



## **DTAD Deutscher Auftragsdienst**

Deutschlands führender  
Auftragsinformationsdienst



### **Leitfaden Ausschreibungen**

Öffentliche Ausschreibungen  
verstehen und gewinnen

# Inhaltsverzeichnis

<b>1. DER DTAD LEITFADEN AUSSCHREIBUNGEN.....</b>	<b>2</b>
1.1. WAS BIETET DER DTAD DEUTSCHER AUFTRAGSDIENST? .....	2
1.2. ATTRAKTIVE CHANCEN .....	2
1.3. NEUE SOWIE KLEINERE ANBIETER KÖNNEN PROFITIEREN .....	2
1.4. VORSICHT FALLSTRICKE .....	3
1.5. DER WEG ZUR GEWONNENEN AUSSCHREIBUNG .....	4
1.6. DER DTAD-LEITFADEN .....	4
<b>2. DER MARKT FÜR ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE .....</b>	<b>5</b>
2.1. ÖFFENTLICHE AUSSCHREIBUNGEN .....	7
2.2. BESCHRÄNKTE AUSSCHREIBUNGEN.....	7
2.3. FREIHÄNDIGE VERGABE.....	8
2.4. DIE E-VERGABE .....	9
2.5. DIE PRÄQUALIFIZIERUNG IN PQ-BAU UND PQ-VOL .....	12
2.6. VERÖFFENTLICHUNGEN ÜBER VERGEBENE AUFTRÄGE (EX-POST-TRANSPARENZ) .....	13
2.7. WELCHES MARKTVOLUMEN DECKT DER DTAD DEUTSCHER AUFTRAGSDIENST AB? .....	14
<b>3. BESSERE CHANCEN BEI AUSSCHREIBUNGEN .....</b>	<b>16</b>
3.1. DER FORMALE ABLAUF DES AUSSCHREIBUNGSVERFAHRENS AUS SICHT DER VERGABESTELLE.....	16
3.2. AUSSCHREIBUNGSMANAGEMENT .....	20
3.3. CHECKLISTE AUSSCHREIBUNGSMANAGEMENT .....	24

# 1. Der DTAD Leitfaden Ausschreibungen

## 1.1. Was bietet der DTAD Deutscher Auftragsdienst?

Für uns vom DTAD Deutscher Auftragsdienst ist der langfristige Vorteil unserer Kunden durch die Gewinnung von Aufträgen die Grundlage für unseren Erfolg. Neben Auftragsbekanntmachungen und Informationen über gewerbliche wie private Bauvorhaben bieten wir unseren Abonnenten auch eine umfassende Datenbank staatlicher Ausschreibungen, die einen enormen Markt eröffnet.

## 1.2. Attraktive Chancen

- **Öffentliche Auftraggeber** fragen in Deutschland nach Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie Waren und Dienstleistungen für etwa 400 Milliarden Euro nach. In der Europäischen Union sind es sogar um die 1800 Mrd.
- Nicht nur die Größe dieses Marktes lässt ihn attraktiv erscheinen, sondern auch die Zuverlässigkeit der **öffentlichen Hand** als Auftraggeber. Durch Zahlungsausfälle machen staatliche Stellen selten von sich reden. Der Staat als Auftraggeber ist zudem weniger anfällig für einen wirtschaftlichen Abschwung als private Auftraggeber. Dies wurde vor allem durch die Konjunkturpakete der letzten Wirtschaftskrise eindrucksvoll bestätigt.

## 1.3. Neue sowie kleinere Anbieter können profitieren

- Die Bandbreite der öffentlichen Aufträge reicht von Riesenprojekten wie etwa Großflughäfen bis hin zu kleinen Dienstleistungsverträgen, die durchaus von Ein-Mann-Unternehmen gewonnen werden können.
- Die Förderung des deutschen Mittelstandes ist ein erklärtes Ziel des deutschen **Vergaberechts**, nachdem kleinere und mittlere Unternehmen bei der Auftragsvergabe zu bevorzugen sind.
- **Öffentliche Aufträge** sind nicht nur für Großunternehmen oder alt eingesessene Unternehmen zugänglich. Auch kleinere und neu gegründete Unternehmen haben bei Beachtung der Voraussetzungen alle Möglichkeiten mit öffentlichen Aufträgen ihren Umsatz zusteigern.

Entgegen einem weit verbreiteten Missverständnis bedeuten fehlende Referenzen nicht automatisch das Aus für einen Bieter.

- Gerade kleinere Unternehmen stehen bei der **öffentlichen Hand** im Ruf, über Expertenwissen zu verfügen, ein besseres Verständnis für Kundenbedürfnisse zu haben und zu einer engeren und flexibleren Zusammenarbeit mit den Kunden bereit zu sein.
- In der Regel werden ein Fünftel der staatlichen Aufträge an neue Unternehmen vergeben, die der jeweiligen **Vergabestelle** noch nicht bekannt waren. Für Unternehmen, die sich zum ersten Mal um Staatsaufträge bemühen wollen, bietet sich so ein Markt von ca. 80 Mrd. Euro.

