

# Keine Angst vor der Vergabe

Die Antrags-, Verwaltungs- und Ausschreibungsverfahren für Projekte sind eine Herausforderung für Projektträger und insbesondere für LEADER-Regionen. In den kommenden Ausgaben von LandInForm wird der Jurist Frank Wolter dem Vergaberecht den Schrecken nehmen. „Respekt zu haben ist gut, Angst zu haben aber nicht, denn sie ist ein denkbar schlechter Berater“, sagt er.



Frank Wolter ist Jurist und betreibt mit zwei Partnern die Unternehmensberatung TEAM3. Seine Schwerpunkte sind neben dem allgemeinen Europarecht das Vergabe- und das Beihilfenrecht sowie Fördermittel. Bei bisher drei Regionalmanager-Schulungen der DVS war sein Modul zum Thema Vergaberecht besonders beliebt.

## Dann gibt es auch ein nicht volles Vergaberecht? Das klingt kompliziert.

In einer meiner ersten Vorlesungen als Jurastudent hat der Professor uns mit den Worten begrüßt, dass jeder im Studium viel Spaß haben wird, der in der Schule gern Mathe gemacht hat. Was er damit gemeint hat, ist: Recht ist – wie Mathematik – sehr logisch aufgebaut. Nichtjuristen bringen jedoch die oft eigentümliche Sprache und die zahlreichen Interpretationsmöglichkeiten für einen Gesetzestext zur Verzweiflung.

Ich glaube, was insbesondere das Vergaberecht kompliziert erscheinen lässt, ist, dass man sich damit nicht täglich beschäftigt oder beschäftigen will. Hinzu kommt etwas sehr Menschliches: Wir machen es uns dadurch kompliziert, dass wir nach Lücken oder Ausnahmen suchen.

## Wie zum Beispiel?

Ich werde häufig danach gefragt, wie man eine Ausschreibung so gestaltet, dass der Wunschkandidat den Zuschlag erhält. Der Ansatz ist zwar verständlich, aber bereits vom Grundgedanken falsch: Vergabe ist ein ergebnisoffener Wettbewerb.

Ein anderes Beispiel: Viele private Projektträger fragen, warum sie das Vergaberecht beachten müssen. Die Antwort darauf ist: Weil es der Gesetzgeber beschlossen hat. Sie sind überzeugt, davon nichts gewusst zu haben und der Meinung, dass es ihre Sache sei, mit wem sie mit ihrem eigenen Geld Geschäfte machten. Das stimmt aber nicht ganz: Sie haben davon gewusst, denn die Auflage war Teil des Zuwendungsbescheids und das erhaltene Fördergeld ist kein eigenes Geld.

## Aber das Thema Vergaberecht wirkt für viele abschreckend.

Da es gerade für private Projektträger neu ist, gibt es naturgemäß Berührungängste. Dazu trägt auch bei, dass zahlreiche Prüfungen der zuwendungsgebenden Stellen stattfinden, wenn Fördermittel gewährt werden – auch die durchgeführten Vergabeverfahren werden unter die Lupe genommen. Fehler führen dann zu

sogenannten Korrekturen: Zwischen fünf und 100 Prozent der Fördersumme können abgezogen werden. Dass dies Angst erzeugen kann, ist nachvollziehbar.

## Wie kann eine Lösung aussehen?

Der erste und wichtigste Schritt ist, sich bewusst zu machen, dass das Vergaberecht zur öffentlichen Förderung gehört – und sich ihm zu stellen. Das bedeutet also auch, Zuwendungsbescheide komplett zu lesen und nicht nach der Fördersumme das Lesen einzustellen. Die weiteren Schritte hängen von vielen Faktoren ab: der konkreten Vergabeaufgabe, dem hieraus resultierenden Umfang des Vergabeverfahrens, dem eigenen Wissen oder der Zeit, sich das nötige Wissen anzueignen.

Hilfreich ist, Kontakt zur Bewilligungsstelle aufzunehmen, Rücksprache mit dem Regionalmanagement zu halten oder sich mit anderen Akteuren in der Region zu vernetzen. Schlussendlich können auch externe Berater eingebunden werden – zahlreiche Bundesländer fördern dies sogar.

## Dann sollten Regionalmanager also gleich auch Jura studieren?

(Lacht) Vergaberecht ist gar kein Pflichtanteil des klassischen Jurastudiums. Als Honorarprofessor an der Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst in Göttingen gebe ich im Masterstudiengang „Regionalmanagement und Wirtschaftsförderung“ die Lehrveranstaltung „Fördermittelmanagement“. Darin beschäftigen wir uns mit dem Vergaberecht und den Vergabepflichten von öffentlichen Fördermitteln. Das sorgt nicht immer für fröhliche Gesichter bei den Studenten. Zwischenzeitlich haben mir aber zahlreiche ehemalige Studierende, die heute im Regionalmanagement tätig sind, erzählt, dass sich die damalige Beschäftigung mit dem Thema durchaus auszahlt.

Nicht zuletzt aus Haftungsgründen sehe ich die Rolle des Regionalmanagements allerdings nicht in der Beratung bei Vergabefragen. Aufgrund des Zusammenspiels von Förder-, Zuwendungs- und Vergaberecht ist dies rechtlich gar nicht möglich: Für das Vergabeverfahren ist immer die fördermittelempfangende Person verantwortlich. Aber wenn der Regionalmanager über ein Grundwissen im Zuwendungs- und Vergaberecht verfügt, kann er Projektträger im Bedarfsfall dafür sensibilisieren.

## Sie werden zukünftig in dieser Rubrik auf Details eingehen. Vor welchen Problemen stehen Projektträger?

Grundlegenden Aufklärungsbedarf sehe ich insbesondere bei den privaten Projektträgern: Sie müssen die Vergabeauflagen im Zuwendungsbescheid verstehen und ihr kommendes Handeln hierauf abstimmen. Dies gilt umso mehr, wenn eine Privatperson den Status eines öffentlichen Auftraggebers erlangt. Zudem lauern in den eigentlichen Verfahren selbst Stolperfallen: zum Beispiel Unkenntnis darüber, welche Vergabearten es eigentlich gibt und welche wann benutzt werden dürfen – oder müssen. Eine knifflige Frage ist auch, wie Auftragswerte geschätzt oder berechnet werden und welche Bedeutung dieser Wert für das weitere Verfahren hat. Dann gibt es noch den Fachjargon: Was verstehen Sie unter einer diskriminierungsfreien und produktneutralen Leistungsbeschreibung? Was sind Eignungs- und Zuschlagskriterien und wie setze ich diese korrekt und zugleich taktisch klug um? Oder: Was geschieht, wenn der ursprüngliche Auftrag nachträglich erweitert wird?

## Welches Problemfeld greifen Sie in der nächsten Ausgabe auf?

Ich möchte mit den Grundprinzipien des Vergaberechts starten und die unterschiedlichen Vergabeauflagen aus den Zuwendungsbescheiden und ihre jeweilige Bedeutung erklären. Dabei werde ich auch anschneiden, was passiert, wenn ein privater Projektträger den Status eines öffentlichen Auftraggebers erhält und damit das volle Vergaberecht beachten muss. Außerdem soll es um Normenstrukturen gehen, also um die Frage: Wo finde ich welche Vorschriften?

