

## Auftrags-Beratungsstelle des Saarlandes



Leitfaden

# Erfolgreich zu öffentlichen Aufträgen

Aufträge bei Bund, Ländern und Kommunen gewinnen

## Inhaltsverzeichnis

1. Vorwort.....	3
2. Die rechtlichen Rahmenbedingungen.....	4
2.1 EU-Schwellenwerte.....	4
2.2 Das nationale Vergabeverfahren.....	5
2.4 Landesrechtliche Vorschriften.....	7
3. Der öffentliche Auftraggeber.....	7
3.1 Klassifizierungen öffentlicher Auftraggeber.....	8
3.2 Grundsätze der Vergabe.....	8
4. Arten der Auftragsvergabe.....	9
4.1 Öffentliche Ausschreibung bzw. offenes Verfahren.....	9
4.2 Beschränkte Ausschreibung bzw. nicht offenes Verfahren.....	10
4.3 Freihändige Vergabe bzw. Verhandlungsverfahren.....	12
4.4 Wettbewerblicher Dialog.....	12
5. Akquise öffentlicher Aufträge.....	13
5.1 Recherchemöglichkeiten.....	14
5.1.1 Oberhalb der EU-Schwellenwerte (TED-Datenbank).....	14
5.1.2 Unterhalb der EU-Schwellenwerte.....	16
5.2 Marketing-Strategien.....	17
5.2.1 Pre-Sales-Marketing.....	17
5.2.2 After-Sales-Marketing.....	17
6. Mittelstandsfreundliche Auftragsvergabe.....	18
6.1. Vergabe nach Losen.....	18
6.2. Bietergemeinschaften.....	18
6.3. Unteraufträge.....	20
7. Die Angebotsabgabe.....	20
7.1. Die Angebotsunterlagen.....	20
7.2. Eignungsprüfung für Bieter.....	21
7.3. Formfehler bei der Angebotsabgabe.....	23
8. Die Wertung der Angebote.....	23
8.1 Wertungskriterien.....	23
8.2 Informationspflichten an nicht berücksichtigte Bieter.....	24
9. Bieterschutz.....	24
9.1. Oberhalb der EU-Schwellenwerte.....	25
9.2. Unterhalb der EU-Schwellenwerte.....	26
10. Öffentliche Aufträge in der Großregion.....	26
11. Best Practice Beispiele.....	27
11.1 Saarländischer Büromöbelhersteller.....	27
11.2 Rheinland-pfälzisches Aufzugbauunternehmen.....	27
I. Adressen und Ansprechpartner.....	29
II. Links.....	30
III. Übersichten.....	33
IV. Literaturangaben.....	35

## **1. Vorwort**

Öffentliche Aufträge bergen ein erhebliches Potenzial für leistungsfähige Unternehmen aller Branchen. Das Gesamtvolumen öffentlicher Aufträge in der EU – d.h. der Einkauf von Gütern, Dienstleistungen und Bauleistungen durch Regierungen und Körperschaften des öffentlichen Rechts – wird auf ca. 16% des Bruttoinlandsproduktes der Union geschätzt oder 1.500 Milliarden EUR. Allein in Deutschland beschaffen Bund, Länder und Gemeinden jährlich Waren und Dienstleistungen im Wert von fast 400 Milliarden EUR.

Der Beschaffungskatalog umfasst Güter und Leistungen nahezu aller Wirtschaftszweige, angefangen von alltäglichen Gebrauchsmaterialien bis hin zu Hoch- und Tiefbauarbeiten sowie technischen Spezialgeräten. Hinzu kommen Dienstleistungen wie Reinigungs-, Umzugsdienste, Reparatur- und Wartungsarbeiten. Das bedeutet, dass fast jedes am Markt tätige Unternehmen für Öffentliche Aufträge in Frage kommt.

Seit der Einführung des EU-Binnenmarktes Anfang der 90er Jahre müssen größere Beschaffungsvorhaben europaweit ausgeschrieben werden, was Unternehmen neue Marktchancen eröffnet. Außerdem kommt die Teilnahme an nationalen Ausschreibungen anderer EU-Länder in Frage, wovon insbesondere auch Unternehmen in grenznahen Gebieten wie der Großregion Saar-Lor-Lux, Rheinland-Pfalz und Belgien profitieren können.

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

Der vorliegende Leitfaden soll Unternehmen die wesentlichen Grundlagen des Öffentlichen Auftragswesens vermitteln und ihnen den Einstieg in das Geschäft mit der öffentlichen Hand erleichtern.

**2. Die rechtlichen Rahmenbedingungen**

Die Vergabe und Abwicklung von Öffentlichen Aufträgen erfolgt nach den Regeln des Vergaberechts, sowohl für die öffentlichen Auftraggeber als auch für die teilnehmenden Unternehmen. Unterschieden wird zwischen dem nationalen Vergaberecht (Haushaltsrecht) und dem europaweiten Vergaberecht (Wettbewerbsrecht).

**2.1 EU-Schwellenwerte**

Die EU hat im europäischen Binnenmarkt sogenannte Schwellenwerte für die Vergabe von Öffentlichen Aufträgen festgelegt. Wenn ein Auftrag den jeweiligen Schwellenwert erreicht, muss er zwingend europaweit ausgeschrieben werden und unterliegt damit dem europäischen Vergaberecht. Die Höhe des Schwellenwertes hängt von der Art der zu beschaffenden Leistung ab sowie vom Auftraggebertyp. Bei der Ermittlung der Schwellenwerte muss der Netto-Gesamtauftragswert (also ohne Umsatzsteuer) der Beschaffung für die gesamte Vertragslaufzeit zugrunde gelegt werden.

**Übersicht Schwellenwerte:**

	<b>Bauleistungen</b>	<b>Liefer- und Dienstleistungen</b>		
<b>Auftraggeber</b>	Allgemein, Regierungen, Sektoren	Allgemein (klassische öffentliche Auftraggeber)	Bundesbehörden (Regierung, Politik,...)	Sektoren (Städterwerke, Energieversorger, ...)
<b>Schwellenwert</b>	<b>4.845.000 EUR</b> (vorher: 5.150.000 EUR)	<b>193.000 EUR</b> (vorher: 206.000 EUR)	<b>125.000 EUR</b> (vorher: 133.000 EUR)	<b>387.000 EUR</b> (vorher: 412.000 EUR)

Ein kurzes Beispiel soll dies verdeutlichen: Fragt ein öffentlicher Auftraggeber, z. B. eine Universität, für die Einrichtung mehrerer Seminarräume Tische und Bestuhlung in Höhe von 205.000 EUR nach, so muss er dies europaweit ausschreiben. D.h. Bieter aus allen europäischen Ländern können sich für die Ausschreibung bewerben.

Kleine und mittelständische Unternehmen sollten sich jedoch nicht von der Höhe der Auftragswerte abschrecken lassen, da auch hier die Möglichkeit besteht, sich auf einzelne Teil- oder Fachlose zu bewerben.

Während im nationalen Vergabeverfahren Ausschreibungen in ganz unterschiedlichen Medien (Tageszeitungen, Ausschreibungsblättern etc.) bekannt gegeben werden, unterliegen sie

im europaweiten Verfahren sehr speziellen Veröffentlichungspflichten. Hierauf wird in Punkt 5.1.1 näher eingegangen.

## **2.2 Das nationale Vergabeverfahren**

Ausschreibungen unterhalb der EU-Schwellenwerte unterliegen dem nationalen Vergaberecht, das auf dem Haushaltsrecht basiert.

Das deutsche Vergaberecht lässt sich entsprechend der zu beschaffenden Leistung in drei Kategorien unterteilen:

- Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB)
- Verdingungsordnung für Leistungen (VOL)
- Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen<sup>1</sup> (VOF)<sup>2</sup>

Diese Verdingungsordnungen sind verbindliche Rechtsvorschriften. Unternehmen, die regelmäßig an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen, sollten sich als Nachschlagewerk für ihren Bereich die jeweilige Verdingungsordnung besorgen, da hier alle Rechte und Pflichten im Zusammenhang mit der öffentlichen Auftragsvergabe dargelegt sind.

Am Beispiel der VOL soll kurz der Aufbau einer Verdingungsordnung beschrieben werden. Der Teil A der VOL enthält die allgemeinen Bestimmungen für die Vergabe von Leistungen, er bezieht sich auf das Zustandekommen des Vertrages.

Wichtigste Bestimmungen der VOL, Teil A sind:

- die Abgrenzung von Lieferungen und Leistungen (§ 1)
- die Grundsätze der Vergabe (§ 2)
- die Arten der Vergabe (§§ 3 und 4)
- die Leistungsbeschreibung und Ausführungsbestimmungen (§§ 8 bis 15)
- die Ausschreibungsgrundsätze, die Fristen, die Wertung der Angebote und die Zuschlagserteilung (§§ 16 bis 30)

Der Teil B der VOL bezieht sich auf die Allgemeinen Bestimmungen für die Ausführung von Leistungen, also auf die Abwicklung des Vertrags. In seinem Aufbau ist der Teil B dem chronologischen Ablauf der Vertragsausführung nachgebildet. Hier sind u.a. Regelungen enthalten zu eventuell auftretenden Leistungsstörungen sowie zu Modalitäten der Rechnungsstellung bzw. Zahlung. Der Teil B der VOL gilt sowohl für Aufträge unterhalb der EU-Schwellenwerte als auch oberhalb.

---

<sup>1</sup> Unter freiberuflichen Leistungen versteht man Leistungen, deren Lösung vorab nicht eindeutig und erschöpfend beschrieben werden kann, z.B. Planungsleistungen. Die VOF findet nur Anwendung bei freiberuflichen Leistungen oberhalb der EU-Schwellenwerte, unterhalb der EU-Schwellenwerte ist das Haushaltsrecht anzuwenden.

### 2.3 Das europaweite Vergabeverfahren

Ausschreibungen oberhalb der EU-Schwellenwerte unterliegen dem europaweiten Vergaberecht, das auf dem Wettbewerbsrecht basiert. Seit 2004 gelten zwei neue Vergaberichtlinien auf EU-Ebene.