#### 1.4. Vorsicht Fallstricke

- Die ersten Hürden sind allerdings bereits bei der **Recherche** zu überwinden. Über 40.000 vergebende Stellen bedienen sich unterschiedlichster Medien und Verfahren. So verhindert in vielen Fällen bereits das deutsche Ausschreibungschaos, dass Unternehmen und lukrative Aufträge zusammenfinden. Der **DTAD Deutscher Auftragsdienst** hat es sich zur Aufgabe gemacht, Ordnung in dieses Chaos zu bringen.
- Sind die Ausschreibungen erst einmal recherchiert, dann ist zu beachten, dass die formalen Anforderungen bei der **öffentlichen Auftragsvergabe** höher sind als in vielen Bereichen der Privatwirtschaft. Dies liegt vor allem daran, dass staatliche Stellen einer aufmerksamen Kontrolle unterliegen, um Korruption und Misswirtschaft mit Steuergeldern zu vermeiden. Allen Auftragnehmern soll bei gleicher Eignung gleicher Zugang zu öffentlichen Aufträgen ermöglicht werden. Ziel vergaberechtlicher Vorschriften ist, zu gewährleisten, dass sich das beste Angebot durchsetzt.

## 1.5. Der Weg zur gewonnenen Ausschreibung

Die Chancen eines Unternehmens bei öffentlichen Aufträgen besser zum Zuge zu kommen als bisher oder sich den Markt der öffentlichen Auftragsvergabe erstmalig zu erschließen, sind vor allem abhängig von einer ausreichenden **Kenntnis**:

- des Marktes für öffentliche Aufträge,
- der relevanten Ausschreibungsinformationen,
- der Prozesse und Praktiken, die ausschreibende Stellen anwenden,
- der geforderten Arten des Eignungsnachweises,
- der Bewertungskriterien, anhand derer ein Angebot beurteilt wird,
- der richtigen Präsentation der angeforderten Informationen,
- der Bedeutung von regelmäßigem Kontakt zur Vergabestelle während einer Ausschreibung und nach der Vergabeentscheidung.

## 1.6. Der DTAD-Leitfaden

In diesem Leitfaden werden diese sieben zentralen Punkte behandelt. Dabei steht nicht die umfassende Darstellung der rechtlichen Situation im Zentrum. Vielmehr soll Ihnen die Möglichkeit gegeben werden, sich im Markt der öffentlichen Auftragsvergabe zu verorten und realistische Chancen erkennen zu können. Der Leitfaden geht dabei in zwei Schritten vor:

1. Er beschreibt die Struktur des Marktes für öffentliche Ausschreibungen und zeigt auf, wo für Ihr Unternehmen die Chancen liegen. Relevante neuere Entwicklungen des Vergaberechts, in der Präqualifikation und der E-Vergabe, werden wegbegleitend behandelt.
2. Die Struktur eines Ausschreibungsverfahrens und die bekannten und weniger bekannten Anforderungen werden beschrieben. Es wird dargelegt, was Sie tun können, um Ihre Chancen zu erhöhen.

## 2. Der Markt für öffentliche Aufträge

Das deutsche Vergaberecht, das den Rahmen für den Markt öffentlicher Aufträge setzt, folgt zunächst den Richtlinien der EU, genauer der Richtlinie 2014/24/EU. Diese floss in das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) ein, eine Art „Grundgesetz“ der öffentlichen Vergabe in Deutschland. Auch die Länder und Kommunen müssen sich an diese Vorgaben halten, was zu einer Harmonisierung der – wegen der föderalen Strukturen recht zerklüfteten – Vergaberechtslandschaft beiträgt.

Das GWB ist trotz vieler hinzugefügter Paragraphen immer noch relativ oberflächlich, sodass die Bundesregierung in Abstimmung mit den Ländern die Vergabeverordnung (VgV) erlassen hat. Diese regelt zunächst alle Beschaffungsvorgaben ab einer von der EU vorgegebenen Größenordnung (den sogenannten „Schwellenwerten“). Somit ist die VgV für alle europaweiten Ausschreibungen mit einem geschätzten Auftragswert von mehr als 221.000 € im Dienstleistungsbereich und 5.548.000 € im Bausektor maßgeblich (Stand Januar 2018). Diese Schwellenwerte werden regelmäßig aktualisiert.

In diesem sogenannten überschwelligen Bereich gibt es folgende Verfahrensarten, die der öffentliche Auftraggeber für eine Ausschreibung nutzen kann:

- das Offene Verfahren,
- das Nicht Offene Verfahren,
- das Verhandlungsverfahren,
- den Wettbewerblichen Dialog
- die Innovationspartnerschaft.

Die ersten drei dieser Verfahrensarten haben ihr Pendant im Unterschwellenrecht, das die Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) präzisiert. Diese bildet ab 2017/18 (umgesetzt im Bundesrecht seit Februar 2017, in den einzelnen Bundesländern abhängig von der Gesetzesverabschiedung durch die Parlamente), den allgemeinen Rechtsrahmen für die „kleinen“ Ausschreibungen. Die Öffentliche Ausschreibung entspricht in der Verfahrensweise dem Offenen Verfahren. Die Beschränkte Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb hat ihre Entsprechung im Nicht Offenen Verfahren und die Freihändige Vergabe im Verhandlungsverfahren.