## Vielen Dank für das Gespräch! Das Interview führte Anja Rath.

## SERVICE:

Die Dokumentationen aus den Regionalmanagerschulungen gibt es unter [www.netzwerk-laendlicher-raum.de/schulungen](http://www.netzwerk-laendlicher-raum.de/schulungen)



**KONTAKT:**  
Frank Wolter  
TEAM3 Telkamp, Wolter & Telkamp  
Unternehmensberater-Partnerschaft  
Telefon: 0551 5078974  
wolter@team3-unternehmensberatung.de

„Der erste und wichtigste Schritt ist, sich bewusst zu machen, dass das Vergaberecht zur öffentlichen Förderung gehört – und sich ihm zu stellen.“

# Vergabe ist ordentlich

Viele Akteure aus Förderprojekten müssen sich mit dem Vergaberecht auseinandersetzen. Mit einer Artikelserie in LandInForm möchte Jurist Frank Wolter Licht in den Vergabe-Dschungel bringen. Diesmal geht es um das Grundsystem der Vergabe. [VON FRANK WOLTER]

Juristen lieben die (Rechts-)Ordnung, sortieren wir also das Vergaberecht in zwei große Schubladen: Die Vergabe im Oberschwellen-Bereich und die Vergabe als Teil des Haushaltsrechts.

## Oberschwellen-Vergabe

Ab einer gewissen Summe liegt das Vergaberecht in der Zuständigkeit der EU: Alle zwei Jahre legt sie in den „Schwellenwerte-Verordnungen“ die Summen fest, ab denen das sogenannte Oberschwellen-Vergaberecht anzuwenden ist und EU-weite Ausschreibungen durchzuführen sind. Für die Jahre 2016/2017 liegen sie bei 209.000 Euro im Bereich Lieferungen und (freiberufliche) Dienstleistungen sowie bei 5,225 Millionen Euro für Bauleistungen.

Ferner erlässt die EU Vergaberecht-Richtlinien, die von den einzelnen Mitgliedstaaten in nationales Recht umgesetzt werden. In Deutschland ist hierfür die Bundesebene zuständig und legt vergaberechtliche Normen fest, quasi eine Art AGB für die öffentliche Beschaffung. Derzeit sind im Rahmen der ELER- und damit der LEADER-Förderung insbesondere die drei folgenden von Bedeutung:

- „ Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) mit allgemeinen Regeln zur Vergabe, Teil 4
- „ Vergabeverordnung (VgV) für die Beschaffung von Lieferungen und (freiberuflichen) Dienstleistungen
- „ Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB/A EU), Abschnitt 2

**Föderale Blüten unter der Schwelle**  
Unterhalb der Schwellenwerte liegt das Vergaberecht in Deutschland als Teil des Haushaltsrechts in der Zuständigkeit der Bundesländer. Ähnlich wie im Bereich der Schulpolitik blüht dabei der Föderalismus in seinen schönsten Farben. Wir haben es nicht nur mit den Normen zu tun, die von den Bundesministerien erarbeitet wurden, wie der VOB und der Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen (VOL), sondern außerdem mit 16 zum Teil sehr unterschiedlichen Vergaberechten. So reicht das Spektrum von Bayern, wo primär mit Verwaltungsvorschriften und Vergabehandbüchern gearbeitet wird, bis zu Niedersachsen, dessen Vergaberecht sehr dezidierte und verhältnismäßig strenge Rechtsnormen aufweist. Die bundesweiten Normen können die Länder per Gesetz einführen, müssen es aber nicht. Vorrangig gelten die Regeln der Länder.

In der Regel gliedert sich das Unterschwellen-Vergaberecht nach der folgenden Grundsystematik:

- „ Allgemeine Regeln zur Vergabe in der Haushaltsordnung des jeweiligen Bundeslandes sowie der Kommune
- „ Allgemeine Regeln zur Vergabe sowie zur Beachtung von Mindestlohn- und sonstigen tarifvertraglichen Regeln bei der Beschaffung im Tariftreue- und Vergabegesetz des jeweiligen Bundeslandes
- „ Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen (VOL/A), Abschnitt 1

- „ Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB/A), Abschnitt 1
- „ Ergänzende Verordnungen und Verwaltungsvorschriften des jeweiligen Bundeslandes und der Kommune

Im Oberschwellen-Vergaberecht gibt es eine Regelung zur Beschaffung von Lieferungen und (freiberuflichen) Dienstleistungen. Mit der sogenannten Unterschwellen-Vergabeordnung (UVgO) wurde auf Bundesebene für die Vergabe im Haushaltsrecht ein ähnliches Verfahren eingeführt: Sie soll die VOL/A ersetzen.

Das Inkrafttreten der UVgO setzt allerdings ein Einführungsgesetz voraus. Ein solches gibt es auf Bundesebene, auf Bundesländerebene aber bisher nur in Hamburg: In den meisten Bundesländern gilt also noch die VOL/A. Mit Ausnahme von Hessen, das nach aktuellem Stand bei der VOL/A bleiben wird, wird die UVgO voraussichtlich im Verlauf des Jahres 2018 flächendeckend eingeführt.

**Vergaberecht und Privatpersonen**  
Primär gilt das Vergaberecht für die öffentliche Hand; im Kontext öffentlicher Förderung aber auch für Privatpersonen (siehe dazu auch Interview in LandInForm 3.17). Die Brücke von der Förderung zum Vergaberecht schlägt das Zuwendungsrecht: Jeder Zuwendungsbescheid enthält konkrete Auflagen und/oder „Allgemeine Nebenbestimmungen“ (ANBest) zum Vergaberecht.

Die ANBest unterscheiden sich von ihrer Bezeichnung und ihrem Inhalt zwar von Bundesland zu Bundesland, ihre Systematik ist aber gleich. Füllen wir am Beispiel der ANBest-ELER des Landes Niedersachsen für die Privaten die nächsten drei Schubladen:

„ Wird ein Projekt mit bis zu 50.000 Euro gefördert, sind bei jeder Auftragserteilung die haushaltsrechtlichen Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit zu beachten: Private müssen in diesem Rahmen keine förmlichen Ausschreibungen, sondern lediglich Preis-Leistungs-Vergleiche durchführen – empfohlen werden diese zwischen mindestens drei Anbietern.

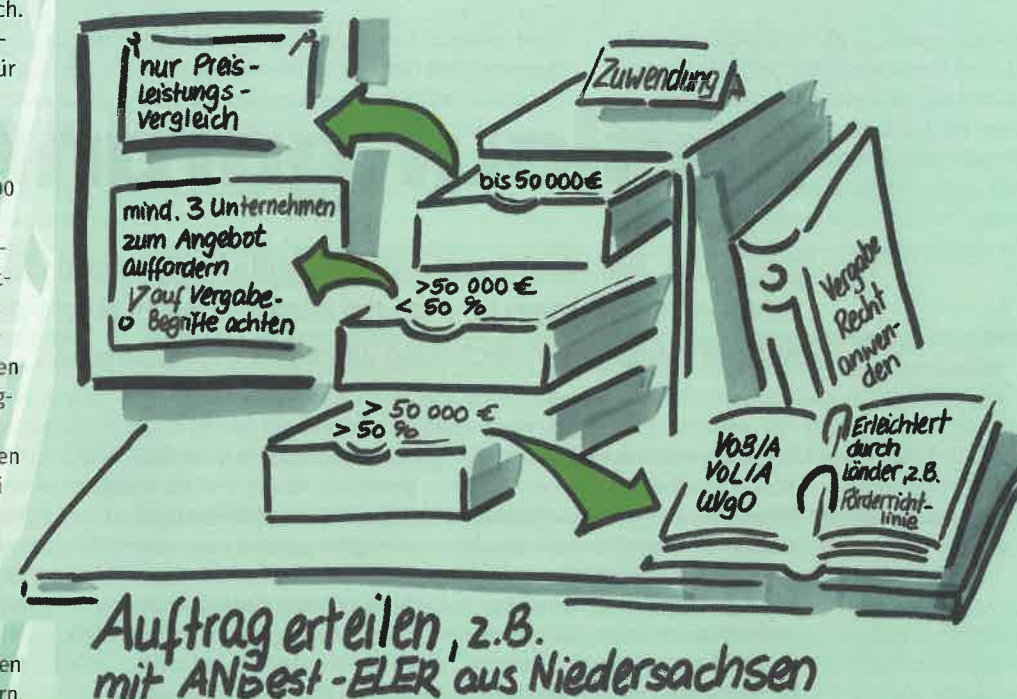
„ Wird ein Projekt mit mehr als 50.000 Euro und bis zu 50 Prozent gefördert, sind mindestens drei fachkundige und leistungsfähige Unternehmen zur Angebotsabgabe aufzufordern. Der Auftrag ist dem Bieter mit dem wirtschaftlichsten Angebot zu erteilen: demjenigen, der das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bietet, der günstigste Preis allein ist nicht entscheidend. Private müssen also noch keine förmlichen Ausschreibungen durchführen, aber bereits Begrifflichkeiten aus dem Vergaberecht beachten.