- Die Richtlinie 2004/18/EG bezieht sich auf die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge, Lieferaufträge und Dienstleistungsaufträge.
- Die Richtlinie 2004/17/EG koordiniert die Zuschlagserteilung durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie der Postdienste sog. Sektorauftraggeber.

Die Richtlinien enthalten Regelungen zu den Vergabegrundsätzen, den EU-Schwellenwerten, den technischen Spezifikationen entsprechend der europäischen Normen sowie zu den einzelnen Vergabearten.

EU-Richtlinien zum öffentlichen Auftragswesen gelten i.d.R. nicht unmittelbar, sondern sind von den Mitgliedsstaaten in nationales Recht umzusetzen. Deutschland hat sich für ein mehrstufiges Umsetzungskonzept entschieden, das sog. Kaskadenprinzip.

Die erste Stufe bildet der Vierte Teil des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB). Dort sind insbesondere die wichtigsten Vergabegrundsätze (§§97, §101), die zur Anwendung verpflichteten Auftraggeber (§ 98), die betroffenen bzw. ausgenommenen Aufträge (§99, §100) sowie die Nachprüfungsverfahren im Rahmen des Bieterschutzes (§§102 bis 124) geregelt.

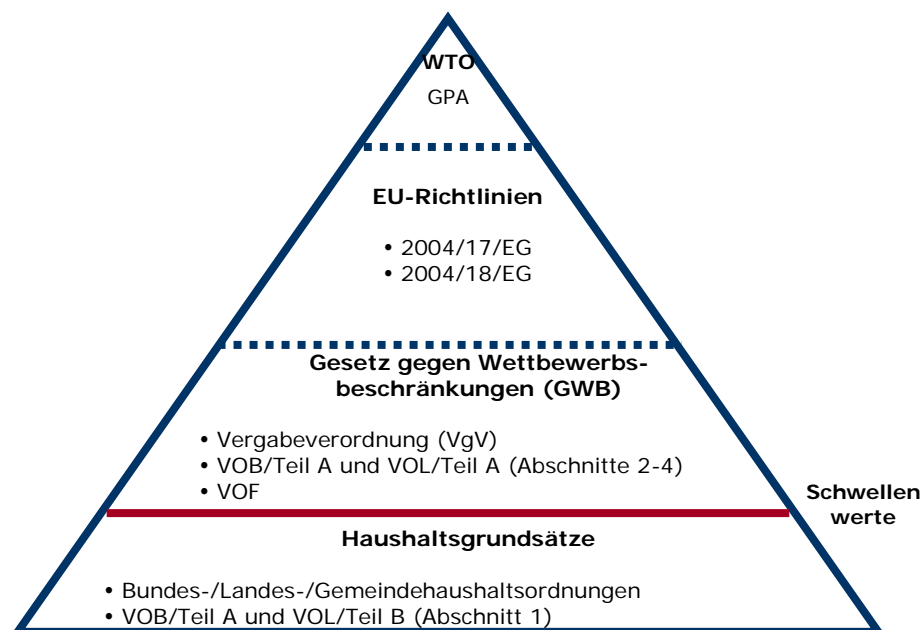
Die zweite Umsetzungsstufe stellt die sog. Vergabeverordnung (VgV)<sup>3</sup> dar. Sie ist sozusagen das Bindeglied zwischen dem GWB und den Verdingungsordnungen. Sie ist in drei Abschnitte gegliedert:

- Abschnitt 1 enthält die Vergabebestimmungen, u.a. die EU-Schwellenwerte.
- Abschnitt 2 befasst sich mit den Nachprüfungsbestimmungen im Rahmen des Bieterschutzes.
- Abschnitt 3 enthält Übergangs- und Schlussbestimmungen.

---

<sup>2</sup> Online-Ausgaben der VOL, VOB und VOF sind im Internet unter <http://www.abst.de> (Rubrik Vergaberecht) zu finden.

<sup>3</sup> Die EU-Richtlinien, das GWB und die VgV sind im Internet unter <http://www.abst.de> (Rubrik Vergaberecht) zu finden.

**Schaubild zur Verdeutlichung der verschiedenen Ebenen des Vergaberechts:****2.4 Landesrechtliche Vorschriften**

Neben den vergaberechtlichen Bestimmungen auf europäischer und nationaler Ebene gibt es noch Vorschriften auf Bundeslandebene. Diese beinhalten z. B. Bagatellegrenzen für die freihändige bzw. beschränkte Vergabe, Aspekte zur Förderung von kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie weitere vergabefremde Aspekte. Unter vergabefremden Aspekten versteht man die Verfolgung bestimmter politisch gewollter Zielsetzungen bei der Auftragsvergabe, z. B. Umweltaspekte, Tariftreue, etc. Eine Übersicht über die landesrechtlichen Vorschriften im Saarland erhalten Sie bei der Auftragsberatungsstelle des Saarlandes.

**3. Der öffentliche Auftraggeber**

Es gibt eine Vielzahl öffentlicher Beschaffungsstellen aller Größenordnungen. Als „öffentlicher Auftraggeber“ wird eine Institution bezeichnet, wenn sie der staatlichen Kontrolle unterliegt und im Allgemeininteresse liegende Tätigkeiten nichtgewerblicher Art ausübt.

### 3.1 Klassifizierungen öffentlicher Auftraggeber

Es können folgende Kategorien von öffentlichen Auftraggebern unterschieden werden (§ 98 GWB):

- Gebietskörperschaften sowie deren Sondervermögen, dazu zählen in erster Linie Bund, Länder, Kreise und Gemeinden.
- Juristische Personen des öffentlichen Rechts, dazu gehören Körperschaften wie z. B. Hochschulen, berufsständische Vereinigungen (Rechtsanwalts-, Notar-, Steuerberater-, Architekten-, Ärzte- und Apothekerkammern), Wirtschaftsvereinigungen (Landwirtschafts-, Handwerks-, Industrie- und Handelskammern, Handwerksinnungen, Handwerkerschaften), Sozialversicherungen (Krankenkassen, Unfall- und Rentenversicherungsträger), kassenärztliche Vereinigungen, Genossenschaften und Verbände. Dazu gehören auch Anstalten und Stiftungen des öffentlichen Rechts wie rechtsfähige Bundesanstalten, Versorgungsanstalten, Studentenwerke, Kultur-, Wohlfahrts- und Hilfsstiftungen.
- Juristische Personen des privaten Rechts, wie z. B. Krankenhäuser, Kurmittelbetriebe, öffentliche Bühnen, Museen, Bibliotheken, zoologische Gärten, Kindergärten, Heime, Schwimmbäder, Sporteinrichtungen, Feuerwehren, Rettungsdienste, Bildungseinrichtungen, Forschungseinrichtungen, Wissenschaftsförderungen, Straßenreinigung, Abfall- und Abwasserbeseitigung, Stadtplanung und -entwicklung, Wirtschaftsförderungsgesellschaften, etc.
- Sektorauftraggeber: Das sind Auftraggeber aus den Bereichen Wasser-, Energieversorgung und Verkehr.
- Bundeswehr: Mit mehr als 1,8 Mio. registrierten Versorgungsartikeln und einem jährlichen Auftragsvolumen von ca. 3 Mrd. Euro gehört die Bundeswehr zu den bedeutendsten öffentlichen Auftraggebern. Der umfangreiche Bedarf an Gütern und Dienstleistungen wird von den verschiedenen Beschaffungsbehörden des Bundesamtes für Wehrtechnik und Beschaffung (BWB) gedeckt: <http://www.bwb.org> <sup>4</sup>

### 3.2 Grundsätze der Vergabe

Die öffentlichen Auftraggeber sind bei der Auftragsvergabe dazu verpflichtet, alle Wirtschaftsteilnehmer gleich zu behandeln und in transparenter Weise vorzugehen.

Aufträge sind generell im Wettbewerb zu vergeben. Im europaweiten Verfahren müssen Bieter aus allen EU-Ländern berücksichtigt werden (Wettbewerbsgrundsatz).

---

<sup>4</sup> Nähere Informationen zum Beschaffungswesen der Bundeswehr können Sie dem folgenden Leitfaden entnehmen: [http://www.bwb.org/02DB022000000001/vwContentByKey/W272CFNH608INFODE/\\$File/AGBw\\_de.pdf](http://www.bwb.org/02DB022000000001/vwContentByKey/W272CFNH608INFODE/$File/AGBw_de.pdf)



In allen Phasen des Vergabeverfahrens gilt der Gleichbehandlungsgrundsatz, d.h. alle Unternehmen, die ein den Vorschriften entsprechendes Angebot abgegeben haben, müssen in die Wertung einbezogen werden.

Ferner gilt der Wirtschaftlichkeitsgrundsatz. Danach sind öffentliche Auftraggeber zum sparsamen Umgang mit öffentlichen Geldern verpflichtet. Den Zuschlag erhält das wirtschaftlich günstigste Angebot.

Im Rahmen des Grundsatzes der Berücksichtigung mittelständischer Interessen sollen umfangreichere Beschaffungsvorhaben in verschiedene Teil- oder Fachlose aufgeteilt werden, damit auch kleine und mittlere Unternehmen die Chance haben, an öffentlichen Aufträgen zu partizipieren.

#### **4. Arten der Auftragsvergabe**

Für die Auftragsvergabe gibt es verschiedene Verfahrensarten und unterschiedliche Begriffe, je nachdem ob man sich im nationalen oder europaweiten Vergabeverfahren befindet. Die Verfahrensarten und die Kriterien für ihre Anwendung sind in der VOL, VOB und VOF festgelegt.

