und anderen nicht öffentlichen Cafeterias, 55512000-2 Betrieb von Kantinen, 55523100-3 Auslieferung von Schulmahlzeiten	Gaststätten und Beherbergungsgewerbe
79100000-5 bis 79140000-7; 75231100-5;	Dienstleistungen im juristischen Bereich, sofern sie nicht nach Artikel 10 Buchstabe d ausgeschlossen sind
75100000-7 bis 75120000-3; 75123000-4; 75125000-8 bis 75131000-3	Sonstige Dienstleistungen der Verwaltung und für die öffentliche Verwaltung
75200000-8 bis 75231000-4	Kommunale Dienstleistungen

CPV-Code	Beschreibung
75231210-9 bis 75231230-5; 75240000-0 bis 75252000-7; 794300000-7; 98113100-9	Dienstleistungen für Haftanstalten, Dienstleistungen im Bereich öffentliche Sicherheit und Rettungsdienste, sofern sie nicht nach Artikel 10 Buchstabe h ausgeschlossen sind
79700000-1 bis 79721000-4 [Dienstleistungen von Detekteien und Sicherheitsdiensten, Dienstleistungen von Sicherheitsdiensten, Überwachung von Alarmanlagen, Bewachungsdienste, Überwachungsdienste, Dienstleistungen in Verbindung mit Suchsystemen, Fahndung nach Flüchtigen, Streifendienste, Ausgabe von Mitarbeiterausweisen, Ermittlungsdienste und Dienstleistungen von Detekteien] 79722000-1 [Dienstleistungen von Grafologen], 79723000-8 [Abfallanalyse]	Dienstleistungen von Detekteien und Sicherheitsdiensten
98900000-2 [Von extraterritorialen Organisationen und Körperschaften erbrachte Leistungen] und 98910000-5 [Dienstleistungen von internationalen Organisationen und Körperschaften]	Internationale Dienstleistungen
64000000-6 [Post- und Fernmeldedienste], 64100000-7 [Post- und Kurierdienste], 64110000-0 [Postdienste], 64111000-7 [Postdienste im Zusammenhang mit Zeitungen und Zeitschriften], 64112000-4 [Briefpostdienste], 64113000-1 [Paketpostdienste], 64114000-8 [Post-Schalterdienste], 64115000-5 [Vermietung von Postfächern], 64116000-2 [Dienste im Zusammenhang mit postlagernden Sendungen], 64122000-7 [Interne Bürobotendienste]	Postdienste
50116510-9 [Reifenrunderneuerung], 71550000-8 [Schmiedearbeiten]	Verschiedene Dienstleistungen

(¹) Diese Dienstleistungen unterliegen nicht dieser Richtlinie, wenn sie als nichtwirtschaftliche Dienstleistungen von allgemeinem Interesse organisiert werden. Es steht den Mitgliedstaaten frei, die Erbringung von Dienstleistungen im Rahmen der gesetzlichen sozialen Dienstleistungen oder anderen Dienstleistungen als Dienstleistungen von allgemeinem Interesse oder als nichtwirtschaftliche Dienstleistungen von allgemeinem Interesse zu organisieren.

Übersicht Abläufe und Zuständigkeiten im Vergabeverfahren



Übersicht Abläufe und Zuständigkeiten im Vergabeverfahren