„ Erhält ein Projekt eine Förderung von mehr als 50.000 Euro und einen Fördersatz von über 50 Prozent, gelten die Regelungen der VOL/A (demnächst der UVgO – siehe oben) oder der VOB/A. In diesem Rahmen müssen die Privaten das Vergaberecht beachten und entsprechende Ausschreibungen wie die öffentliche Hand durchführen. Lediglich die Regelungen der Tariftreue- und Vergabegesetze des jeweiligen Bundeslandes gelten für sie nicht.

Zum Teil (beispielsweise in Sachsen-Anhalt, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen) werden die ANBest durch Förderrichtlinien der Bundesländer modifiziert: Dann gelten unabhängig von der Fördersumme und dem Fördersatz nur die Angebotsaufforderungs-Regeln der ANBest.

**Achtung: Fallstrick**  
Private werden also via Zuwendungsbescheid oder ANBest in vergabe-

## Stark vereinfacht: Vergaberecht in drei Schubladen



rechtlicher Hinsicht der öffentlichen Hand angenähert, bleiben aber weiter Privatpersonen. Es gibt allerdings wichtige Ausnahmen, durch die Private aufgrund ihrer Organisationsform oder wegen des Inhalts ihres Projekts wie öffentliche Auftraggeber behandelt werden. Dann muss ein komplettes förmliches Ausschreibungsverfahren durchgeführt werden. Diese Ausnahme gilt in den folgenden Fällen:

- „ Eine Trägerstruktur wurde als „juristische Person“ des privaten Rechts gegründet, um im Allgemeininteresse liegende Aufgaben nichtgewerblicher Art zu erfüllen. Die Finanzierung dieser Organisation erfolgt überwiegend durch die öffentliche Hand oder diese ist an der Geschäftsführung oder Aufsicht beteiligt (siehe § 99 Nr. 2 GWB). Paradebeispiel hierfür sind etwa Kulturstiftungen.
- „ Der private Projektträger erhält für Bauvorhaben, beispielsweise Tiefbaumaßnahmen oder die Errichtung von Erholungs- oder Freizeiteinrichtungen, von der öffentlichen Hand eine Subvention von mehr als 50 Prozent (siehe § 99 Nr. 4 GWB). Hiervon sind insbesondere zahlreiche LEADER-Projekte betroffen.

Die beiden GWB-Normen gelten zwar eigentlich erst für den Bereich des Oberschwellen-Vergaberechts. Einige Bundesländer wie beispielsweise Brandenburg, Niedersachsen, Schleswig-Holstein oder Nordrhein-Westfalen verweisen aber in ihren jeweiligen Vergaberecht-Vorschriften auf diese Normen: Das hat zur Folge, dass die Statusveränderung von der Privatperson zum öffentlichen Auftraggeber ab bestimmten Auftragswerten auch im Unterschwellen-Bereich gilt. Hier kommt man um das Nachlesen oder Nachfragen nicht herum. ■

## SERIE ODER BRUCHPILOT? – IHR FEED-BACK, BITTE!

Dieser Beitrag ist der Pilot für eine geplante Artikelserie: Wie hilfreich finden Sie ihn? Anhand Ihrer Rückmeldungen entscheiden wir, wie wir die Reihe fortsetzen. E-Mail: landinform@ble.de

**KONTAKT:**  
Frank Wolter  
TEAM3 Telkamp, Wolter & Telkamp  
Unternehmensberater-Partnerschaft  
Telefon: 0551 5078974  
wolter@team3-unternehmensberatung.de

# Vergabe ist sprachgewandt und mathematisch

Im Rahmen der Artikelserie in LandInForm erklärt Jurist Frank Wolter Elemente aus dem Vergaberecht. Ab dieser Ausgabe stellt er vor, welche Schritte zu einem korrekten Vergabeverfahren gehören. Den Anfang machen die Dokumentation, die Auftragswert-Schätzung und die Auswahl der richtigen Vergabeart. [VON FRANK WOLTER]

Viele Akteure aus öffentlich geförderten Projekten eint beim Gedanken an das Vergaberecht eine Sorge: Fehler in den einzelnen Arbeitsschritten können zur Kürzung der Förderung führen. Grund ist die Finanzkorrekturen-Leitlinie der Europäischen Kommission, die die nationalen Förderinstitutionen bei ihren Vergabepflichtungen von EU-geförderten Maßnahmen anwenden.

Die Leitlinie listet 25 typische Fehler einer Vergabe auf, die mit Kürzungen zwischen fünf und bis zu 100 Prozent der Fördersumme – sowohl der EU-Mittel als auch der nationalen Kofinanzierung – belegt werden. Nicht in dieser Liste aufgeführte Fehler sollen die Prüfbehörden in Anlehnung ahnden. Treten mehrere Fehler in einem Verfahren auf, wird automatisch der höchste Korrektursatz angewendet. Kürzungen wirken sich zudem auf die Zukunft aus: Ist die Förderung wegen eines Vergabefehlers gekürzt worden, so wird eine später beantragte Fördersumme eines neuen Förderantrages für dasselbe Projekt im Vorhinein gekürzt. Wie gelingt also ein Förderantrag?

**Dokumentation – oder: Seien Sie akribisch und ausführlich!**  
Ob förmlich (gem. § 20 VOB, § 20 VOL oder § 6 UVgO, siehe dazu LIF 4.17) oder durch eine Auflage im Zuwendungsbescheid festgelegt – jeder Verfahrensschritt ist zu dokumentieren. Denn die Bewilligungsstelle nutzt die Dokumentation zur Prüfung: Alles, was wahrheitsgemäß dokumentiert wird, gilt als stattgefunden, was nicht dokumentiert wurde, als unterlassen – selbst wenn es real stattgefunden hat. Wann immer möglich, sollten Verfahrensschritte belegt werden, beispielsweise mit Screenshots von Internetrecherchen, Kopien von versendeten Angebotsaufforderungsschreiben oder dem Zeitungs-ausschnitt einer veröffentlichten Ausschreibung.