##### **Übersicht Vergabearten:**

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

#### **4.1 Öffentliche Ausschreibung bzw. offenes Verfahren**

Die öffentliche Ausschreibung, bzw. das offene Verfahren, ist das Standardverfahren, das vom Grundsatz her immer angewendet werden sollte. Mittels einer öffentlichen Bekanntmachung gibt der Auftraggeber bekannt, dass er beabsichtigt, eine bestimmte Leistung zu vergeben. Die Bekanntmachung enthält für Unternehmen die wesentlichen Informationen: Art und Umfang der zu beschaffenden Leistung, Ausführungsfrist, die Adresse des Auftraggebers, die Modalitäten der Anforderung der Verdingungsunterlagen, der Ablauf der Angebotsfrist, die Zuschlags- und Bindefrist, die mit dem Angebot einzureichenden Unterlagen, eventuell geforderte Sicherheitsleistungen sowie Angaben zu der Stelle, an die sich der Bieter zur Nachprüfung behaupteter Verstöße gegen Vergabebestimmungen wenden kann. Im **euro-Auftrags-Beratungsstelle des Saarlandes**

paaweiten Vergabeverfahren ist der Auftraggeber zusätzlich verpflichtet, die Zuschlagskriterien zu nennen.

Hat ein Unternehmen Interesse an einer konkreten Ausschreibung, so muss er beim öffentlichen Auftraggeber die Angebotsunterlagen anfordern. Zu beachten ist, dass der Auftraggeber sehr häufig in der Ausschreibungsbekanntmachung eine Frist angibt, bis zu der die Angebotsunterlagen verbindlich angefordert werden können. I.d.R. muss auch eine Gebühr für die Unterlagen gezahlt werden, die sich nach den Vervielfältigungskosten richtet. Vielfach stehen neuerdings die Angebotsunterlagen auch als Download auf den Internetseiten der Vergabestellen zur Verfügung. Entsprechend dieser Unterlagen reicht der Unternehmer dann innerhalb der angegebenen Frist sein Angebot ein. Daraufhin ermittelt der öffentliche Auftraggeber das wirtschaftlich günstigste Angebot und erteilt den Zuschlag.

### **Schema zum Ablauf einer öffentlichen Ausschreibung:**

**Ausschreibungsbekanntmachung → Anforderung der Angebotsunterlagen → Angebotserstellung und -abgabe → Zuschlagserteilung → Ausführung der Leistung**

In begründeten Ausnahmefällen kann der Auftraggeber auch von der öffentlichen Ausschreibung bzw. vom offenen Verfahren abweichen und den Kreis potentieller Bieter beschränken, dann liegt eine sogenannte beschränkte Ausschreibung bzw. ein nicht offenes Verfahren vor. Um einen Missbrauch zu vermeiden, ist der Auftraggeber dazu verpflichtet, die Wahl des Vergabeverfahrens zu begründen und aktenkundig zu machen.

#### **4.2 Beschränkte Ausschreibung bzw. nicht offenes Verfahren**

Hierbei wird eine beschränkte Zahl von Unternehmen direkt zur Angebotsabgabe aufgefordert. Dieses Verfahren ist nur zulässig, wenn bestimmte Ausnahmetatbestände nach der jeweiligen Verdingungsordnung vorliegen. Solche Gründe liegen z. B. vor, wenn die Leistung nach ihrer Eigenart nur von einem beschränkten Kreis von Unternehmen in geeigneter Weise ausgeführt werden kann, insbesondere dann, wenn außergewöhnliche Fachkunde oder Leistungsfähigkeit gefragt sind. Beispiele hierfür sind z. B. die Programmierung von nicht handelsüblicher Software, Spezialapparaturen für Analysezwecke, etc. Weitere Gründe sind, wenn eine öffentliche Ausschreibung einen Aufwand verursachen würde, der zu dem Wert der Leistung im Missverhältnis stehen würde, wenn eine öffentliche Ausschreibung kein wirtschaftliches Ergebnis gehabt hat oder wenn eine öffentliche Ausschreibung aus anderen

Gründen (z. B. Geheimhaltung, Dringlichkeit) unzweckmäßig ist. Der öffentliche Auftraggeber wird zuvor den in Betracht kommenden Bewerberkreis ausloten.

Für Unternehmen gibt es drei Möglichkeiten, um an beschränkten Ausschreibungen teilnehmen zu können:

Die erste Variante ist der sog. öffentliche Teilnahmewettbewerb, den der Auftraggeber z. B. in einer Tageszeitung bekannt gibt oder bei Verfahren oberhalb der EU-Schwellenwerte in der TED-Datenbank. Er fordert darin interessierte Unternehmen auf, bis zu einer bestimmten Frist (Bewerbungsfrist) Teilnahmeanträge für ein konkretes Beschaffungsvorhaben einzureichen. Die eingegangenen Teilnahmeanträge werden entsprechend der Leistungsfähigkeit der Unternehmen geprüft und eine maximale Anzahl von Unternehmen wird dann aufgefordert, ein Angebot einzureichen. Im europaweiten Vergabeverfahren ist festgelegt, dass die Anzahl der Bieter letztlich nicht unter fünf liegen sollte. Entsprechend dem Procedere der öffentlichen Ausschreibung wird aus den eingegangenen Angeboten das wirtschaftlich günstigste ermittelt.

**Schema zum Ablauf einer beschränkten Ausschreibung (mit öffentlichem Teilnahmewettbewerb):**

**Öffentlicher Teilnahmewettbewerb → Einreichung von Teilnahmeanträgen → Eignungsprüfung → Aufforderung zur Angebotsabgabe → Angebotserstellung und-abgabe → Zuschlagserteilung → Ausführung der Leistung**

Die zweite Möglichkeit ist, dass sich generell interessierte Unternehmen bei ihrer jeweiligen Auftragsberatungsstelle in eine Bieterliste eintragen lassen. Der öffentliche Auftraggeber kann zur Vorbereitung einer beschränkten Ausschreibung bei der Auftragsberatungsstelle anfragen, welche Bieter für die jeweilige Vergabe in Frage kommen. Die Auftragsberatungsstelle benennt dann dem Tätigkeitsprofil entsprechend Unternehmen, sog. Benennungsverfahren. Im Gegensatz zur öffentlichen Ausschreibung brauchen Unternehmen in diesem Verfahren keine Angebotsunterlagen anzufordern, da diese direkt und kostenfrei vom Auftraggeber zugesendet werden. Ein weiterer Vorteil ist, dass der Kreis der Mitbewerber deutlich geringer und somit die Chancen auf Zuschlagserteilung entsprechend größer sind. Die Ansprechpartner und Kontaktadressen der Auftragsberatungsstellen finden sich im Anhang des Leitfadens.

Die dritte Möglichkeit für Unternehmen, an beschränkte Ausschreibungen heranzukommen, ist das Bekannt machen, das Marketing, des eigenen Unternehmens beim öffentlichen Auftraggeber, näheres dazu unter Punkt 5.2.

### **4.3 Freihändige Vergabe bzw. Verhandlungsverfahren**

Die freihändige Vergabe bzw. oberhalb der EU-Schwellenwerte das Verhandlungsverfahren ist im Vergleich zur beschränkten Ausschreibung an noch strengere Ausnahmetatbestände gebunden. Die freihändige Vergabe ist zugelassen, wenn z. B. für eine geplante Beschaffung nur ein Unternehmen in Betracht kommt oder wenn Ersatzteile bzw. Zubehörstücke zu Maschinen, Geräten usw. vom Lieferanten der ursprünglichen Leistung beschafft werden sollen und diese Stücke in brauchbarer Ausführung von anderen Unternehmen nicht bezogen werden können. Außerdem gibt es eine sog. Bagatellegrenze für die freihändige Beschaffung, worunter man einen bestimmten Höchstwert versteht, bis zu dem ein öffentlicher Auftraggeber freihändig vergeben darf. Für Rheinland-Pfalz und das Saarland beträgt der Wert 15.000 EUR (inkl. Mehrwertsteuer, z.T. empfohlener Richtwert). Für alle übrigen Bundesländer sind die Bagatellegrenzen unter <http://www.abst.de> zu finden, unter der Rubrik Vergaberecht (Tabelle: Wertgrenzen für die beschränkte und freihändige Vergabe).

Bei der freihändigen Vergabe wendet sich der Auftraggeber an Unternehmen seiner Wahl und verhandelt mit mehreren oder einem dieser Unternehmen über die Auftragsvergabe. Er kann auch Unternehmen, die er kennt, direkt zur Abgabe eines Angebots auffordern. Während generell im Vergabeverfahren Preisverhandlungen mit den Unternehmen unstatthaft sind, dürfen hier Verhandlungen geführt werden, auch über den Preis. Es kann auch von Angebots- bzw. Zuschlagsfristen abgesehen werden. Ansonsten gelten jedoch alle zentralen Grundsätze der Vergabe, wie das Nichtdiskriminierungsverbot oder die Vergabe an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Bewerber.

Da in der Praxis der Trend zu beobachten ist, dass beschränkte und freihändige Vergaben immer mehr zunehmen, müssen Auftraggeber ab Erreichen der EU-Schwellenwerte einen öffentlichen Teilnahmewettbewerb in der TED-Datenbank bekannt geben, entweder im Rahmen des nicht offenen Verfahrens oder des Verhandlungsverfahrens. Lediglich im Verhandlungsverfahren kann von einem öffentlichen Teilnahmewettbewerb abgewichen werden, wenn besonders strenge Ausnahmetatbestände greifen. Bei hinreichender Anzahl geeigneter Bewerber darf die Zahl der zur Verhandlung zugelassenen Unternehmen nicht unter drei liegen.

### **4.4 Wettbewerblicher Dialog**

Schließlich gibt es noch den wettbewerblichen Dialog, allerdings nur auf EU-Ebene. Auftraggeber können einen solchen Dialog durchführen, wenn sie objektiv nicht in der Lage sind, die technischen Mittel anzugeben, mit denen ihre Zielsetzung erreicht werden kann, oder die rechtlichen und finanziellen Bedingungen des Vorhabens anzugeben. Dieses Vergabeverfahren wird bei besonders komplexen Beschaffungsvorhaben angewendet, um Lösungsvorschläge aus der Wirtschaft zu bekommen. Es ist beispielsweise für Mautsysteme, große Bauprojekte, individuelle Softwarekonzepte, Werbe- und Marketingkonzepte sowie ÖPNV-Konzepte geeignet. Das Vergabeverfahren beginnt mit einer europaweiten Bekanntmachung, die einer vereinfachten funktionalen Ausschreibung ähnelt. Es kann mit einer Vielzahl von Unternehmen in mehreren Phasen verhandelt werden. Mit den Bietern wird schließlich eine Lösung (=endgültige Leistungsbeschreibung) formuliert, auf die dann Unternehmen verbindliche Angebote abgeben können. Der Auftrag ist wiederum an das Unternehmen zu vergeben, das das wirtschaftlichste Angebot abgegeben hat.