Von allen öffentlichen Aufträgen fallen mehr als 80 Prozent in den Unterschwellenbereich. Dieser ist wiederum durch bestimmte Wertgrenzen gegliedert, welche Bund, Bundesländer und Kommunen festlegen. Beschränkte Ausschreibung und Freihändige Vergabe sind nur unterhalb bzw. im Falle der Beschränkten Ausschreibung auch nur oberhalb bestimmter Auftragswerte zulässig.

*Tabelle 1: Schwellenwerte und Wertgrenzen für Europäische Ausschreibungen und nationale Ausschreibungen (alle Beträge in Euro und netto, Stand Januar 2018)*

Schwellenwerte europäische Ausschreibung (Offenes Verfahren, Nicht-Offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren)			
Bauleistungen	Liefer- und Dienstleistungen		
Alle Auftraggeber	Obere Bundesbehörden	Normalfall	Versorger
5.548.000 €	144.000 €	210.000 €	443.000 €

## 2.1. Öffentliche Ausschreibungen

Bei **Öffentlichen Ausschreibungen** im Unterschwellenbereich und **Offenen Verfahren** im Oberschwellenbereich macht eine Vergabestelle einer unbeschränkten Anzahl von Unternehmen die geplante Vergabe eines Auftraggebers bekannt und fordert bereits durch die allgemeine Bekanntmachung zur Abgabe eines Angebotes eines jeden geeigneten Unternehmens auf. Jeder Interessent kann bis Ablauf der Angebotsfrist ein Angebot abgeben.

Es gibt in Deutschland allerdings eine Vielzahl von staatlichen Ausschreibungsorganen auf der Ebene des Bundes, der Länder sowie der Kommunen. Sogar die Veröffentlichung in eigenen Publikationen, in lokalen Zeitungen oder auf Internetportalen erfüllt in vielen Fällen die Pflicht zur allgemeinen Bekanntmachung einer Ausschreibung. Das hat den Effekt, dass der staatliche oder halbstaatliche Charakter der meisten Ausschreibungsorgane – typischerweise der Länder oder des Bundes – eine Vollständigkeit suggerieren, die sie nicht einmal annähernd bieten können. Bei über **40.000 Vergabestellen** in Deutschland und einer unüberschaubaren Anzahl von Veröffentlichungswegen ist es empfehlenswert, auf die Dienste eines spezialisierten Informationsdienstes wie dem **DTAD Deutscher Auftragsdienst** zurückzugreifen, will ein Unternehmen vermeiden, nur einen Bruchteil der eigentlich in Frage kommenden Ausschreibungen zu kennen.

## 2.2. Beschränkte Ausschreibungen

Eine **Beschränkte Ausschreibung** wird oberhalb der europäischen Schwellenwerte **Nicht Offenes Verfahren** genannt. Bei einer Beschränkten Ausschreibung wird nur einer beschränkten Anzahl von Unternehmen die Möglichkeit gegeben, ein Angebot abzugeben. Dem geht in der Regel ein sog. **Teilnahmewettbewerb** voraus, der allgemein bekannt gegeben wird. Hier werden Unternehmen dazu aufgefordert, ihre Eignung zur Durchführung eines Auftrages nachzuweisen. Aus den Wettbewerbsteilnehmern wählt die vergebende Stelle eine Reihe von Unternehmen aus, die dann dazu aufgefordert werden, tatsächlich ein Angebot abzugeben. Unter bestimmten Voraussetzungen dürfen Vergabestellen Beschränkte Ausschreibungen jedoch auch ohne vorherigen Teilnahmewettbewerb ausschreiben. In diesem Falle kontaktieren sie mehrere Unternehmen direkt und fordern diese auf, ein Angebot abzugeben. Bei einer Beschränkten Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb muss ein Unternehmen der Vergabestelle bereits bekannt sein, will es aufgefordert werden, ein Angebot abzugeben.

Sind einer Vergabestelle keine Unternehmen bekannt, die für eine Beschränkte Ausschreibung ohne



Teilnahmewettbewerb in Frage kommen, unternimmt diese eine Markterkundung. Ein Angebot ist dabei das Bieterverzeichnis - Firmen & Vergabestellen des **DTAD Deutscher Auftragsdienst**, wo sie ihr Unternehmensprofil mit Leistungsportfolio und Zertifikaten vorstellen können. Auch Kommunen führen ihre eigenen Bieterverzeichnisse, in die man sich eintragen kann. Und nicht zuletzt können sich Unternehmen, was schon etwas aufwändiger ist, in der **Präqualifizierungsdatenbank PQ-Bau** für Aufträge aus Bauleistungen und in der **PQ-VOL** für Aufträge aus Lieferungen und Leistungen (siehe Punkt „Präqualifizierung“) für Vergaben empfehlen.

Aus diesen Quellen suchen Vergabestellen Ausschreibungsteilnehmer aus und fordern sie auf, ein Gebot abzugeben. Allerdings genügt die Eintragung in die genannten Listen oftmals noch nicht, um zur Teilnahme eingeladen zu werden. Steter Kontakt zu den relevanten Vergabestellen kann deshalb von großem Nutzen sein.