Von besonderer Bedeutung ist die Dokumentation dann, wenn die Beschaffung von Regelfällen abweicht. Wenn es beispielsweise die Auflage gibt, mindestens drei Unternehmen zur Abgabe von Angeboten aufzufordern, muss die Dokumentation nachvollziehbar und begründet

darlegen, warum dies gegebenenfalls nicht möglich ist. Wird eine besondere Vergabeart durchgeführt (siehe unten), so muss die Dokumentation aufzeigen, dass die hierzu berechtigenden Ausnahmevorschriften vorliegen. Sie muss zudem veranschaulichen, welche Auswahl- und Wertungskriterien warum festgelegt werden (diesen Verfahrensschritt werde ich in der nächsten LandInForm-Ausgabe behandeln).

**Auftragswert-Schätzung – wer korrekt schätzt, ist klar im Vorteil**  
Wer bei der Schätzung des Auftragswertes einen Fehler macht, der macht in der Regel automatisch Folgefehler in den weiteren Verfahrensschritten. Es gilt also, realistisch und damit korrekt zu schätzen. Dies setzt eine ausführliche Markterkundung voraus.

Die maßgebliche Norm für die Auftragswertschätzung ist der § 3 der Vergabeverordnung (VgV). Im Bereich der Unterschwellen-Vergabe ist er von Bedeutung für die dort benannten „Wertgrenzen“: Inner-

halb bestimmter Wertgrenzen ist es möglich, statt einer „Öffentlichen Ausschreibung“ eine „Beschränkte Ausschreibung“ oder eine „Freihändige Vergabe“ (siehe unten) durchzuführen.

Insbesondere die Kosten für Projekte, die sich im Grenzbereich der EU-Schwellenwerte oder der nationalen Wertgrenzen bewegen, sollten möglichst genau geschätzt werden. Die Schätzung muss sich stets auf einen sogenannten funktionalen Auftragswert beziehen. Dies bedeutet: Zusammengehörige Teilstücke eines Gesamtprojekts sind auftragswertmäßig zusammen zu betrachten, also zu addieren – inklusive etwaiger Optionen, Vertragsverlängerungen und Sonderzahlungen. Ergeben einzeln beschaffte Teilstücke eines Gesamtprojekts jeweils für sich betrachtet einen funktionalen oder wirtschaftlichen Sinn? Dann handelt es sich um eine komplexere Beschaffung, nicht um mehrere kleine Beschaffungen. In Bezug auf ein funktionsfähiges Dorfgemeinschaftshaus würde sich der Auftragswert beispielsweise aus den Kosten aller hierfür benötigten Gewerke zusammensetzen.

Dass die Beschaffung funktional betrachtet wird, hat einen Hintergrund: Der Gesetzgeber will eine künstliche Aufteilung verhindern. Das versuchen Antragsteller immer wieder, um beispielsweise eine EU-weite Beschaffung oder eine Öffentliche Ausschreibung – also die Vergabeverfahren mit dem größten Aufwand – zu vermeiden. Dadurch wird die realistische Schätzung des Auftragswerts bei der Prüfung nicht selten infrage gestellt, was in der Regel eine Kürzung der Förderung nach sich zieht.

Zum Teil gestatten die Vergabevorschriften der Bundesländer und gesonderte Zuwendungsbescheid-Bestimmungen aber eine Splitting von Auftragswerten. Dann kann ein komplexer Beschaffungsvorgang in unterschiedliche, sogenannte Teil- oder Fachlose aufgeteilt werden. Dabei hilft ein Blick in den Zuwendungsbescheid: Er verweist auf das jeweils anzuwendende Recht. Die Regelungen gelten aber nur, solange der Gesamtauftragswert die EU-Schwellenwerte nicht überschreitet.

## Ob VOB, VOL oder UVgO – die korrekte Vergabeart wählen

Das Vergaberecht legt für die Wahl der korrekten Vergabeart ein Kaskadenprinzip fest, das den Wettbewerb zwischen den Bietern von Stufe zu Stufe verringert. Der Zuwendungsempfänger kommt nicht umhin, sich mit den für ihn geltenden Auflagen – VOB, VOL, UVgO, VgV – auseinanderzusetzen: Welche Norm er anwenden muss, geht aus dem Zuwendungsbescheid hervor, welches Verfahren er wählt, muss er selbst entscheiden.

- // Der Regelfall ist die „Öffentliche Ausschreibung“, die nicht gerechtfertigt werden muss. Hierbei wenden sich Projektträger mit umfangreichen Vergabeunterlagen (Näheres dazu in einer der nächsten LIF-Ausgaben) an eine unbestimmt große Anzahl potenzieller Bieter, erzeugen also den größtmöglichen Wettbewerb.
- // Bei einer „Beschränkten Ausschreibung mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb“ bekundet der Projektträger in einer ersten öffentlichen Bekanntmachungphase an einen potenziell unbestimmt großen Markt seinen Bedarf. Nachdem Bieter ihr Interesse an einer Teilnahme bekundet haben, werden dann nach vorher festgelegten Kriterien geeignete Unternehmen ausgewählt und in der zweiten Verfahrensphase darum gebeten, ein konkretes Angebot abzugeben.
- // Bei einer „Beschränkten Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb“ wählt der Projektträger nach vorab festgelegten Eignungskriterien Unternehmen aus, die er dann zur Angebotsabgabe auffordert.
- // Ähnlich ist schließlich die „Freihändige Vergabe“, die in der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) als Verhandlungsvergabe bezeichnet wird. Auch hier fordern Projektträger zuvor ausgewählte geeignete Unternehmen zur Angebotsabgabe auf. Der Unterschied zur „Beschränkten Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb“ besteht darin, dass kein förmlicher Angebotsöffnungstermin (Submissionstermin) stattfinden muss. Zum anderen ist diese Vergabeart die einzige, bei der mit den Bietern über ihre ab-

gegebenen Angebote verhandelt werden darf.

Die drei letztgenannten Vergabearten sind Ausnahmen: Sie sind nur dann gestattet, wenn die hierfür in den Rechtsnormen geregelten Voraussetzungen vorliegen. Das ist dann der Fall, wenn sie innerhalb der oben erwähnten Wertgrenzen liegen. Weitere sachliche Gründe sind beispielsweise Dringlichkeit, ein extrem kleiner Anbieterkreis für die nachgefragte Leistung und urheber- oder patentrechtliche Gründe. In allen Ausnahmefällen gilt, dass das Vorliegen der betreffenden Ausnahmevoraussetzungen genau zu dokumentieren ist.

Bei Lieferungen und Dienstleistungen gibt es noch den Sonderfall des Direktkaufs. Gemäß der Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen (VOL) ist er bis zu einem Auftragswert von 500 Euro, gemäß UVgO bis 1000 Euro gestattet. ■

## SERVICE:

Finanzkorrekturen-Leitlinie online:  
[www.ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docoffic/cocof/2013/cocof\\_13\\_9527\\_de.pdf](http://www.ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/cocof/2013/cocof_13_9527_de.pdf)  
[www.ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docoffic/cocof/2013/cocof\\_13\\_9527\\_annexe\\_de.pdf](http://www.ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/cocof/2013/cocof_13_9527_annexe_de.pdf)

## VORSCHAU:

Vergabe ist diskriminierungsfrei! Frank Wolter erklärt in der nächsten Ausgabe, wie man die richtigen Eignungs- und Zuschlagskriterien definiert, Leistungsbeschreibungen und sonstige Vergabeunterlagen formuliert. Kennen Sie ein konkretes Projekt, das wir dazu beispielhaft aufgreifen dürfen? Dann freuen wir uns über Kurzinformationen an: [landinform@ble.de](mailto:landinform@ble.de)