## **5. Akquise öffentlicher Aufträge**

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

Zunächst sollten für das eigene Unternehmen einige Grundfragen geklärt werden:

- Handelt es sich bei dem angebotenen Produkt um ein Massen- oder ein Nischenprodukt?
- Ist das Produkt bereits am Markt etabliert oder ist es innovativ?
- Ist die Nachfrage nach diesem Produkt saisonabhängig oder konstant über das ganze Jahr verteilt?

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

Im zweiten Schritt sollten die Präferenzen des eigenen Unternehmens bestimmt werden:

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

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

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

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

## **5.1 Recherchemöglichkeiten**

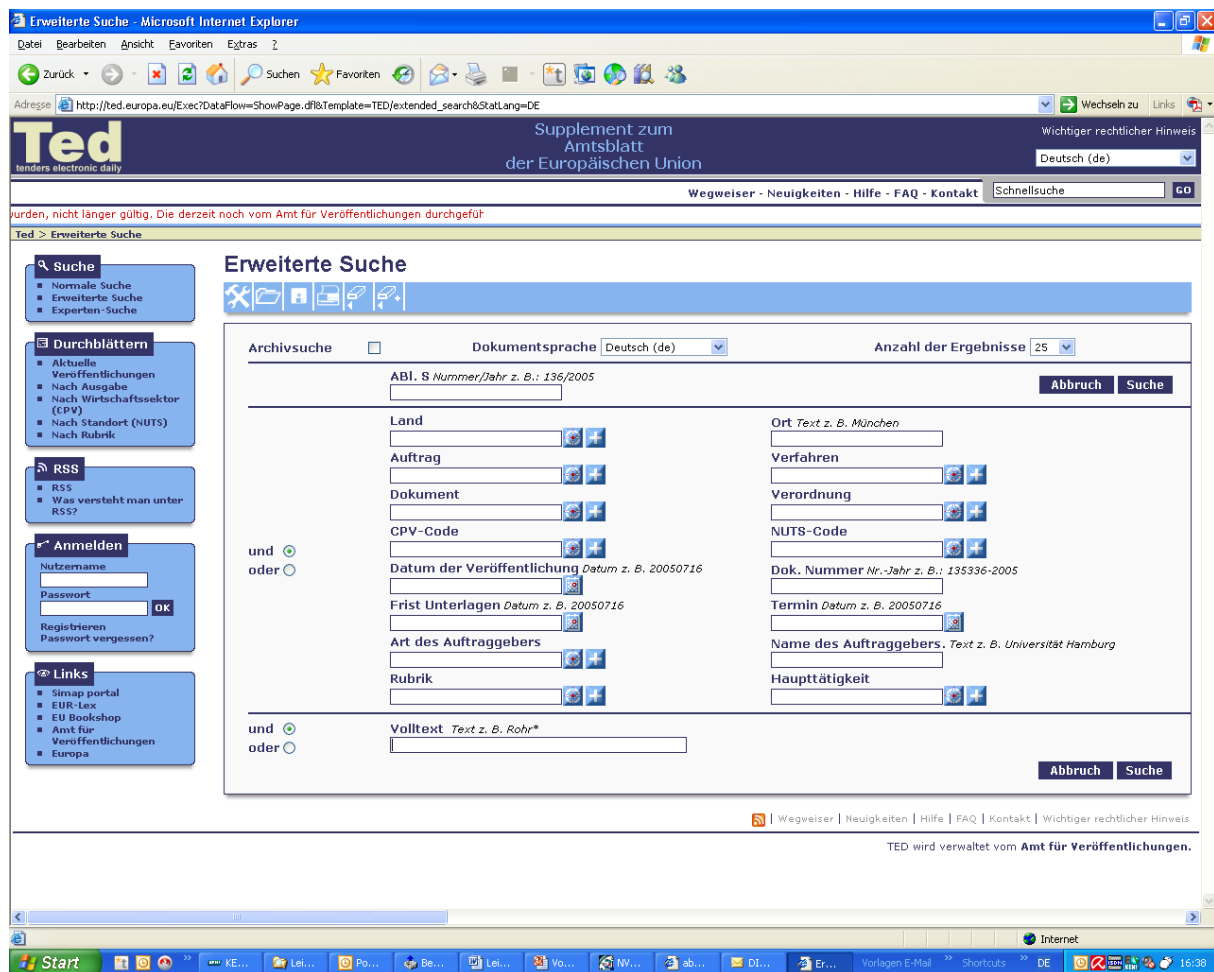
Es gibt für die Auftragsrecherche unterschiedliche Herangehensweisen, je nach dem ob Ausschreibungen oberhalb oder unterhalb der EU-Schwellenwerte gesucht werden.

### **5.1.1 Oberhalb der EU-Schwellenwerte (TED-Datenbank)**

Ab Erreichen der EU-Schwellenwerte müssen alle Beschaffungsvorhaben zentral in der TED-Datenbank (Tenders Electronic Daily, <http://ted.europa.eu/>) veröffentlicht werden und erscheinen als Supplement S zum Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften. Die TED-Datenbank ist frei zugänglich und kann von jedem Unternehmen zur Auftragsrecherche genutzt werden. Zudem sind öffentliche Auftraggeber für Beschaffungsvorhaben, die einen bestimmten Schwellenwert erreichen, zu Beginn eines Haushaltsjahres verpflichtet, eine Vorinformation in die TED-Datenbank einzustellen. Für den VOL-Bereich beträgt der Wert 750.000 EUR. Dadurch wird ausländischen Unternehmen die Möglichkeit gegeben, den häufig aufgrund der räumlichen Nähe bestehenden Informationsvorsprung inländischer Unternehmen zu kompensieren und sich auf anstehende Vergabeverfahren vorzubereiten.

In der Datenbank sind neben den Ausschreibungsbekanntmachungen auch Informationen über vergebene Aufträge zu finden. Bekannt gegeben wird der Name des Bieters, der den Zuschlag bekommen hat, die Zahl der eingegangenen Angebote sowie der höchste und der niedrigste Angebotspreis. Der öffentliche Auftraggeber ist verpflichtet, innerhalb von 48 Tagen nach Zuschlagserteilung diese Bekanntmachung über den vergebenen Auftrag in die TED-Datenbank einzustellen.

Die TED-Datenbank eignet sich neben der eigentlichen Auftragsrecherche auch hervorragend für Markterkundungen und Konkurrenzbeobachtungen.

**Schaubild: TED-Datenbank "Suchmaske":**

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

- Es können Ausschreibungen nach Ländern, Regionen und Orten gesucht werden.
- Es kann nach der Art des Auftrags gesucht werden: Bauauftrag, Lieferauftrag, Dienstleistungsauftrag.
- Es kann nach der Branche bzw. nach einem spezifischen Produkt gesucht werden.
- Es kann nach bestimmten Verfahrensarten recherchiert werden: Aufforderungen zur Angebotsabgabe, Interessenbekundungen, Wettbewerbsbekanntmachungen, Verhandlungsverfahren, etc.
- Es kann nach bestimmten Arten von öffentlichen Auftraggebern gesucht werden, z. B. Ministerien, Hochschulen, Sektorenauftraggeber, etc.
- Um die Quantität der Ausschreibungen der eigenen Branche und somit die Marktchancen über einen längeren Zeitraum zurückzuverfolgen, kann man eine Archivsuche starten. Diese geht über die letzten drei Jahre.
- Um sprachenunabhängige Recherchen durchführen zu können, unterliegt die Datenbank einem sehr spezifischen Klassifizierungssystem nach bestimmten Zahlencodes, zum einen

für Gewerke (CPV-Code), zum anderen für Regionen (NUTS-Code). Für die CPV-Codes gibt es eine Tabelle, in der jedes einzelne Produkt bzw. jede Dienstleistung einem bestimmten neunstelligen Zahlencode zugeordnet wird. Öffentliche Auftraggeber müssen in der Ausschreibungsbekanntmachung den CPV-Code für die nachgefragte Leistung angeben, und Unternehmen können entsprechend danach suchen.

Insgesamt ist das EU-Vergabeverfahren sehr transparent gestaltet, um den größtmöglichen Wettbewerb innerhalb des Binnenmarktes zu gewährleisten.

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

Während es auf europäischer Ebene eine zentrale Veröffentlichungsplattform für Ausschreibungen gibt, ist die Situation auf nationaler Ebene unübersichtlicher, da es hier viele verschiedene Ausschreibungsquellen gibt. Aufträge der Bundesbehörden werden im Deutschen Ausschreibungsblatt (<http://www.deutsches-Ausschreibungsblatt.de>) und im Bundesanzeiger (<http://www.bundesanzeiger.de>) veröffentlicht. Zudem gibt es eine elektronische Ausschreibungsplattform des Bundes (<http://www.evergabe-online.de>), wo neben den Ausschreibungsbekanntmachungen des Bundes und der teilnehmenden Länder und Kommunen die Verdingungsunterlagen in elektronischer Form angefordert werden können.

Auf Landesebene gelten als offizielle Fachorgane die Staatsanzeigerverlage (<http://www.staatsanzeiger.rlp.de>) bzw. das „Amtsblatt des Saarlandes“ (Hrsg. Staatskanzlei, E-Mail: [amtsblatt@staatskanzlei.saarland.de](mailto:amtsblatt@staatskanzlei.saarland.de)). Für Rheinland-Pfalz sind ferner die Landesbetriebe Liegenschafts- und Baubetreuung (LBB) zu nennen. Hier werden für die Auftraggeber Bund, Land und Dritte Leistungen nach VOB, VOL und VOF ausgeschrieben. Für das Saarland gibt es eine e-Vergabeplattform (<http://www.saarland.de/ausschreibungen.htm>). Außerdem finden sich Ausschreibungen auf den Webseiten der Städte, Gemeinden und Kommunen sowie in Tageszeitungen (z. B. Trierischer Volksfreund, Saarbrücker Zeitung, etc.).