### 2.3. Freihändige Vergabe

Eine **Freihändige Vergabe** wird oberhalb der europäischen Schwellenwerte **Verhandlungsverfahren** genannt. Die Freihändige Vergabe betrifft in der Regel die vom Umsatz her kleinsten Aufträge und ist formlos. Die Aufforderung, im Rahmen einer Freihändigen Vergabe ein Angebot abzugeben, muss nicht öffentlich erfolgen und kann sogar am Telefon geschehen. Das bedeutet, dass auch bei der Freihändigen Vergabe ein Unternehmen der vergebenden Stelle bereits bekannt sein muss, um berücksichtigt zu werden. Im Kleinen Verhandlungsverfahren wiederum können Sie sogar selbst aktiv werden und bei den Vergabestellen anrufen, um zu erfragen, wie Sie Ihre Chancen auf einen Zuschlag optimieren. Für Unternehmen folgt daraus, möglichst frühzeitig und nachhaltig **Kontakte** zu Vergabestellen zu pflegen und über **Präsenz** in den einschlägigen Datenbanken, Messen und Publikationen auf sich aufmerksam zu machen.

Aber auch Aufträge, die freihändig vergeben werden, können über die Ausschreibung eines Teilnahmewettbewerbs allgemein bekannt gemacht werden (für Verhandlungsverfahren ist dies sogar Pflicht). Für die Präqualifizierungsdatenbanken PQ-Bau und PQ-VOL gilt bei Freihändigen Vergaben Ähnliches wie bei Beschränkten Ausschreibungen: Eine lohnende Investition, die jedoch kein Allheilmittel darstellt und auf keinen Fall aktives Marketing und regelmäßigen Kontakt zu Vergabestellen ersetzt.

## 2.4. Die E-Vergabe

Unter **E-Vergabe** versteht man die **elektronische Abwicklung** von Vergabeverfahren in Unterscheidung zur Abwicklung auf Papier. Maßgeblich ist hierfür die EU-Richtlinie 2014/24/EU (Art. 22, 35, 36), die sich am Beispiel der Vergabeverordnung so niederschlägt: „Für das Senden, Empfangen, Weiterleiten und Speichern von Daten in einem Vergabeverfahren verwenden der öffentliche Auftraggeber und die Unternehmen grundsätzlich Geräte und Programme für die elektronische Datenübermittlung (elektronische Mittel)“ (§ 9 Abs. 1 VgV). Demnach gilt die E-Vergabe im Oberschwellenbereich ab 2018 als einzige zulässige Vergabeform. Angebote können bei zentralen Vergabestellen bereits ab dem 18.4.2017 nur noch in elektronischer Form abgegeben werden.

Die ausschließliche Zulässigkeit der E-Vergabe zielt auf Zeit- und Kosteneinsparungen sowie einen geringeren Bürokratieaufwand. Darüber hinaus erschwert die E-Vergabe Manipulationen. Auch erleichtert sie den Vergabestellen, der Verpflichtung nachzukommen, Vergabeunterlagen vollständig und kostenfrei zur Verfügung zu stellen. Bieter können die Unterlagen von der E-Vergabe-Plattform herunterladen. Der postalische Versand entfällt.

Ausnahmen von der verpflichtenden E-Vergabe sind zulässig, wenn

- physische Modelle verlangt werden (selten),
- besonders schutzwürdige, sensible Daten auszutauschen sind (sehr selten),
- eine bestimmte technische Ausstattung für die Teilnahme an der Vergabe notwendig wäre, die nicht allgemein vorausgesetzt werden kann (die seltenste Begründung einer Ausnahme).

Bieter sollten auf die Angebotsfrist achten, da mit deren Ablauf das Abschicken der Daten von einer Sekunde auf die nächste unmöglich wird. Andererseits profitieren sie von der Kontrollfunktion der Software, die z.B. auf fehlende Angaben hinweist.

Die mündliche Kommunikation mit der Vergabestelle ist unter den Bedingungen der E-Vergabe nur eingeschränkt möglich. Sie darf keine wesentlichen Bestandteile des Vergabeverfahrens betreffen und muss dokumentiert werden.

Zur Teilnahme an Vergaben auf E-Vergabe-Plattformen ist eine vorherige Anmeldung unabdingbar. Sie ist in der Regel nicht mit Kosten verbunden. Darüber hinaus müssen Bieter ihre Eignung nachweisen, z. B. in Form der Einheitlichen Europäischen Eigenerklärung (EEE). Diese ist ausschließlich in elektronischer Form ausfüllbar und gilt als vorläufiger Eignungsnachweis. Bescheinigungen werden von der Vergabestelle meist binnen einer Woche nach Angebotswertung angefordert. Perspektivisch

soll die EEE Standard werden, so dass sich die umständliche Bearbeitung lohnt.

Grundlegend für die Teilnahme an der E-Vergabe ist die entsprechende technische Ausrüstung, die aber zunächst nicht über die allgemein übliche Ausstattung mit Computern und Internet hinausgeht. Die Ausnahme ist die für manche Ausschreibungen (noch) benötigte Karte samt Lesegerät zur Identifizierung per elektronischer Signatur. Alternativ erfolgt die Identifizierung per Signaturdatei. Es gibt die fortgeschrittene elektronische Signatur, welche die Prüfung der Authentizität und Unverfälschtheit der Daten ermöglichen und nur dort zulässig ist, wo die Schriftform nicht obligatorisch ist. Daneben besteht die qualifizierte elektronische Signatur, die dank eines qualifizierten Zertifikats rechtlich der eigenhändigen Unterschrift gleichgestellt ist. Welche Form der Signatur verlangt wird, entscheidet die Vergabestelle. Dort kann man auch eine Signatur beantragen.