## KONTAKT:

Frank Wolter  
TEAM3 Telkamp, Wolter & Telkamp  
Unternehmensberater-Partnerschaft  
Telefon: 0551 5078974  
[wolter@team3-unternehmensberatung.de](mailto:wolter@team3-unternehmensberatung.de)

# Vergabe ist diskriminierungsfrei

Im Rahmen der Artikelserie in LandInForm erklärt Jurist Frank Wolter Elemente aus dem Vergaberecht. Welche Kriterien spielen bei der Auswahl in einem Vergabeverfahren eine Rolle? Und was hat die Leistungsbeschreibung damit zu tun? [VON FRANK WOLTER]

Kann man eine Ausschreibung so gestalten, dass der Wunschkandidat den Zuschlag erhält? Die klare Antwort lautet „Nein!“, die allgemeinen Grundsätze von Vergabeverfahren und wettbewerblichen Auswahlverfahren sind eindeutig:

- „ Alle Bieter müssen gleichbehandelt werden. Kein Bieter, keine Leistung und in der Regel auch kein Produkt dürfen benachteiligt oder gar diskriminiert, also mit Absicht benachteiligt, werden.
- „ Auswahlkriterien müssen zudem verhältnismäßig und der Zusammenhang mit dem ausgeschriebenen Gegenstand klar erkennbar sein; übermäßig enge Kriterien, um beispielsweise einen Wunschkandidaten zu bekommen, sind nicht zulässig.

Verstöße gegen diese Grundsätze führen zu Kürzungen; im Fall einer EU-Förderung sind das im Regelfall 25 Prozent, in minder schweren Fällen zehn oder fünf Prozent. Bei der korrekten Suche nach dem richtigen Anbieter sollen festgelegte Kriterien helfen: Dabei unterscheidet die Vergabe zwischen Eignungs- und Zuschlagskriterien, die streng voneinander zu trennen sind.

**Eignungskriterien**  
Eignungskriterien beziehen sich auf das Unternehmen des Bieters: Entweder es erfüllt sie – und bleibt damit im Verfahren – oder es erfüllt sie nicht und wird als ungeeignet ausgeschlossen. Es sind K.-o.-Kriterien, die nicht bewertet werden dürfen. Als zulässige Eignungsprüfungsbereiche listen die Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB §§ 6 ff.) und die Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen (VOL § 6) (siehe dazu auch LandInForm 4.17) Fachkunde, Leistungsfähigkeit

und Zuverlässigkeit auf. In der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO §§ 31 ff.) wird die Prüfung der Zuverlässigkeit als eigener Verfahrensschritt durchgeführt. Nach Vorgabe der Vergabe- und Vertragsordnungen sollen Auftraggeber die Eignung von den Bieterinnen möglichst mittels einer sogenannten Eigenerklärung abfragen, da dies administrativ am einfachsten ist. Im Baubereich und zunehmend auch im Bereich von Liefer- und Dienstleistungen werden Eignungsnachweise mittels Präqualifizierungsverfahren erbracht: Unternehmen lassen ihre Eignung von unabhängigen Institutionen überprüfen. Bei erfolgreichem Ergebnis werden sie befristet in einer Datenbank eingetragen, auf die Auftraggeber dann zugreifen können.

Typische Fachkunde-Nachweise sind Eintragungen in Unternehmensregister oder auch Referenzen; typischerweise drei aus einer festgelegten Anzahl vergangener Jahre. Insbesondere bei den geforderten Referenzen kommt es häufig zu Fehlern:

- „ So wird etwa eine zu hohe Zahl von Referenzen gefordert, die nicht mit Besonderheiten des Auftragsgenstandes gerechtfertigt werden können. Dadurch hat ein Großteil der Bieter von vornherein keine Chance.
- „ Durch die Formulierung werden geschlossene Kreise vorgegeben wie „drei Referenzen, eine davon mit dem Auftraggeber“.
- „ Es wird eine unklare Anzahl an Referenzen gefordert, beispielsweise „drei bis fünf“ oder „mindestens drei“. Juristisch wird dies als Indiz für eine versteckte Bewertung gewertet. Das Kriterium der Leistungsfähigkeit

fragt insbesondere personelle, sachlich-technische oder zeitliche Aspekte ab: Verfügt der Bieter über ausreichend Personal für die Bearbeitung des Auftrags? Hat er das für die Bearbeitung benötigte Equipment? Kann er den Auftrag in der vorgegebenen Zeit erfüllen? Auch hier können sich Fehler einschleichen:

- „ Für eine Tiefbaumaßnahme ist es nicht nötig, einen 30-Meter-Baukran zu verlangen.
- „ Es ist unverhältnismäßig zu fordern, dass das gesamte eingesetzte Arbeiter-Team auf einer Baustelle deutsch in Wort und Schrift verhandlungssicher beherrscht.

Bei der Frage der Zuverlässigkeit geht es darum, zu überprüfen, ob der Bieter strafrechtliche oder ordnungswidrige Verstöße wie Nichtzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen, Betrug und Ähnliches begangen hat. Dazu kann der Auftraggeber einen Auszug aus dem Gewerbezentralregister anfordern, ab einer Auftragswertsumme von 30 000 Euro ist dies verpflichtend.

**Zuschlagskriterien**  
Die §§ 16d VOB, 16 VOL, 43 UVgO und die jeweiligen Vergabegesetze der Bundesländer zählen beispielhaft Zuschlagskriterien auf, anhand derer das Angebot eines Bieters bewertet werden kann. Obligatorisch ist dabei der Preis und es muss mindestens ein weiteres Kriterium festgelegt werden, denn im deutschen Vergaberecht gilt das sogenannte Wirtschaftlichkeitsprinzip: Das Angebot, das in bester Weise die gesetzten Kriterien erfüllt, ist das wirtschaftlichste und erhält den Zuschlag. Vertragspartner wird also nicht automatisch der

Bieter mit dem preisgünstigsten Angebot.

Um eine entsprechende Wertung transparent zu machen, müssen Auftraggeber drei Verfahrensschritte festlegen und veröffentlichen (VOB-Verfahren im Unterschwellenbereich noch ausgenommen):

- „ die eigentlichen Zuschlagskriterien und gegebenenfalls Unterkriterien, beispielsweise den Preis sowie häufig Qualitäts- oder Umweltanforderungen,
- „ die prozentuale Gewichtung jedes Kriteriums, beispielsweise schlägt der Preis mit 40 Prozent, die Umweltverträglichkeit und Qualität mit je 30 Prozent ins Gewicht,
- „ ein Bewertungsschema mit einem Punktevergabeschlüssel, wie drei Punkte bei „zur Gänze erfüllt“, zwei „zum großen Teil erfüllt“, einer bei „nur teilweise erfüllt“.

Die Kriterien dürfen nicht diskriminierend sein, wie „muss aus der Region stammen“ oder „Bieter muss innerhalb von einer Stunde vor Ort sein“, sofern dies nicht wegen des Auftragsgegenstandes gerechtfertigt ist.

Als grober Vergabefehler gilt, wenn Auswahlkriterien gedoppelt werden, wie in diesem Fall: Um die Fachkunde-Eignung zu prüfen, werden Referenzen eingefordert. Im Rahmen der Zuschlagskriterien wird erneut die Fachkunde des Unternehmens anhand von Referenzen bewertet.

**Was Bieter und Auftraggeber leisten müssen**  
Ein besonderer Aspekt des Grundsatzes der Nichtdiskriminierung kommt im Rahmen der sogenannten Leistungsbeschreibung (§§ 7 ff. VOB, §§ 7 ff. VOL, §§ 23 ff. UVgO) zum Tragen – die Produktneutralität. Was heißt das?