Um Unternehmen aus der Region die mühsame Rechercharbeit zu ersparen, bietet das IHK/Hwk-Auftragsberatungszentrum Rheinland-Pfalz und die Auftragsberatungsstelle des Saarlandes in Kooperation mit dem enterprise europe network einen Ausschreibungsrecherchedienst an. Hier werden entsprechend der Unternehmensprofile die Ausschreibungsmedien aus Rheinland-Pfalz, dem Saarland, Luxemburg, Wallonien (Belgien) und Lothringen (Frankreich) ausgewertet und den Unternehmen per E-Mail tagesaktuell zugesendet. Außerdem wird ein Ausschreibungsdienst für die europaweite TED-Datenbank angeboten. Neben der Auftragsrecherche können die Unternehmen den Übersetzungsdienst des Auftragsbera-



tungscentre in Anspruch nehmen und sich in jeder Phase des Vergabeverfahrens kompetent beraten lassen. Nähere Informationen zum Recherchedienst erhalten Sie bei der Auftragsberatungsstelle des Saarlandes, Gerd Litzenburger, und beim enterprise europe network, Carine Messerschmidt.

## **5.2 Marketing-Strategien**

Das Geschäft mit der öffentlichen Hand bedarf einer profunden Vorbereitung. Es sind von den Unternehmen einige Aufgaben zu bewältigen. Vor allem ist eine gute Kommunikationsfähigkeit gefragt.

### **5.2.1 Pre-Sales-Marketing**

Das Unternehmen sollte sich zunächst über Behördenverzeichnisse, Beschaffungsplattformen und Internetseiten über den öffentlichen Auftraggeber informieren und die zuständigen Bedarfsträger und Einkäufer der Beschaffungsstellen ausfindig machen. Es ist auch ratsam, sich Beschaffungspläne, Haushaltspläne und Vorinformationen anzusehen, um den zukünftigen Bedarf besser einschätzen zu können.

Persönliche und regelmäßige Kontakte zu öffentlichen Auftraggebern sind unerlässlich. Dabei ist vor allem der persönliche Kontakt dem telefonischen oder schriftlichen Kontakt vorzuziehen. Ziel der Kontaktaufnahme ist zum einen die Darstellung der eigenen Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit, zum anderen aber auch die Beratung und Information zu anstehenden Beschaffungsvorhaben. Öffentliche Auftraggeber sind nämlich schon weit im Vorfeld einer geplanten Ausschreibung auf Produktinformationen und Lösungsansätze von Seiten der Wirtschaft angewiesen. Möglichkeiten der persönlichen Kontaktaufnahme bieten sich z. B. über Fachausstellungen und Messen sowie über Einladungen zu Betriebsbesichtigungen. Insbesondere sollten während Projektphasen intensivierete Kontakte gepflegt werden. Unternehmen, die bereits in der Vergangenheit erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilgenommen haben, können ihre Referenzliste als "Signal" der eigenen Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit präsentieren. Newcomer am Markt müssen sich erst einen Namen machen. Gerade für Neueinsteiger am Markt bieten sich Lieferantenverzeichnisse oder eine Aufnahme in die Bieterdatenbank an.

### **5.2.2 After-Sales-Marketing**

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

Wer bei den ersten Versuchen, an öffentliche Aufträge zu gelangen, nicht sofort erfolgreich ist, sollte nicht vorschnell aufgeben. Eine kurzfristig angelegte Verkaufsstrategie führt hier kaum zum Erfolg. Vielmehr sollte das Geschäft mit der öffentlichen Hand als ein mittel- bis langfristiges Vorhaben gesehen werden. In der Regel dauert es eine gewisse Zeit, bis man auf diesem Markt erfolgreich ist. Wer den Beschaffungsmarkt konsequent und regelmäßig bearbeitet, kann angesichts beachtlicher Marktvolumina durchaus lohnende Geschäfte machen und sich ein zusätzliches Standbein schaffen.

## **6. Mittelstandsfreundliche Auftragsvergabe**

Die Mittelstandsförderung findet auch im öffentlichen Beschaffungswesen ihren Niederschlag. So ist in „Mittelstandsgesetzen“ oder „Mittelstandsrichtlinien“ von Bund und Ländern geregelt, dass durch Teilung der Aufträge in Lose kleine und mittlere Unternehmen angemessen zu berücksichtigen sind.

### **6.1. Vergabe nach Losen**

Größere Aufträge sollen in kleinere Auftragsvolumina unterteilt werden, um eine Beteiligung des Mittelstands zu ermöglichen. Festgelegt ist dies in den einschlägigen Verdingungsordnungen: Umfangreiche Bauleistungen sollen möglichst nach Fachgebieten oder Gewerbezweigen aufgeteilt werden (Fachlose). Lieferungen und Leistungen hat der Auftraggeber, sofern es zweckmäßig und nicht unwirtschaftlich ist, in Lose zu zerlegen. Bei Aufträgen für freiberufliche Leistungen oberhalb der Schwellenwerte sollen kleinere Büroorganisationen und Berufsanfänger angemessen beteiligt werden.

### **6.2. Bietergemeinschaften**

Sofern größere Aufträge aus begründetem Anlass nicht in mittelstandsfreundliche Lose unterteilt werden, haben kleine und mittlere Unternehmen durchaus doch noch durch Bildung einer Bietergemeinschaft die Chance, den anvisierten Auftrag zu bekommen. Die Bietergemeinschaft gibt ein gemeinsames Angebot ab. Das Gesetz sieht ausdrücklich eine Gleich-

setzung von Bietergemeinschaften gegenüber Einzelbewerbern vor. Voraussetzung ist allerdings, dass die anstehenden Arbeiten hauptsächlich in Eigenleistung erbracht werden.

Eine Bietergemeinschaft kann horizontal oder vertikal angelegt sein. Bei der horizontalen Variante schließen sich mehrere Unternehmen der gleichen Branche zusammen, um ihre Anbieterkapazitäten zu bündeln und so größere Ausschreibungsvolumina anbieten und bewältigen zu können. Die Form der vertikalen Bietergemeinschaft verbindet verschiedene Unternehmen unterschiedlicher Gewerbezweige und ist somit in der Lage als Komplettanbieter am Markt aufzutreten.

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

Das Vergaberecht fordert von Bietergemeinschaften keine besondere Rechtsform; in der Regel genügt die schriftliche Erklärung der Bietergemeinschaft bei der Angebotsabgabe.

Diese Erklärung muss folgendes beinhalten:

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

Seitens der öffentlichen Auftraggeber werden bei Angebotseinreichung auch die Nachweise zur Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit gefordert. Hier ist es unbedingt notwendig, dass alle Mitglieder der Bietergemeinschaft diese Nachweise lückenlos beifügen. Bietergemeinschaften eignen sich prinzipiell für alle Arten von öffentlichen Aufträgen und

versetzen Unternehmen in die Lage, gemeinsam ein Erfolg versprechendes Angebot abzugeben.

### **6.3. Unteraufträge**

Grundsätzlich ist die Vergabe von Unteraufträgen zulässig, wenn dies in den Verdingungsunterlagen angegeben ist oder wenn es sich um Leistungen handelt, auf die der Betrieb des Auftragnehmers nicht eingerichtet ist. In den Verdingungsordnungen gibt es einzelne Bestimmungen, die eine ausreichende Beteiligung von kleinen und mittleren Unternehmen sichern sollen. Insbesondere bei Großaufträgen ist in den Verdingungsunterlagen festzulegen, dass der Auftragnehmer Unteraufträge an kleine und mittlere Unternehmen erteilen sollte, soweit das mit einer vertragsgemäßen Ausführung der Leistung vereinbar ist.

## **7. Die Angebotsabgabe**

Nachdem ein Unternehmer eine für ihn interessante Ausschreibungsbekanntmachung entdeckt hat, geht es nun darum, ein erfolgreiches Angebot abzugeben. Zunächst müssen die Angebotsunterlagen angefordert werden. Zu beachten ist hier, dass manche öffentlichen Auftraggeber eine Frist für die Anforderung der Verdingungsunterlagen angeben. Für die Unterlagen ist i.d.R. im Vorfeld eine Gebühr zu entrichten, die nicht erstattet wird. Neuerdings stehen die Verdingungsunterlagen häufig auch kostenfrei als Download zur Verfügung.

### **7.1. Die Angebotsunterlagen**

Die Angebotsunterlagen umfassen ein Anschreiben, die Verdingungsunterlagen und die Vertragsbedingungen für den Auftrag. Das Anschreiben enthält eine Aufforderung zur Angebotsabgabe und informiert über das gewählte Verfahren.

Die Verdingungsunterlagen enthalten die technische Beschreibung des Auftrags und die rechtlichen und wirtschaftlichen Vertragsbedingungen sowie die geforderten Nachweise, die Verfahrensbeschreibung, den Kriterienkatalog, das Preisblatt sowie ergänzende Erklärungen. Auf der Basis der Verdingungsunterlagen gibt der Unternehmer sein Angebot ab. Angebote müssen form- und fristgerecht abgegeben werden. Das Angebot muss in einem zweiten, gesonderten und verschlossenen Umschlag versendet werden. Je nach Verfahrensart gelten Fristen für die Angebotsabgabe zwischen 36 und 52 Tagen (siehe Tabelle im Anhang).