Allerdings ist eine Signatur nach neuem Vergaberecht nicht mehr erforderlich, es genügt die Schriftform bzw. eine „Erklärung auf einem dauerhaften Datenträger“ nach 126b BGB. Dies gilt aber zunächst nur für den Oberschwellenbereich, doch wird die Abschaffung der Signatur sukzessive auf den Unterschwellenbereich erweitert, indem die Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) in den einzelnen Bundesländern in Kraft gesetzt wird. Bis dahin wird es noch Ausschreibungen geben, die eine elektronische Signatur erfordern. Ausnahmen werden auch späterhin u.a. besonders vertrauliche Beschaffungen, z.B. durch die Bundeswehr, bilden.

Diese Tabelle gibt eine Übersicht zu den verschiedenen E-Vergabe-Softwarelösungen:

*Tabelle 4: Übersicht zu den verschiedenen E-Vergabe-Softwarelösungen*

Produkt, Anbieter	Informationen
<p style="text-align: center;"><b>D-Trust (Bundesdruckerei)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kartenbasiert</li> <li>• Anerkannte E-Vergabe-Plattformen z.B.:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- eVergabe (Plattform des Bundes)</li> <li>- Vergabe Bayern</li> <li>- Bauausschreibungsplattform Berlin</li> <li>- Logistikzentrum Baden-Württemberg</li> <li>- Vergabemarktplatz NRW</li> <li>- Bauausschreibungsplattform Deutsche Bahn AG</li> <li>- Vergabe Bremen</li> <li>- Vergabeplattform Stuttgart</li> </ul> </li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>DeCoda (IDK)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kartenbasiert</li> <li>• Anerkannte E-Vergabe-Plattformen z.B.:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- eVergabe (Plattform des Bundes)</li> <li>- Bauausschreibungsplattform Berlin</li> <li>- Bauausschreibungsplattform Bayern</li> <li>- Vergabemarktplatz NRW</li> <li>- Vergabeplattform LVR / Landschaftsverband</li> <li>- Vergabe Rheinland</li> <li>- Vergabeplattform Stuttgart</li> </ul> </li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Allgeier IT Solutions</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Softwarebasiert</li> <li>• Anerkannte E-Vergabe-Plattformen z.B.:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- eVergabe (Plattform des Bundes)</li> <li>- Vergabe Bayern</li> <li>- Vergabeplattform der Deutschen Rentenversicherung Bund</li> </ul> </li> </ul>

## **2.5. Die Präqualifizierung in PQ-Bau und PQ-VOL**

Bei der Präqualifizierung handelt es sich um eine allgemeine Eignungsprüfung von Unternehmen aus der Perspektive öffentlicher Auftraggeber, die unabhängig von tatsächlichen Vergaben durchgeführt wird. Um sich zu präqualifizieren, müssen Unternehmen die einzelnen Nachweise zur Sachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit bei einer Präqualifizierungsstelle einreichen. Unternehmen, die sich präqualifiziert haben, können ihre Eignung für öffentliche Aufträge dann durch einen Verweis auf ihre Mitgliedschaft in einer Präqualifizierungsliste nachweisen.

### **Präqualifizierung für Bauaufträge (PQ-VOB)**

Für Aufträge, die im Rahmen der VOB vergeben werden, wurde eigens der "Verein für die Präqualifizierung von Bauunternehmen" gegründet. Dieser Verein führt eine im Internet allgemein zugängliche Liste präqualifizierter Bauunternehmen ([www.pq-verein.de/pq\\_liste/index.html](http://www.pq-verein.de/pq_liste/index.html)). Dort sind die Nachweise zur Sachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der geführten Unternehmen in einem geschützten Bereich hinterlegt, auf den Vergabestellen per Passwort und der Registrierungsnummer des präqualifizierten Unternehmens zugreifen können. Bei fünf Präqualifizierungsstellen können Bauunternehmen ihre Eignung für öffentliche Bauaufträge nachweisen (<https://www.pq-verein.de/praequalifizierungsstellen/index.html>).

Je nach dem, für wie viele Leistungsbereiche sich ein Unternehmen präqualifizieren will, müssen für eine Registrierung zwischen ca. 400 und 700 Euro pro Jahr aufgewendet werden. Dabei ist zu beachten, dass die verschiedenen Präqualifizierungsstellen unterschiedliche Preismodelle anwenden und sich abhängig von Größe und Spezialisierung des jeweiligen Bauunternehmens ein Vergleich durchaus lohnt.

### **Präqualifizierung für Aufträge aus Lieferungen und Leistungen (PQ-VOL)**

Für Aufträge, die im Rahmen der VOL vergeben werden, existiert seit 2009 ebenfalls ein bundeseinheitliches Präqualifizierungsverfahren ([www.pq-vol.de](http://www.pq-vol.de)). Die Industrie- und Handelskammern und, soweit vorhanden, deren Auftragsberatungsstellen, haben die Registrierung von Unternehmen übernommen (<https://www.pq-vol.de/info/PQStellen.aspx>).