Jeder Auftraggeber hat ein Bestimmungsrecht – er definiert selbst, was er beschaffen will und was nicht. Allerdings muss er dies produktneutral formulieren, also ohne Nennung von Markennamen oder Herkunftsorten; die Beschreibung darf außerdem nicht so genau auf ein konkretes Produkt zugeschnitten sein, dass am Ende nur noch dieses eine in Betracht kommt. Gleichzeitig

Stark vereinfacht: Wertungsmatrix für den Hausgebrauch.

**Beschaffung: Familienhaustier**

Bewertung	Ungiftig!				
	Bewertungsgewicht	100 €	100 €	50 €	150 €
	40%	0,2	0,2	0,4	0,2
	Aufwand klein	1	1	1	1
	30%	0,3	0,9	0,6	0,6
Kuschelig	10%	1	1	1	1
	20%	0,3	0,3	0,1	0,1
cool	1	1	1	1	1
	20%	0,2	0,2	0,6	0,4
Σ		1	1,6	1,7	1,2

Die ist am wirtschaftlichsten.

muss sie so umfassend beschrieben werden, dass ein Bieter dazu ein Angebot abgeben kann: Soll ein Kühlschrank beschafft werden, könnte etwa ein „Kühlschrank mit 200 Liter Volumen, Gefrierfach, Energieeffizienzklasse A+“ gefordert werden, nicht aber das „Kühlschrankmodell 0815 der Marke Kühlgut“.

Es gibt zwei Ausnahmen:

(1) Wenn es sachlich-objektiv gerechtfertigt ist, ein konkretes Produkt zu fordern, wie in den folgenden Beispielen:

- „ Behördliche oder rechtliche Vorgaben wie Umweltschutzaufgaben zur Nutzung heimischer Pflanzen oder Vorgaben einer Denkmalschutzbehörde zur Verwendung eines bestimmten Baustoffes,
- „ Sicherstellung von Kompatibilität zu bereits bestehenden Gegenständen, wie Buchhaltungssoftware für ein bereits vorhandenes Betriebssystem,
- „ Verlust von Rechten, wie Originaltoner für einen Markendrucker, da bei Verwendung eines Fremdprodukts die Garantie des Herstellers erlischt.

(2) Wenn die zu beschaffende Leistung mit den Worten der deutschen Sprache nicht umfassend und

treffend beschrieben werden kann, gemäß Rechtsprechung beispielsweise die besondere Art und Weise der Verknotung beim Hohlräumdübel der Firma Fischer. Der Auftraggeber darf den Bieterinnen dann ein „Leitprodukt“ nennen, dem aber stets der Zusatz „oder gleichwertig“ beizufügen ist. ■

**VORSCHAU:**  
In der kommenden Ausgabe geht es um typische Besonderheiten aus den Landesvergabegesetzen der Bundesländer wie Tarifreue- und Mindestlohnklärungen oder ILO-Kernarbeitsnormklärungen sowie um Formalien bei Veröffentlichungen.

**KONTAKT:**  
Frank Wolter  
TEAM3 Telkamp, Wolter & Telkamp  
Unternehmensberater-Partnerschaft  
Telefon: 0551 5078974  
wolter@team3-unternehmensberatung.de

# Vergabe ist auch Ländersache

In einer Artikelserie erläutert Jurist Frank Wolter, was Fördermittelempfänger beachten müssen, wenn sie Aufträge vergeben. Nach Grundsätzlichem und bundesweit einheitlichen Verfahrensschritten nimmt er nun typische Vorgaben aus den Bundesländern in den Blick.

[VON FRANK WOLTER]

Die in den vorangegangenen Artikeln betrachteten Vergabe- und Vertragsordnungen für Leistungen (VOL), Bauleistungen (VOB) und die Unterschwellenvergabeordnung UVgO gelten bundesweit. Jedes Bundesland hat aber insbesondere im Unterschwellenbereich eigene rechtliche Regelungen (siehe dazu auch LandInForm 4/2017). Überwiegend handelt es sich dabei um Tarifreue- und Vergabegesetze, die zum Teil durch Verwaltungsvorschriften ergänzt werden; Bayern arbeitet im Unterschwellenbereich beispielsweise ausschließlich mit Verwaltungsvorschriften. Der Einfachheit halber bezeichnen wir die Summe der Normen im weiteren Verlauf als „Landesvergabericht“. Einige Bundesländer haben es im Rahmen der Einführung der UVgO seit Februar 2017 bereits novelliert, andere werden dies in den kommenden Monaten tun. Mit welchen Gesetzen sich ein Empfänger von Fördermitteln jeweils auseinandersetzen muss, verrät ihm sein Zuwendungsbescheid.

**Gilt das überhaupt für mich?**  
Antwort auf die Frage, ob die Vorschriften der Landesvergabegesetze dann auch tatsächlich angewendet werden müssen, geben deren Paragraphen zum Anwendungsbereich. Sie sind am Anfang der jeweiligen Gesetze zu finden und unterscheiden zwei Bereiche.

Der sachliche Anwendungsbereich legt fest, unter welchen Bedingun-

gen die zusätzlichen Regelungen zu beachten sind, beispielsweise:

- // wenn ein festgelegter Auftragswert überschritten wird, zum Beispiel 10 000 Euro in Niedersachsen [§ 2 Abs. 1 NTVergG], in Rheinland-Pfalz sind es 20 000 Euro [§ 2 LTTG];
- // dass im Unterschwellenbereich ab dem festgelegten Auftragswert für alle öffentlichen Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge die teilweise strengeren Vorgaben des Landesvergaberichts gelten und beispielsweise Lose gebildet werden müssen;
- // dass bestimmte Paragraphen auch im Bereich von Oberschwellen-Beschaffungen zu beachten sind.

Der persönliche Anwendungsbereich regelt, für welchen Personenkreis das Landesvergabericht gilt. Typischerweise sind dies die öffentlichen Auftraggeber. Wie in LandInForm 4/2017 dargelegt, steckt dabei der Teufel im Detail: Je nachdem, wie ein Bundesland den Begriff „öffentlicher Auftraggeber“ definiert, kann auch eine Privatperson als solcher gelten und damit zur Anwendung des Landesvergaberichts verpflichtet sein.

Aber es gibt auch eine Vereinfachung: Das Landesvergabericht muss nur dann angewendet werden, wenn beide Voraussetzungen, also sowohl die des sachlichen als auch die des persönlichen Anwendungsbereichs, gegeben sind. Will bei-

spielsweise eine Kommune in Niedersachsen einen Auftrag unter 10 000 Euro vergeben, dann erfüllt sie lediglich die Bedingungen im persönlichen Anwendungsbereich; den Mindest-Auftragswert des NT-VergG überschreitet sie nicht, damit muss sie es für den Beschaffungsvorgang nicht beachten.

**Mindestentgelt und Tarifreue**  
Ein wesentliches Merkmal des Landesvergaberichts ist, dass alle Bundesländer sogenannte Mindestentgelt- oder Tarifreue-Regelungen festlegen, die hauptsächlich für die Beschaffung von Bau- und Dienstleistungen gelten. Warum das so ist, erklärt ein Rückblick auf die Entstehungsgeschichte. Denn diese Regelungen sind konzipiert und verabschiedet worden, als es auf der Ebene des Bundes noch kein Mindestlohngesetz gab, über die Sinnhaftigkeit einer solchen Regelung aber bereits diskutiert wurde. Die Idee in den Bundesländern war damals, dass die öffentliche Hand im Rahmen ihrer Beschaffungsvorgänge nur geschäftliche Verbindungen mit Unternehmen eingehen wollte, die ihren Mitarbeitern ein in Mustertarifverträgen geregeltes Mindestentgelt zahlten. Deshalb mussten sich die bietenden Unternehmen mit ihrer Angebotsabgabe dazu verpflichten, im Rahmen des öffentlichen Auftrages allen hierfür eingesetzten Beschäftigten den jeweiligen Mindestlohn gemäß des Mustertarifvertrags zu zahlen – und zwar auch dann, wenn das

Unternehmen ansonsten keiner Tarifbindung unterlag.