Die Novellierung des deutschen Vergaberechts im November 2006 bietet den öffentlichen Auftraggebern die Möglichkeit, die Kommunikationsmittel frei zu wählen. Dadurch kann jetzt

auch ein Angebot auf elektronischem Weg abgegeben werden, sogenannte E-Vergabe. Ein elektronisches Angebot ist mit einer Signatur und mit einer Verschlüsselung, die bis zum Eröffnungszeitpunkt besteht, zu versehen. Es gibt entsprechende Pilotprojekte (Ausschreibungsplattformen), wo alle Prozesse, von der Erstellung und Veröffentlichung der Vergabeunterlagen (durch den öffentlichen Auftraggeber) bis hin zur Angebotsbearbeitung und Angebotsabgabe (durch den Bieter) elektronisch durchgeführt werden. Für die Bundesvergabestellen liegt eine Empfehlung für einen „Stufenplan zur verpflichtenden Einführung der elektronischen Angebotsabgabe“ vor. Am Ende eines Umsetzungsprozesses, der sich an der Vertrautheit der Wirtschaftsunternehmen mit der elektronischen Abwicklung von Geschäftsprozessen orientiert, soll letztlich „nur noch“ die Möglichkeit der Einreichung eines elektronischen Angebots stehen. Nähere Informationen sind erhältlich unter <http://www.evergabe-online.de>

## **7.2. Eignungsprüfung für Bieter**

Nachdem das Unternehmen sein Angebot eingereicht hat, wird der öffentliche Auftraggeber die Kompetenz des bietenden Unternehmens prüfen. Jedes Unternehmen, das sich gewerbmäßig mit der Erbringung der ausgeschriebenen Leistung befasst und fachkundig, leistungsfähig und zuverlässig ist, den Auftrag auszuführen, ist geeignet, sich um entsprechende öffentliche Aufträge zu bewerben.

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

Leistungsfähig ist ein Unternehmen, dem für die Abwicklung des Auftrags die technische Ausstattung, das notwendige qualifizierte Personal und die finanziellen Mittel (Bonität) zur Verfügung stehen und das nicht in seinem Bestand gefährdet ist.

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

In der Regel wird der öffentliche Auftraggeber geeignete Nachweise der Eignungskriterien verlangen (vgl. Tabelle im Anhang), die mit den Angebotsunterlagen eingereicht werden müssen. Da die Dokumente auf dem neuesten Stand sein müssen, sollten Unternehmen genügend Zeit einplanen, um die Dokumente zusammenzustellen bzw. bei den entsprechenden Stellen anzufordern. Im Rahmen eines öffentlichen Teilnahmewettbewerbs müssen

die Nachweise bereits vor Erhalt der Vergabungsunterlagen vorliegen. Eine verspätete Einreichung der Unterlagen kann zum Ausschluss des Bieters führen.

Um den Aufwand für die teilnehmenden Unternehmen zu reduzieren und um Fehler beim Zusammenstellen der Nachweise zu vermeiden wurden sogenannte Präqualifizierungssysteme eingerichtet. Präqualifizierung ist die vorgelagerte und auftragsunabhängige Prüfung und Zertifizierung der Eignung eines Unternehmens, das sich um öffentliche Aufträge bewerben will. Es werden ausschließlich unternehmensbezogene Eignungskriterien geprüft. Das Präqualifikationssystem bietet somit den Unternehmen einige Vorteile, z.B. Aufwands- und Kostenersparnis für die Beantragung und Zusammenstellung der Eignungsnachweise für jedes einzelne Angebot, geringes Risiko des Ausschlusses des Angebots aufgrund von Formfehlern, jederzeit für öffentliche Auftraggeber einsehbares System (Marketing).

### **1. Präqualifizierung für VOL-Ausschreibungen**

Das bundesweite Präqualifizierungssystem für VOL-Ausschreibungen wurde im Rahmen der Modernisierung des Vergaberechts in das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), und in die Vergabe und Vertragsordnung für Lieferungen und Dienstleistungen (§ 6 Abs. 4 VOL/A, 1. Abschnitt) aufgenommen. Danach können alle Vergabestellen in Deutschland bei ihren VOL-Vergaben die Präqualifikation anstelle von Einzelnachweisen anerkennen.

Alle präqualifizierten Unternehmen sind in der bundesweiten Datenbank [www.pq-vol.de](http://www.pq-vol.de) gelistet. Durch die Aufnahme in das PQ-VOL gelten die nach § 7 VOL/A von den Beschaffungsstellen bei den Vergabeverfahren zu fordernden auftragsunabhängigen Eignungsnachweisen in der Regel als erbracht. Zusätzlich zum Eintrag in diese Datenbank erhält das Unternehmen ein Zertifikat, das ein Jahr gilt. Das Zertifikat steht auch digital mit qualifizierter elektronischer Signatur zur Verfügung, so dass es bei elektronischen Vergabeverfahren eingesetzt werden kann. Wenn in Vergabeverfahren der Eignungsnachweis mittels Präqualifizierung zugelassen ist, muss das Unternehmen nur seine Zertifikatsnummer beziehungsweise eine Kopie des Zertifikats einreichen. Über die Vorzüge dieses neuen Systems informiert ein Flyer ausführlich, der zusammen mit dem entsprechenden Antragsformular auf der Homepage der IHK Saarland [www.saarland.ihk.de](http://www.saarland.ihk.de) unter der Kennzahl 52 zum Download eingestellt ist.

### **2. Präqualifizierung für VOB-Ausschreibungen**

Seit Anfang 2006 können sich Unternehmen des Bauhaupt- und Baunebengewerbes beim Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V. als präqualifizierte Unternehmen für

öffentliche Bauaufträge in Deutschland online listen lassen. Die Eintragung wird von allen Auftraggebern, die die VOB/A anwenden, anerkannt. Weitere Informationen zur Präqualifikation findet man unter <http://www.pq-verein.de>

### **7.3. Formfehler bei der Angebotsabgabe**

Bei der Angebotsabgabe ist äußerste Sorgfalt geboten, da Angebote aufgrund von Formfehlern ausgeschlossen werden können.

Formfehler werden in zwei Kategorien unterteilt:

Fehler, die zwingend zum Ausschluss vom Verfahren führen:

- Fehlende Preisangaben
- Fehlende Unterschrift
- Nicht zweifelsfreie Änderungen des Bieters an seinen Eintragungen
- Änderungen an den Verdingungsunterlagen
- Verspätete Angebote, es sei denn, der Bieter hat dies nicht zu vertreten
- Wettbewerbsbeschränkende Abreden
- Abgabe ausgeschlossener Nebenangebote und Änderungsvorschläge

Fehler, die fakultativ zum Ausschluss vom Verfahren führen können:

- Fehlende Angaben und Erklärungen
- Nichtkennzeichnung von Nebenangeboten und Änderungen

## **8. Die Wertung der Angebote**

Die ausschreibende Stelle wird alle Angebote einer Prüfung auf vier Ebenen unterziehen.

### **8.1 Wertungskriterien**

Die Wertungsstufen im Einzelnen:

- 1. Wertungsstufe: Prüfung der formalen Anforderungen des Angebots (siehe 7.3.)
- 2. Wertungsstufe: Prüfung der Bieterreignung (siehe 7.2.)
- 3. Wertungsstufe: Prüfung der Angemessenheit der Preise. Sind Angebote wesentlich zu hoch oder zu niedrig (Dumpingpreise), kann vom Bieter eine Offenlegung seiner Kalkulation gefordert werden oder externe Sachverständige werden herangezogen.
- 4. Wertungsstufe: Das wirtschaftlich günstigste Angebot erhält den Zuschlag. Die Auswertung der Angebote erfolgt anhand der zuvor in den Verdingungsunterlagen bekannt gegebenen Zuschlagskriterien und deren Gewichtung. Dabei ist der niedrigste Angebotspreis nicht unbedingt das wirtschaftlichste Angebot. Verschiedene Kriterien wie z. B. Qualität, techni-

scher Wert, Zweckmäßigkeit, Rentabilität, Kundendienst, etc. können hier ausschlaggebend sein.

## **8.2 Informationspflichten an nicht berücksichtigte Bieter**

Der erfolgreiche Bieter wird schriftlich über die Zuschlagserteilung informiert. Die nicht berücksichtigten Bieter werden im nationalen Vergabeverfahren auf deren schriftlichen Antrag hin (mit adressiertem Freiumschlag) unterrichtet, spätestens 15 Tage nach Eingang eines solchen Antrags beim öffentlichen Auftraggeber. Hier können auch die Gründe für die Ablehnung genannt werden (z. B. preisliche, technische, funktionsbedingte, gestalterische, etc.), die Zahl der eingegangenen Angebote sowie der niedrigste und der höchste Angebotsendpreis. Im VOL-Bereich wird der öffentliche Auftraggeber diese Informationen verweigern, wenn der Zuschlagspreis unter 5.000 EUR liegt oder weniger als acht Angebote eingegangen sind. Im europaweiten Vergabeverfahren gibt es eine sog. Vorab-Informationspflicht (§13 VgV). Der öffentliche Auftraggeber muss während des Vergabeverfahrens die erfolglosen Bieter über den Namen des erfolgreichen Bieters und den Grund seiner Bevorzugung informieren. Die Information ist spätestens 14 Kalendertage vor dem Vertragsabschluss abzugeben. Werden diese Bestimmungen nicht eingehalten, sind die Verträge zwischen dem öffentlichen Auftraggeber und dem Unternehmen, das den Zuschlag erhalten hat, nichtig. Hieraus ergeben sich für Bieter bessere Möglichkeiten im Rahmen des Bieterschutzes, was in Punkt 9 näher behandelt wird. Zudem ist der öffentliche Auftraggeber verpflichtet, innerhalb von 48 Tagen nach Zuschlagserteilung eine Bekanntmachung über den vergebenen Auftrag in die TED-Datenbank einzustellen.

## **9. Bieterschutz**

Unternehmen, die der Auffassung sind, dass der öffentliche Auftraggeber gegen die Vergabegrundsätze verstoßen hat, haben im Rahmen des Bieterschutzes die Möglichkeit ihre Rechte durchzusetzen. Eine Verletzung bieterschützender Rechte liegt z. B. bei einem Verstoß gegen das Diskriminierungsverbot durch Informationsbenachteiligungen, einseitige Fristenverkürzung oder bei einem Verstoß gegen das Nachverhandlungsverbot zu Lasten des Bieters vor. Im Folgenden werden die Unterschiede zwischen dem Bieterschutz oberhalb und unterhalb der EU-Schwellenwerte näher beschrieben.