Der Unterschied zu den bekannten Unternehmer- und Lieferantenverzeichnissen (ULV) der Bundesländer ist, dass die Präqualifizierungsdatenbank für den Liefer- und Dienstleistungsbereich über die

Landesgrenzen hinweg genutzt werden soll. Für eine Registrierung werden von den Stellen verschiedene Preise erhoben. So kostet die Erstregistrierung in Bayern 180 Euro und in Hessen 215 Euro.

#### **Was spricht für die Teilnahme an der Präqualifizierung?**

1. Eine Teilnahme demonstriert Seriosität.
2. Die Verwaltung der Eignungsnachweise wird für das Bieterunternehmen effizienter.
3. Die Wahrscheinlichkeit, einen Eignungsnachweis bei Angebotsabgabe fälschlicherweise nicht einzureichen und vom Verfahren ausgeschlossen zu werden, sinkt.
4. Auftraggeber können die PQ-VOB und PQ-VOL als Datenbanken benutzen, um für Freihändige Vergaben und Beschränkte Ausschreibungen geeignete Unternehmen zu recherchieren und bzgl. einer Angebotsabgabe zu kontaktieren. Es gibt in beiden Datenbanken die Möglichkeit, Unternehmen nach Tätigkeit und Sitz zu suchen.

#### **2.6. Veröffentlichungen über Vergebene Aufträge (Ex-Post-Transparenz)**

Wurden Auftragsvergaben nicht im Vorhinein durch allgemeine Bekanntmachungen (also im Rahmen Öffentlicher Ausschreibungen) oder Teilnahmewettbewerbe (Beschränkte Ausschreibungen mit Teilnahmewettbewerb oder Freihändige Vergaben mit Teilnahmewettbewerb) angekündigt und zur allgemeinen Beteiligung freigegeben, verlangt das Vergaberecht die Veröffentlichung der Auftragsvergabe im Nachhinein. Somit soll ein Mindestmaß an Transparenz hergestellt werden, damit sichtbar auf die Frage geantwortet wird: „Wer hat was an wen vergeben?“ Der Inhalt derartiger Veröffentlichungen ist in der Regel der Auftraggeber, der Auftragsgegenstand und das beauftragte Unternehmen.

Im Baubereich müssen Vergaben in Form Beschränkter Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb ab 25.000 € und in Form Freihändiger Vergaben ab 15.000 € in der Regel veröffentlicht werden. Beabsichtigte Beschränkte Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb und Freihändige Vergaben ohne Teilnahmewettbewerb müssen ab einem voraussichtlichen Auftragswert von 25.000 € dagegen in der Regel vorab veröffentlicht werden.

Für den Liefer- und Dienstleistungsbereich ist vorgeschrieben, dass für Beschränkte Ausschreibungen und Freihändige Vergaben über einem Auftragswert von 25.000 € in der Regel Informationen über die Zuschlagserteilung veröffentlicht werden müssen.

Im Allgemeinen werden auch alle europaweiten Ausschreibungen mit der Veröffentlichung Vergebener Aufträge abgeschlossen, obwohl sämtliche überschwelligen Verfahren bereits mit einer allgemeinen Bekanntmachung einer Ausschreibung oder eines Teilnahmewettbewerbs beginnen müssen. Dies ist vor allem Ausdruck einer angestrebten Vereinheitlichung der Ausschreibungen nach europäischem Recht.

## 2.7. Welches Marktvolumen deckt der DTAD Deutscher Auftragsdienst ab?

In der folgenden Tabelle wird zusammenfassend eine Schätzung des gesamten Wertes der beim **DTAD Deutscher Auftragsdienst** recherchierbaren öffentlichen Aufträge nach Verfahrensart dargestellt.

*Tabelle 5: Ausschreibungsarten und Marktvolumen beim DTAD Deutscher Auftragsdienst (Schätzungen in Mrd. Euro, Stand: Mai 2017)*

<b>Deutsche europäische Ausschreibungen</b> Oberhalb der Schwellenwerte (ca. 40.000 Aufträge)	<b>110 Mrd.</b>
<b>Öffentliche Ausschreibungen</b> Unterhalb der Schwellenwerte (ca. 202.000 Aufträge)	<b>220 Mrd.</b>
<b>Beschränkte Ausschreibungen und freihändige Vergabe</b> Über Teilnahmewettbewerbe	<b>40 Mrd.</b>
<b>Gesamt</b>	<b>370 Mrd.</b>

Wir gehen hier davon aus, dass im Jahr 2017 Aufträge im Wert von ca. **370 Mrd. Euro** durch die öffentliche Hand vergeben werden. Ungefähr 30 % dieses Auftragsvolumens werden nach den ins nationale

Recht umgesetzten europäischen Vergaberichtlinien vergeben (Offenes Verfahren, Nicht Offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren), weil sie über den Schwellenwerten liegen. Das macht ein Marktvolumen von ungefähr **110 Mrd. Euro** aus.

Bei ca. 60 % der 370 Mrd. Euro Auftragsvolumen werden die Schwellenwerte nicht erreicht, d. h. sie werden nach der Unterschwellenvergabeordnung vergeben. Öffentliche Ausschreibungen und Teilnahmewettbewerbe werden beim DTAD Deutscher Auftragsdienst für 2017 also Aufträge im Wert von ungefähr 220 Mrd. Euro repräsentieren. Ca. 7 % der 370 Mrd. Euro werden beschränkt ausgeschrieben und weitere ungefähr 3 % des Auftragsvolumens werden freihändig vergeben. Zusammen stehen diese beiden ebenfalls nationalen Verfahren für Aufträge im Wert von ca. 40 Mrd. Euro.