Nach Einführung des Bundesmindestlohngesetzes (MiLoG) 2014 sind diese länderspezifischen Regelungen zwischenzeitlich zwar grundsätzlich überholt, das Procedere ist aber trotzdem dasselbe geblieben: Unterliegt ein Beschaffungsvorgang dem Landesvergabericht, so muss der öffentliche Auftraggeber – also gegebenenfalls auch ein Empfänger von öffentlichen Fördergeldern (s.o.) – im Rahmen der Angebotsabgabe von allen bietenden Unternehmen Erklärungen zur Zahlung von gesetzlich festgelegtem Mindestlohn einholen. Die Länder stellen hierfür Musterformulare zur Verfügung. Legt ein Bieter eine derartige Erklärung bei der Angebotsabgabe nicht vor oder reicht sie nach obligatorischer Nachforderung nicht nach, so muss er ausgeschlossen werden.

Dabei gibt es folgende Besonderheiten:

- // Legt ein Landesvergabegesetz einen höheren Mindestlohn als das MiLoG fest, beispielsweise § 3 des LTTG Rheinland-Pfalz, so gilt für die Bieter die Mindestlohnvorgabe des Landesvergaberichts.
- // Beteiligt sich ein ausländisches Unternehmen an einer Ausschreibung, so ist die Mindestlohnregelung des Landesvergaberichts für dieses Unternehmen nur dann verpflichtend, wenn es die Leistung auf dem Boden der Bundesrepublik Deutschland erbringt. Programmiert beispielsweise ein ausländischer Dienstleister eine Website komplett im Ausland, so darf er nach Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs nicht ausgeschlossen werden, wenn er sich nicht zur Mindestlohnzahlung nach deutschem Recht verpflichtet.

**Norm für internationales Fairplay**  
Im Rahmen von öffentlichen Aufträgen auch international faire Arbeitsbedingungen sicherzustellen, ist das Prinzip der ILO-Kernarbeitsnorm-Erklärungen: Sollen in einer Ausschreibung bestimmte Waren oder Warengruppen wie Textilien, Natursteine oder Agrarprodukte, die aus Afrika, Asien oder Lateinamerika stammen, beschafft werden, so müssen die bietenden Unternehmen nachweisen, dass die Produkte



unter Beachtung von Mindestanforderungen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) gewonnen oder hergestellt worden sind. Hierdurch soll beispielsweise vermieden werden, dass bundesdeutsche öffentliche Auftraggeber Waren beschaffen, die unter Missachtung von Verbotsvorschriften zur Kinderarbeit hergestellt wurden.

Die jeweiligen Waren oder Warengruppen unterscheiden sich von Bundesland zu Bundesland. Ebenso differiert die Art und Weise, wie die Nachweise zur Beachtung der ILO Kernarbeitsnormen erbracht werden müssen. So ist etwa in Sachsen-Anhalt lediglich eine schriftliche Erklärung abzugeben, in Niedersachsen müssen Bieter hingegen ein international anerkanntes Fair-Trade-Zertifikat vorlegen.

**Was die Länder sonst noch regeln**  
Daneben weisen die Landesvergabegesetze typischerweise Regelungen zu den folgenden Bereichen auf:

- // Es werden Lose gebildet, um kleine und mittelständische Unternehmen zu fördern; die Vorgaben sind zum Teil schärfer als in den Vergabe- und Vertragsordnungen.
- // Sie ermöglichen die Nutzung von ergänzenden Zuschlagskriterien, etwa zur umweltverträglichen Beschaffung oder zur Berücksichtigung von Sozialkriterien, die in

dieser Form nicht in den Vergabe- und Vertragsordnungen geregelt sind.

- // Die Vorschriften zu Mindestlohn und/oder der ILO-Kernarbeitsnorm werden auf etwaige Subunternehmer der bietenden Unternehmen ausgedehnt.
- // Sie definieren die Art und Weise, wie öffentliche Auftraggeber die Einhaltung der Mindestlohnzahlungspflicht und/oder die Beachtung der ILO-Kernarbeitsnorm durch die Bieter kontrollieren müssen.
- // Sie legen verpflichtende Vertragsklauseln fest, die die Auftraggeber verwenden müssen. ■

**VORSCHAU:**

Im nächsten und letzten Beitrag der Artikelserie wird Frank Wolter am Beispiel eines Projekts zur ländlichen Entwicklung ein typisches Vergabeverfahren durchlaufen.

**i KONTAKT:**  
Frank Wolter  
TEAM3 Telkamp, Wolter & Telkamp  
Unternehmensberater-Partnerschaft  
Telefon: 0551 5078974  
wolter@team3-unternehmensberatung.de

# Vergabe: ein Wanderweg

Wie läuft ein Ausschreibungsverfahren für einen privaten Projektträger in der Regel ab? Im letzten Beitrag seiner Artikelserie zum Vergaberecht bei öffentlicher Förderung fasst Jurist Frank Wolter es beispielhaft zusammen.

[VON FRANK WOLTER]

„Das Vergaberecht ist zugegebenermaßen nicht gerade leicht, aber Angst muss es keinem bereiten.“

Dienstleister Schilder und Bänke herstellen und ein wieder anderer jene platzieren. Und vielleicht wollen Sie auch eine Schutzhütte am Wegesrand bauen lassen. All diese Aufgaben müssen Sie ausschreiben. Doch welche Schritte gilt es, im Vergabe- und wettbewerblichen Auswahlverfahren zu durchlaufen? Gleich vorweg: Dieser Artikel zeigt sehr vereinfacht, wie es im Regelfall abläuft. Zur Vertiefung finden Sie unter dem Artikel den Hinweis auf ein ausführliches Ablaufschema.

## Auflagen beachten

Im Zuwendungsbescheid und seinen Anlagen steht, welche Auflagen Sie beachten müssen. Als klassischer öffentlicher Auftraggeber, beispielsweise eine Kommune, müssen Sie das komplette förmliche Vergaberecht anwenden. Als Privatperson, beispielsweise als Verein, gibt es für Sie hingegen verschiedene

Möglichkeiten, die von Bundesland zu Bundesland variieren:

- // In Niedersachsen werden Sie bei derartigen Projekten immer als öffentlicher Auftraggeber im Sinne § 99 Nr. 4 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) eingestuft. Sie müssen das gesamte Vergaberecht einhalten: die Vergabe- und Vertragsordnungen für Leistungen (VOL) und Bauleistungen (VOB) sowie die Regelungen des jeweiligen Landesvergaberechts.
- // In anderen Bundesländern ist ausschlaggebend, wie hoch die Förderung ausfällt oder wie viel Prozent sie von den Gesamtkosten ausmacht. Davon hängt ab, ob Sie die VOB, VOL beziehungsweise Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) beachten müssen. In Thüringen ist dies bei einer Förderung von mehr als 50 000 Euro der Fall.
- // In Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg müssen Sie lediglich Angebote zu den einzelnen Leistungen einholen und wettbewerblich auswählen.

