



KLE Klinik Logistik & Engineering GmbH



# 17. OP-Management-Kongress, Bremen, 9. und 10. September 2020

## Grundzüge des Vergaberechts

Johann-Caspar Engels



Universitätsklinikum  
Hamburg-Eppendorf

## Warum Vergabeverfahren?

- Sinnvolle Verwendung öffentlicher Gelder
- Schutz vor sachfremden Einflüssen
- Schaffung von Wettbewerb (Preis, Qualität)

## Risiken bei Umgehung des Vergaberechts

- Nachprüfungsverfahren
- Verzögerung der Auftragsvergabe, Mehrkosten
- Rückforderung von Zuwendungen
- Schadenersatz
- Unwirksamkeit von Verträgen

## Grundsätze des Vergaberechts, § 97 GWB

- Wettbewerb zwischen Bietern – Namen der Mitbieter und Angebotspreise sind geheim
- Gleichbehandlung der Bieter – produktneutrale Ausschreibung
- Wirtschaftlichkeit
- Transparenz – gleiche Informationen für alle Bieter
- Mittelstandsförderung – Auftragsvergabe möglichst in mehreren Losen

## Rechtsgrundlagen

Komplexität durch Verschränkung von WTO-, EU-, Bundes- und Landesrecht  
Erreichen des Schwellenwerts entscheidet über Rechtsgrundlagen

Beispiele der Rechtsgrundlagen:

- Oberschwelle
  - Europa: Richtlinie 2014/24/EU
  - Bundesrecht: §§ 97 ff. GWB (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen) und VgV (Vergabeverordnung)
  - Untergesetzlich: VOB/A, 2. Abschnitt (§ 2 VgV)
- Unterschwelle
  - Landesvergabegesetze
  - UVgO (Unterschwellenvergabeordnung), VOB/A, 1. Abschnitt (§ 2a HmbVgG)

## Schwellenwerte

- Wenn der erwartete Auftragswert den jeweiligen Schwellenwert erreicht / überschreitet, werden EU-Vergaberecht / GWB angewendet – dann europaweite Ausschreibung
- 214.000 Euro netto für Lieferungen und Dienstleistungen
- 5,35 Mio. Euro netto für Bauleistungen und Konzessionen
- Schätzung des Auftragswerts nach § 3 VgV
- Anpassung der Schwellenwerte durch EU alle zwei Jahre

## Voraussetzungen für Anwendung des EU-Vergaberechts / GWB (europaweite Ausschreibung)

- Öfftl. Auftraggeber, § 99 GWB
  - Gebietskörperschaften
  - Andere juristische Personen des öffentlichen oder privaten Rechts (Aufgaben im Allgemeininteresse, nicht gewerblich, staatliche Finanzierung / Beherrschung)
- Öfftl. Auftrag, §§ 103, 105 GWB
  - Lieferungen
  - Dienstleistungen
  - Bauleistungen
  - Konzessionen (z.B. Bau einer Straße gegen Recht auf Mauteinnahmen)
- Schwellenwert erreicht oder überschritten, § 106 GWB
  - Siehe vorherige Folie
- Keine Ausnahme, §§ 107 ff., 116 GWB
  - Grundstücksgeschäfte
  - Arbeitsverträge
  - Forschung und Entwicklung
  - Finanzdienstleistungen

## Ablauf des Verfahrens (Oberschwelle)

- Bekanntmachung, §§ 37 ff. VgV
  - Kommunikation seit 2016 grundsätzlich elektronisch (Vergabeportal)
  
- Formelle Angebotsprüfung
  - Angebot vollständig, form- und fristgerecht eingegangen?
  
- Eignungsprüfung, §§ 42 ff. VgV, §§ 122 GWB
  - Bieterbezogene Kriterien (Fachkunde, Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit)
  - Beispiele: Erfahrungen mit vergleichbaren Aufträgen (Referenzen), Umsatz
  - Nichtvorliegen von Ausschlussgründen, §§ 123, 124 GWB
  - Eignungsprüfung ggf. in vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb
  
- Preisprüfung, § 60 VgV
  - Ist das Angebot auskömmlich (kein ungewöhnlich niedriger Preis)?
  - Risiken für Vertragsausführung?
  - Ggf. Bieter um Aufklärung bitten.
  
- Angebotswertung, § 58 VgV, § 127 GWB
  - Zuschlagskriterien (auftragsbezogen)
  - Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots (Preis-/Leistungsverhältnis)
  - Mögliche Kriterien: Preis, Qualität, technischer Wert, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Kundendienst, Lieferzeitpunkt etc.

## Vermeidung von Fehlern im Verfahren

- Fortlaufendes Führen einer Vergabeakte, § 8 VgV
  - Dokumentation aller Verfahrensschritte in der Vergabeakte (inkl. zusammenfassendem Vergabevermerk)
  - Vergabekammern fordern im Nachprüfungsverfahren in der Regel die Vergabeakte an, ggf. Aufhebung des Verfahrens wegen Intransparenz
  
- Richtiges Verhalten bei Bieterfragen
  - Fragen sollten nur schriftlich zugelassen werden
  - Antworten unverzüglich vor Ablauf der Angebotsfrist (oder Bewerbungsfrist), vgl. § 20 Abs. 3 VgV
  - Antworten allen Bietern gleichzeitig und einheitlich mitteilen, Fragen der Bieter ggf. anonymisieren
  
- Umgang mit Rügen
  - Zunächst Prüfung, ob Rüge fristgerecht erfolgte, § 160 Abs. 3 GWB
  - Rechtzeitige Rüge ist Voraussetzung für Einleitung eines Nachprüfungsverfahrens
  - Rüge muss erkennen lassen, dass ein Verhalten als Verstoß gegen Vergaberecht gewertet und Abhilfe erwartet wird; bloße Fragen und Hinweise sind keine Rügen
  
- Informations- und Wartepflicht, § 134 GWB
  - Mindestens 10 / 15 Tage vor Zuschlagserteilung sind Bieter über beabsichtigten Vertragspartner, Gründe der Nichtberücksichtigung und frühesten Zeitpunkt des Vertragsschlusses zu informieren.
  - Falls dies unterbleibt, können unterlegene Bieter die Unwirksamkeit des Vertragsschlusses feststellen lassen.



**KLE Klinik Logistik & Engineering GmbH**

Nr. 7

Martinstraße 52  
D-20246 Hamburg

Johann-Caspar Engels  
Justiziar  
Telefon: +49 (0) 40 7410-52167  
Telefax: +49 (0) 40 7410-57412  
j.engels@uke.de  
www.uke.de