### 3. Bessere Chancen bei Ausschreibungen

Egal ob Ihr Unternehmen bereits erfolgreich an **Ausschreibungen** teilgenommen hat, ob Sie bei einer Ausschreibung abgelehnt worden sind oder ob Sie zum ersten Mal an einer Ausschreibung teilnehmen – mit Hilfe des folgenden Leitfadens können Sie Ihre Chancen deutlich verbessern.

Ein **Ausschreibungsverfahren** wird zuerst durch die formalen Vorschriften der relevanten Gesetze und Verordnungen definiert. Parallel zu den gesetzlichen Regelungen gibt es aber einen „optimalen Umgang“ mit Ausschreibungen und Vergabestellen, der den Erfolg einer Bewerbung erhöhen kann. Regelkonformes Verhalten, aber gleichermaßen auch eine gehörige Portion praktisches Know-how, das in keinem Gesetz nachgeschlagen werden kann, entscheiden in der Regel über Zuschlag oder Ablehnung. Der „**Pflichtteil**“ der Bewerbung um einen öffentlichen Auftrag ist die Einhaltung sämtlicher Formvorschriften und Fristen sowie die Lieferung der verlangten Nachweise. Die „**Kür**“ besteht aus dem richtigen Management eines Bewerbungsprozesses, der richtigen Darstellung der Qualitäten und Leistungen eines Unternehmens und einer nachhaltigen Strategie im Umgang mit den Vergabestellen.

#### 3.1. Der formale Ablauf des Ausschreibungsverfahrens aus Sicht der Vergabestelle

Aus der Perspektive einer Vergabestelle gliedert sich eine Ausschreibung in zwei Schritte. **Der erste Schritt** umfasst die Ermittlung des Bedarfs, die Kostenschätzung, die Bereitstellung der Haushaltsmittel, die Wahl der Verfahrensart, die Erstellung der Vergabeunterlagen und die Bekanntmachung der Ausschreibung. **Der zweite Schritt** ist dann die eigentliche „Angebotsphase“. Diese Bewerbungs- und Angebotsphase gliedert sich, abhängig von der Art des Verfahrens, in eine Korrespondenzphase mit den Bewerbern und Bieter, in der die Bewerbungs- und Angebotsunterlagen ausgetauscht werden. Nach der Prüfung der Eignung der teilnehmenden Unternehmen, der anschließenden Prüfung und Wertung der Angebote, der Vorabinformation unterlegener Bieter zumindest in Verfahren nach europäischem Recht, erfolgt letztlich der Zuschlag.

In den folgenden Punkten wird dieses Verfahren detailliert erklärt:

1. Für teilnehmende Unternehmen wird ein Ausschreibungsverfahren mit der Bekanntmachung einer Ausschreibung relevant. Wobei zu unterscheiden ist zwischen der Bekanntmachung einer Ausschreibung und den sog. Vergabeunterlagen, die den Auftrag und die zu erfüllenden Anforderungen exakter beschreiben. Bietende Unternehmen müssen fristgerecht die Vergabeunterlagen anfordern, wollen Sie an einer Ausschreibung teilnehmen.
2. Während der Korrespondenzphase kommunizieren Bieter und Vergabestelle. Neben dem Austausch der Vergabeunterlagen geht es in den meisten Fällen um zusätzliche Informationen zu den in den Vergabeunterlagen angeforderten Spezifikationen des Produktes oder der Dienstleistung. Vergabestellen gehen dabei generell so vor, dass die Antworten auf die Fragen einzelner Bieter an die gesamte Bietergemeinschaft weitergeleitet werden, um die Chancengleichheit zu wahren. Fällt einem Bewerber ein Fehler in den Vergabeunterlagen auf, so ist es empfehlenswert, diesen Fehler zu „rügen“, um der Vergabestelle die Möglichkeit zu geben, die Vergabeunterlagen zu verbessern. Geschieht die Rüge aus einer kooperativen Grundhaltung heraus, so wird die Vergabestelle in der Regel eher die Vorteile eines rechtssicheren Verfahrens sehen als im rügenden Bieter einen Querulanten.
3. Als nächstes werden die Angebote im Beisein des Verhandlungsführers und eines zweiten Vertreters der Vergabestelle geöffnet (Vier-Augen-Prinzip). Während bei Lieferungen und Dienstleistungen die Angebotsöffnung in Abwesenheit der Bieter durchgeführt wird, gibt es bei den Bauaufträgen einen sog. „Submissionstermin“, an dem unter Anwesenheit der Bieter oder ihrer Bevollmächtigten die Angebote geöffnet werden.
4. Dann erfolgt die erste Stufe der Angebotsprüfung und -wertung: Die formelle Angebotsprüfung. Formelle Mängel in den Angeboten führen häufig dazu, dass Bieter bereits an dieser ersten Hürde scheitern. Ausschlussgründe während der formellen Angebotsprüfung sind:
  - Verspätete Angebote (laut Poststempel)
  - Nicht ordnungsgemäß verschlossene Angebote
  - Nicht ordnungsgemäß gekennzeichnete Angebote
  - Das Fehlen wichtiger Preisangaben
  - Fehlende Unterschriften
  - Zweifelhafte Korrekturen des Bieters an seinen eigenen Angaben