## Gut vorbereiten

Es ist hilfreich, die jeweiligen Regelungen zur Hand zu haben. Für eine Privatperson, die die VOB, VOL oder UVgO anwenden muss, sähe eine grobe CHECKLISTE für die Vorbereitung so aus:

- ☑ Ordnen Sie die Teilleistungen in *Kategorien* ein: Planung und Konzeption sowie Grafik und

Design sind freiberufliche Leistungen. Es hängt vom jeweiligen Bundesland ab, wie diese auszuschreiben sind. Bänke, Tafeln und Ähnliches sind Lieferleistungen nach VOL oder UVgO. Den Weg errichten, eine Schutzhütte bauen und Schilder anbringen sind Bauleistungen nach VOB.

- ☑ *Schätzen Sie den Auftragswert* gemäß § 3 der Vergabeverordnung (siehe dazu auch LandIn-Form 1.18): Erkunden Sie den Markt und schätzen Sie die voraussichtlichen Kosten der einzelnen Teilleistungen. So können Sie einen funktionalen und sinnvollen Gesamtwert definieren. Hier helfen die Informationen, die Sie bereits für den Förderantrag zusammengestellt haben; marktbedingte Änderungen müssen Sie trotzdem berücksichtigen. Bei Bauleistungen müssen Sie Lieferungen und Leistungen mitkalkulieren, auch wenn diese danach nach VOL oder UVgO auszuschreiben sind: Die Gestaltungs- und Anfertigungskosten der Schilder müssen Sie also zu den reinen Baukosten addieren.
- ☑ *Bilden Sie Lose*: Wo es geht, müssen Leistungen getrennt voneinander ausgeschrieben werden: Die Grafik getrennt von der Konzeption, der Wegebau getrennt vom Bau der Schutzhütte. Wenn Sie das nicht wollen, müssen Sie das begründen und sachlich rechtfertigen – beispielsweise, wenn Schilder und

Infotafeln optisch aus einem Guss sein sollen.

- ☑ Prüfen Sie, ob die *Beschaffungen als binnenmarktrelevant* im Sinne der Binnenmarkt-Relevanz-Mitteilung der Europäischen Kommission gelten. Das gilt in der Regel nur für öffentliche Auftraggeber.
- ☑ Wählen Sie die *korrekte Vergabeverfahrensart*: In der Regel ist dies bei der VOB und VOL die öffentliche Ausschreibung, bei der UVgO die öffentliche oder die beschränkte Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb. Aber es gibt auch Ausnahmen: Bei der VOB und VOL die beschränkte Ausschreibung sowie die freihändige Vergabe, bei der UVgO die beschränkte Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb sowie die Verhandlungsverfahren.
- ☑ Bei einigen Ausnahmeverfahren legen Sie *Eignungskriterien* der bietenden Unternehmen fest: Im Rahmen einer beschränkten Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb, einer freihändigen oder einer Verhandlungsvergabe, müssen Sie die Eignung des kontaktierten Unternehmens vorab prüfen und gegebenenfalls im weiteren Verlauf verifizieren.
- ☑ *Erstellen Sie die Vergabeunterlagen* (siehe dazu auch LandIn-Form 2.18): Beschreiben Sie die Leistung produktneutral und diskriminierungsfrei. Definieren Sie Bewerbungs- oder Teilnahmbedingungen sowie Zuschlags- und Wertungskriterien. Denken Sie an besondere Erklärungen und Bedingungen nach dem jeweiligen Landesvergaberecht, beispielsweise die Mindestlohn-erklärung. Formulieren Sie Vertragsbedingungen für die spätere Auftragsabwicklung.
- ☑ Setzen Sie ausreichend lange *Fristen*: Angebotsfrist, Bewerbungsfrist bei Teilnahmewettbewerb, Binde- und Zuschlagsfrist.

## Das konkrete Verfahren

Folgende Schritte müssen Sie beim konkreten Verfahren beachten:

- ☑ Halten Sie die Kommunikations- und Formregeln Ihrer Vergabeordnung ein.
- ☑ Machen Sie die Ausschreibung bekannt oder fordern Sie ausgewählte geeignete Unternehmen

Auch Thomas plant, mit seinem Verein einen neuen Wanderweg umzusetzen: im Erklärfilm der DVS „Keine Angst vor der Vergabe – so geht’s“.



Hier geht's zum Film: [www.netzwerk-laendlicher-raum.de/vergabe](http://www.netzwerk-laendlicher-raum.de/vergabe)

auf, ein Angebot abzugeben: Heutiger Standard ist die Veröffentlichung auf offiziellen Vergabeplattformen im Internet, von denen alle Vergabeunterlagen heruntergeladen werden können.

- ☑ Beantworten Sie etwaige Bieterfragen.
- ☑ Ansehen dürfen Sie die Angebote erst, wenn die Frist abgelaufen ist. Dabei gilt das Vieraugenprinzip; die Angebotsöffnung müssen Sie in einem Protokoll dokumentieren.
- ☑ Prüfen und bewerten Sie die Angebote: Gibt es Formfehler oder Gründe, die zum Ausschluss eines Angebots führen – also fehlende Unterschriften oder veränderte Unterlagen? Können fehlende Unterlagen wie Nachweise zur Eignung der Bieter und Mindestlohnklärungen nachgefordert werden? Eignet sich der Bieter? Erfüllen Preis und Angebot die Vorgaben? Oder hat der Bieter vielleicht den Kies für den Wanderweg in Kubikmetern kalkuliert, statt wie Sie in Tonnen – müssen also noch Angaben abgeklärt werden? Welches Angebot ist das wirtschaftlichste nach Ihren Zuschlags- und Wertungskriterien?
- ☑ Heben Sie die Ausschreibung auf, wenn Sie keine zur Leistungsbeschreibung passenden Angebote erhalten.
- ☑ Erteilen Sie dem erfolgreichen Bieter den Zuschlag und informieren Sie die anderen.
- ☑ Ergeben sich bei der Umsetzung des Projekts wesentliche Vertragsänderungen, müssen Sie Auftragsweiterungen gegebenenfalls erneut ausschreiben.

## Von Anfang an dokumentieren

Dokumentieren Sie jeden einzelnen Arbeitsschritt des Verfahrens. Folgende Unterlagen gehören dazu:

- // Screenshots der Bekanntmachungs-Veröffentlichung,
- // Anschreiben an ausgewählte Unternehmen,
- // Vergabeunterlagen,
- // Protokoll der Angebotsöffnung,
- // Tabellen zu Wertung und Auswahl,
- // Zuschlag und Bieterinformation,
- // Fotos und Unterlagen zur Umsetzung des Projekts,
- // Rechnungen.

Der Autor und die DVS hoffen, dass die Artikelserie dazu beitragen konnte, der öffentlichen Vergabe den Schrecken zu nehmen. „Das Vergaberecht ist zugegebenermaßen nicht gerade leicht, aber Angst muss es keinem bereiten“, sagt Frank Wolter. ■

## SERVICE

### Zum Weiterlesen:

Das ausführliche Ablaufschema der beispielhaften Vergabe sowie weitere Infos zum Thema gibt es unter: [www.netzwerk-laendlicher-raum.de/vergabe/](http://www.netzwerk-laendlicher-raum.de/vergabe/)



## KONTAKT:

Frank Wolter  
TEAM3 Telkamp, Wolter & Telkamp  
Unternehmensberater-Partnerschaft  
Telefon: 0551 5078974  
[wolter@team3-unternehmensberatung.de](mailto:wolter@team3-unternehmensberatung.de)