### 9.1. Oberhalb der EU-Schwellenwerte

Der Bieterschutz oberhalb der EU-Schwellenwerte ist ein Primärrechtsschutz. Das bedeutet, das benachteiligte Unternehmen hat noch Chancen auf Zuschlagserteilung. Folgende Rechtswege bieten sich an:

- Vergabekammer

Die Nachprüfung beginnt auf Antrag des Unternehmens vor der zuständigen Vergabekammer, welche bereits in der Ausschreibungsbekanntmachung genannt ist. Vergabekammern gibt es sowohl auf Bundes- wie auch auf Landesebene. Der Antrag ist nur zulässig, wenn der Bieter unverzüglich rügt, d.h. unmittelbar nach Erkennen des Verstoßes. Mit einem Verwaltungsakt entscheidet die Vergabekammer, ob der Antragsteller in seinen Rechten verletzt ist oder nicht und ordnet die geeigneten Maßnahmen an, um die Rechtsverletzung zu beseitigen und eine Schädigung der betroffenen Interessen zu verhindern. Nach Zustellung des Nachprüfungsantrags an den öffentlichen Auftraggeber darf dieser den Zuschlag solange nicht erteilen, bis die Vergabekammer über den Antrag entschieden hat und die Beschwerdefrist von zwei Wochen abgelaufen ist. Einen bereits erteilten Zuschlag kann sie allerdings nicht aufheben. Die Gebühr für das Verfahren bei der Vergabekammer beträgt je nach wirtschaftlicher Bedeutung und Aufwand mindestens 2.500 EUR; der Betrag von 25.000 EUR sollte nicht überschritten werden.

- Vergabesenat bei den Oberlandesgerichten

Gegen die Entscheidung der Vergabekammer kann innerhalb von zwei Wochen nach Zustellung Beschwerde beim Oberlandesgericht erhoben werden. Die sofortige Beschwerde hat aufschiebende Wirkung gegenüber der Entscheidung der Vergabekammer, sodass der öffentliche Auftraggeber weiterhin an der Erteilung des Zuschlags gehindert ist. Die aufschiebende Wirkung entfällt zwei Wochen nach Ablauf der Beschwerdefrist. Auf Antrag kann das Gericht diese Frist verlängern. Die Kosten im Verfahren vor dem Beschwerdegericht richten sich nach dem Gerichtskosten- und Rechtsanwaltsvergütungsgesetz.

- Zivilrechtlicher Schadenersatzanspruch

Der Bieter kann zudem wegen Verletzung von Vergabevorschriften Schadenersatzansprüche, insbesondere für die Kosten der Vorbereitung des Angebots oder die Teilnahme am Vergabeverfahren, vor den zivilen Gerichten geltend machen. Dabei sind die Zivilgerichte an die Entscheidungen der Vergabekammer und des OLG gebunden.

- Missbräuchlicher Rechtsschutz

Antragsteller, welche die Rechtsschutzmöglichkeiten des Vergaberechts missbräuchlich einsetzen, sind den Verfahrensbeteiligten zu Schadenersatz verpflichtet. Ein Missbrauch liegt

insbesondere vor, wenn die Aussetzung des Vergabeverfahrens durch vorsätzlich oder grob fahrlässig vorgetragene falsche Angaben erwirkt wird, die Überprüfung mit dem Ziel beantragt wird, das Vergabeverfahren zu behindern oder Konkurrenten zu schädigen oder ein Antrag in der Absicht gestellt wird, ihn später gegen Geld oder andere Vorteile zurückzunehmen.

## **9.2. Unterhalb der EU-Schwellenwerte**

Unterhalb der EU-Schwellenwerte sind die Bieterrechte eingeschränkter. Hier kann im Rahmen des Sekundärrechtsschutzes lediglich auf Schadenersatz geklagt werden. Das Bundesverwaltungsgericht hat am 02.05.2007 entschieden, dass hierbei das Privatrecht anzuwenden ist.

## **10. Öffentliche Aufträge in der Großregion**

Gerade für Unternehmen in grenznahen Regionen ist es interessant, auch an Ausschreibungen in den angrenzenden EU-Ländern wie z. B. Luxemburg, Belgien oder Frankreich teilzunehmen. Während oberhalb der EU-Schwellenwerte das europäische Vergaberecht gilt, gibt es unterhalb der Schwellenwerte eigene nationale Rechtsvorschriften.

Zunächst sollten die Zulassungsvoraussetzungen für das jeweilige Land geklärt werden. Dies ist grundsätzlich unabhängig von der Art des Auftrags und gilt für öffentliche, gewerbliche und private Aufträge gleichermaßen. Während dies für die Lieferung von Waren recht unproblematisch ist (hier gilt der freie Warenverkehr innerhalb der EU), benötigen Unternehmen, die Bau- oder Dienstleistungen im EU-Ausland ausführen wollen, entsprechende Zulassungspapiere bzw. Arbeitsgenehmigungen.

Für die Großregion Saar-Lor-Lux sind entsprechende Leitfäden auf der Webseite <http://www.saarlorlux.biz> zu finden. Marktinformationen über andere Länder sind außerdem über die Webseite der Auslandshandelskammern (<http://www.ahk.de>) oder der Bundesagentur für Außenwirtschaft (<http://www.bfai.de>) abrufbar.

Zudem sind Sprachkenntnisse erforderlich. So verlangen beispielsweise französische Auftraggeber, dass die Angebotsunterlagen ausschließlich in französischer Sprache ausgefüllt werden.

## **11. Best Practice Beispiele**

An zwei Beispielen soll erläutert werden, wie sich auch kleine und mittlere Unternehmen erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen können - sowohl national als auch im EU-Ausland.

### **11.1 Saarländischer Büromöbelhersteller**

Ein saarländischer Büromöbelhersteller nimmt seit einigen Jahren erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teil. Zu Beginn dieser Aktivitäten bestand das größte Problem darin, überhaupt Kenntnis von geeigneten öffentlichen Ausschreibungen zu erhalten. Denn der Auftragswert für die Ausschreibung von Büromöbeln erreicht in aller Regel nicht den Schwellenwert, der für eine Veröffentlichung in der europäischen Datenbank TED notwendig ist. Besonders hilfreich ist deshalb die Teilnahme der Firma am Auftragsrecherchedienst. Dadurch kann gewährleistet werden, dass die Firma von allen öffentlichen Ausschreibungen in Rheinland-Pfalz, im Saarland, in Luxemburg, Wallonien und Lothringen selbst dann erfährt, wenn der besagte Schwellenwert nicht erreicht wird. So kann man sich erfolgreich auch an Ausschreibungen beteiligen, von denen man vorher gar nichts erfahren hätte. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist nach Ansicht des Firmeninhabers die permanente persönliche Kontaktpflege zu den ausschreibenden Stellen.

### **11.2 Rheinland-pfälzisches Aufzugbauunternehmen**

Auch die Trierer Aufzugbau GmbH beteiligt sich schon seit einigen Jahren sehr erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen. Das Unternehmen wurde in den 1950er Jahren gegründet und verfügt über 55 Mitarbeiter. Die Produktpalette reicht vom Speiseaufzug über Personen- und Lastenaufzug bis hin zu Krananlagen und Hebebühnen. Sonderkonstruktionen bilden einen großen Teil der Herstellung, wie z. B. Glasaufzüge und Schwerlastaufzüge für die Industrie. Seit 1996 nimmt die Trierer Aufzugbau GmbH den Recherchedienst in Anspruch. "Früher haben wir viel Zeit damit verbracht, Tageszeitungen, Amtsblätter und Ausschreibungsblätter nach Ausschreibungen zu durchforsten. Heute erledigt das Auftragsberatungszentrum diese Arbeit für uns", sagt Geschäftsführer Horst Baasch. Obwohl man im Laufe der Zeit immer mehr Routine bei Ausschreibungen gewinnt, möchte das Unternehmen nicht auf den umfangreichen Beratungsdienst des Auftragsberatungszentrums verzichten. "So können wir uns auf das Wesentliche konzentrieren, nämlich die Angebotskalkulation und die Akquisition neuer Aufträge", so Horst Baasch. Die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen

**Auftrags-Beratungsstelle des Saarlandes**

gen kann auch den Einstieg in neue Auslandsmärkte erleichtern. Rund 100 Aufträge hat die Trierer Aufzugbau GmbH in den vergangenen 16 Jahren in Luxemburg ergattert, über die Hälfte davon aus öffentlicher Hand. So ist das Unternehmen z. B. verantwortlich für die Aufzüge im Luxemburger Bildungs-, Finanz- und Agrarministerium.

**ANHANG****I. Adressen und Ansprechpartner**

Auftragsberatungsstelle des Saarlandes

Franz-Josef-Röder-Str. 9

66119 Saarbrücken

Tel.: 0681-9520-414

Fax: 0681-9520-489

E-Mail: [gerd.litzenburger@saarland.ihk.de](mailto:gerd.litzenburger@saarland.ihk.de)

Ansprechpartner: Gerd Litzenburger

*enterprise europe network Rheinland-Pfalz / Saar*

Franz-Josef-Röder-Str. 9

66119 Saarbrücken

Tel.: 0681-9520-452

Fax: 0681-5846125

E-Mail: [carine.messerschmidt@zpt.de](mailto:carine.messerschmidt@zpt.de)

Ansprechpartnerin: Carine Messerschmidt

IHK/Hwk-Auftragsberatungscentre Rheinland-Pfalz

*enterprise europe network Rheinland-Pfalz / Saar*

c/o EIC Trier

Bahnhofstr. 30-32

54292 Trier

Tel.: 0651-97567-16

Fax: 0651-97567-33

E-Mail: [luebeck@abc-rlp.de](mailto:luebeck@abc-rlp.de)

Ansprechpartnerin: Dagmar Lübeck

Vergabekammer Rheinland-Pfalz

Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau

Postfach 3269

55022 Mainz

Tel.: 06131-16-0

Fax: 06131-16-2100

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

**Auftrags-Beratungsstelle des Saarlandes**

Vergabekammern des Saarlandes  
Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft  
Franz-Josef-Röder-Straße 17  
66119 Saarbrücken  
Tel.: 0681- 501-4994  
Fax: 0681- 501-3506  
E-Mail: [vergabekammern@wirtschaft.saarland.de](mailto:vergabekammern@wirtschaft.saarland.de)

## **II. Links**

### **Deutsche Webseiten:**

Beschaffungssamt des Bundesministeriums des Inneren  
<http://www.bescha.bund.de>

Beschaffungsplattform des Bundes  
<http://www.evergabe-online.de>

Bundeskartellamt  
<http://www.bundeskartellamt.de>

Bundesamt für Wehrtechnik und Beschaffung  
<http://www.bwb.org/AG-Bund>

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie  
<http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Wirtschaft/Wirtschaftspolitik/oeffentliche-auftraege.html>

Deutsches Ausschreibungsblatt  
<http://www.deutsches-ausschreibungsblatt.de>

IHK/ Hwk-Auftragsberatungscentre Rheinland-Pfalz  
<http://www.abc-rlp.de>

**Auftrags-Beratungsstelle des Saarlandes**

Netzwerk der Auftragsberatungsstellen

<http://www.abst.de>

Verordnung PR Nr. 30/53 über die Preise bei Öffentlichen Aufträgen

[http://www.gesetze-im-internet.de/preisv\\_30\\_53/index.html](http://www.gesetze-im-internet.de/preisv_30_53/index.html)

### **Internationale Webseiten:**

EU-Datenbank TED (Tenders Electronic Daily)

<http://ted.europa.eu>

Nationale Datenbanken des Beschaffungswesens der einzelnen EU-Länder

[http://simap.europa.eu/At%20european%20level/716c97a2-d482-add8-ef0c967a94628c4e\\_de.html](http://simap.europa.eu/At%20european%20level/716c97a2-d482-add8-ef0c967a94628c4e_de.html)

Nationale Datenbanken des Beschaffungswesens Schweiz, Norwegen und Island

[http://simap.europa.eu/arch\\_old\\_busi\\_opport\\_third\\_countries/1279e6db-96c0-ece6-14d32cc69d288841\\_de.html](http://simap.europa.eu/arch_old_busi_opport_third_countries/1279e6db-96c0-ece6-14d32cc69d288841_de.html)

Informationen über den europäischen Rechtsrahmen für das öffentliche Vergabewesen

[http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/index_de.htm)

UN-Ausschreibungen

<http://www.un.org/partners/business/index.html>

Bundesagentur für Außenwirtschaft: Datenbank für internationale Ausschreibungen

<http://www.bfai.de/DE/Navigation/Datenbank-Recherche/Ausschreibungen/Recherche-International/recherche-international-node.html>

Liste des CPV-Codes

<http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/C-D/cpv-verordnung,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf>

NUTS – Systematik der Gebietseinheiten in der EU

[http://ec.europa.eu/comm/eurostat/ramon/nuts/home\\_regions\\_de.html](http://ec.europa.eu/comm/eurostat/ramon/nuts/home_regions_de.html)

**Auftrags-Beratungsstelle des Saarlandes**

Netzwerk der Auslandshandelskammern

<http://www.ahk.de>



### III. Übersichten

#### 1. Checkliste Angebotsabgabe

Beachtung der Frist für die Anforderung der Verdingungsunterlagen	✓
Beachtung der Angebotsfrist (Uhrzeit!)	✓
ordnungsgemäß verschlossener Umschlag	✓
Angebot unterschrieben	✓
alle Preisangaben vollständig	✓
Änderungen an den Verdingungsunterlagen zweifelsfrei	✓
generell keine Änderungen oder Ergänzungen an den Verdingungsunterlagen	✓
nur ein Nebenangebot abgeben, wenn der Auftraggeber dies in den Verdingungsunterlagen für zulässig erklärt hat	✓
Nebenangebote und Änderungsvorschläge auf besonderer Anlage und als solche gekennzeichnet	✓
Dokumente im Rahmen der Eignungsprüfung für Bieter beigefügt	✓
Genehmigungs- und Meldepflichten bei Aufträgen im EU-Ausland	✓

#### 2. Eignungsprüfung für Bieter

<b>Nachweise, die verlangt werden können</b>	
Nachweis, dass Bieter nicht in Liquidation / kein Insolvenzverfahren (Handelsregisterauszug)	✓
Nachweis, dass keine schweren Verfehlungen gegen Bieter vorliegen (Zentralregisterauszug, nicht älter als 3 Monate)	✓
Nachweis, dass Steuern und Sozialabgaben korrekt gezahlt werden (i.d.R. Eigenerklärung durch Bieter)	✓
Vorlage von Bilanzen	✓
Erklärung in bezug auf die letzten drei Geschäftsjahre über <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesamtumsatz</li> <li>• Zahl der beschäftigten Arbeitskräfte</li> <li>• technische Ausrüstung</li> <li>• Referenzen (vergleichbarer Projekte)</li> </ul>	✓

**3. Fristentabelle (europaweites Vergabeverfahren)**

Während es im Vergabeverfahren unterhalb der EU-Schwellenwerte keine festgelegten Fristen gibt (lediglich die Vorgabe "ausreichende Fristen"), muss sich der Auftraggeber im europaweiten Vergabeverfahren an bestimmte Mindestfristen halten.

Art der Frist	Frist gerechnet	offenes Verfahren	nicht offenes Verfahren		Verhandlungsverfahren mit Vergabebekanntmachung/ Wettbewerblischer Dialog	
			Regelfrist	beschleunigtes Verfahren	Regelfrist	beschleunigtes Verfahren
Bewerbungsfrist für Teilnahmeanträge	vom Tag der Absendung der Bekanntmachung		37 Tage	15 Tage	37 Tage	15 Tage
Übersendung der Verdingungsunterlagen	nach Eingang der Anforderung	6 Tage				
Angebotsfrist	vom Tag der Absendung der Bekanntmachung	52 Tage				
	vom Tag der Absendung der Angebotsaufforderung		40 Tage	10 Tage	ausreichend	ausreichend
Angebotsfrist nach Vorinformation	vom Tag der Absendung der Bekanntmachung	36 Tage bzw. 22 Tage				
	vom Tag der Absendung der Angebotsaufforderung		36 Tage bzw. 22 Tage			
Mitteilung an nicht berücksichtigte Bieter	spätestens 14 Tage vor Vertragsabschluss (§13 VgV)					
	spätestens 15 Tage nach Eingang eines entsprechenden Antrags (§27a VOL/A)					
Bekanntmachung über die Auftragserteilung	spätestens 48 Tage nach Vergabe des Auftrags (TED-Datenbank)					

Bei elektronisch erstellten und übermittelten Bekanntmachungen können die Fristen nochmals um 7 Tage verkürzt werden. Stellt der Auftraggeber zudem die Verdingungsunterlagen und alle zusätzlichen Unterlagen elektronisch bereit, kann er die Fristen um weitere 5 Tage verkürzen.

**IV. Literaturangaben**

Deutscher Verdingungsausschuss für Leistungen (DVAL): VOL Ausgabe 2006, Verdingungsordnung für Leistungen (2006)

Deutscher Vergabe- und Vertragsausschuss für Bauleistungen (DVA): VOB Ausgabe 2006, Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (2. Auflage 2006)

Forum Vergabe e.V.: Vergaberecht 2006, Teilband 1: Nationales Recht (2007)

Forum Vergabe e.V.: Vergaberecht 2006, Teilband 2: Europäisches und internationales Recht (2007)

Hansen-Reifenstein, Dieblich, Knapschinsky: Vergabe- und Vertragsrecht 2006 (2. Auflage 2007)

Hattig: Lexikon Vergaberecht (2007)

Hauptausschuss zur Erarbeitung der Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen: VOF Ausgabe 2006, Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen (2006)

Jasper, Marx (Hrsg.): Vergaberecht (VgR), dtv Taschenbücher Beck Rechtsberater (2007)

Kaufhold, Wiesner: Die VOF im Vergaberecht. Gesamtüberblick und Kommentar (2. Auflage 2007)

Leinemann, Maibaum: Die VOB 2006, BGB-Bauvertragsrecht und neues Vergaberecht (6. Auflage 2007)

Müller-Wrede: Kompendium des Vergaberechts, Systematische Darstellung unter Berücksichtigung des EU-Vergaberechts (2007)

Müller-Wrede: Verdingungsordnung für Leistungen - VOL/A. Kommentar (2. Auflage 2006)

Müller-Wrede: VOL und VOF 2006, mit Einführung, Erläuterungen und Synopse (2006)

Theißen: VOB/B - Bauvertragsabwicklung anhand von Musterformularen. Ein Leitfaden für öffentliche und gewerbliche Auftraggeber (2007)

**Herausgeber:**

Auftragsberatungsstelle des Saarlandes

Gerd Litzenburger

Anschrift: Franz-Josef-Röder-Str. 9  
66119 Saarbrücken

Tel.: 0681-9520-414

Fax: 0681-5846125

E-Mail: [gerd.litzenburger@saarland.ihk.de](mailto:gerd.litzenburger@saarland.ihk.de)

IHK/Hwk-Auftragsberatungscentre Rheinland-Pfalz

*enterprise europe network Rheinland-Pfalz / Saar*

c/o EIC Trier

Anschrift: Bahnhofstr. 30-32  
54292 Trier

Tel.: 0651-97567-0

Fax: 0651-97567-33

E-Mail: [info@eic-trier.de](mailto:info@eic-trier.de)

**Autoren:** Dagmar Lübeck, IHK/Hwk-Auftragsberatungscentre Rheinland-Pfalz  
Cornelia Raetz, *enterprise europe network Rheinland-Pfalz / Saar*  
Gerd Litzenburger, Auftragsberatungsstelle des Saarlandes

**Stand der Publikation:** Juni 2011

**Haftungsausschluss**

Dieser Leitfaden dient lediglich der Orientierung. Trotz großer Sorgfalt bei der Bearbeitung kann für die Vollständigkeit und Richtigkeit keinerlei Haftung übernommen werden. Nachdruck und Vervielfältigung – auch auszugsweise – nur mit schriftlichem Einverständnis der Herausgeber. Alle genannten Dokumente und Internetseiten (Hyperlinks) wurden genauestens recherchiert. Jedoch kann auch hier bezüglich der Inhalte und ebenso für die Aktualisierung keine Gewähr übernommen werden, da dies ausschließlich in der Verantwortung fremder Anbieter steht.