- Veränderungen der Verdingungsunterlagen
  - Beiliegende AGB des Bieters (= eine Veränderung der Verdingungsunterlagen)
  - Mehrfache Beteiligung eines Unternehmens an der Ausschreibung
  - Nicht zugelassene Nebenangebote (etwa: Alternativangebot)
  - Unterschreitung des gesetzlichen Mindestlohns
5. Die zweite Stufe der Angebotswertung ist die Eignungsprüfung des Bieters:  
Eingangs ist es hier wichtig, sich im Klaren darüber zu sein, dass die Vergabestellen grundsätzlich keine Eignungsnachweise nachfordern dürfen, die sie in der allgemeinen Bekanntmachung der Ausschreibung nicht eingefordert haben. Hat die Vergabestelle jedoch schon in der Vergabebekanntmachung darauf hingewiesen, dass Eignungsnachweise auch nach Angebotsabgabe nachgefordert werden können, so geht das in Ordnung. Während früher fehlende Eignungsnachweise ein unbedingter Ausschlussgrund für ein Angebot waren, so geben die Neufassungen der VOB und der VOL von 2009 den Vergabestellen die Möglichkeit, Eignungsnachweise zuerst in der Form sog. „Eigenerklärungen“ zuzulassen, um sie später von einem Unternehmen nachzufordern. Weiterhin sind fehlende Eignungsnachweise kein automatischer Ausschlussgrund mehr. Der Ausschluss aus einem Verfahren findet erst statt, wenn der Bieter einer Nachforderung nicht in festgesetzten Fristen nachkommt.
6. Hier sei noch besonders auf die sog. „Verfügbarkeitserklärung“ hingewiesen. In einer Verfügbarkeitserklärung erklärt ein Bieter und ein ihm verbundenes Unternehmen, dass der Bieter auf die Ressourcen des verbundenen Unternehmens zugreifen kann, dass sie aus seiner Sicht also „verfügbar“ sind. Auf diese Weise können Newcomer fehlende Referenzen sowie Erfahrungen und kleinere Unternehmen Nachteile bzgl. der technischen Ausrüstung und der Mitarbeiteranzahl ausgleichen.
7. In der dritten Stufe der Angebotswertung wird die Richtigkeit bzw. „Auskömmlichkeit des Angebotes“ geprüft: Neben der rechnerischen Überprüfung der Angebote (Preise) wird unter anderem geprüft, ob z.B. im Falle außergewöhnlich günstiger Angebote die Gefahr der Insolvenz des jeweiligen Bieters durch nicht kostendeckende Herstellung gegeben ist. Das bedeutet allerdings nicht, dass ein Unternehmen nicht dazu berechtigt wäre, durch aggressive Preispolitik für einzelne Aufträge unter die Kostendeckung zu gehen, um sich neue Märkte zu erschließen. Bei Rückfragen der Vergabestelle zur Kalkulation ist diese ggf. zu erläutern.
8. In der vierten Stufe wird die Wirtschaftlichkeit eines Angebotes unter Berücksichtigung der

mitgeteilten Zuschlagskriterien bewertet:

- Zuerst wird dabei i. d. R. das Preis-Leistungs-Verhältnis vor dem Hintergrund des Leistungsverzeichnisses bewertet.
  - Dann werden, so zugelassen, die Nebenangebote bewertet. Nebenangebote müssen grundsätzlich zu den Hauptangeboten gleichwertig sein. Ein Nebenangebot als „abgespeckte“ Version eines Hauptangebotes führt zum Ausschluss.
  - Es kann zu diesem Zeitpunkt immer noch zu klärenden Gesprächen mit den Bietern durch die vergebende Stelle kommen. Oft geht es darin um die Auskömmlichkeit eines Angebotes. Die Vergabestelle darf auch hier Einblick in die Kalkulationen der Bieter verlangen. Obwohl die Vergabestelle auch nach der Angebotsöffnung noch die Mitwirkung des Bieters fordern kann, dürfen jedoch keine richtiggehenden Nachverhandlungen erfolgen, die konkrete Preise und Leistungsinhalte des Angebotes zum Gegenstand haben (Verhandlungsverbot).
  - Während der Prüfungs- und Wertungsphase können auch Tests und Muster eines Angebotes verlangt sowie Sachverständige hinzugezogen werden.
9. Mit dem Abschluss der vierten Stufe trifft die Vergabestelle die Vergabeentscheidung über die Annahme bzw. Ablehnung der Angebote. Erteilt sie einem Bieter den Zuschlag, informiert sie den erfolgreichen sowie die nicht erfolgreichen Bieter über das Ergebnis. Details hierzu ergeben sich aus der Art des gewählten Verfahrens.
- Bei EU-weiten Verfahren sind die nicht berücksichtigten Bieter dabei aber als Erste zu informieren, um den Rechtsschutz nicht zu gefährden (= sog. Vorabinformationspflicht). Den nicht berücksichtigten Bietern muss der Name des Bieters mitgeteilt werden, der den Zuschlag erhalten hat.
  - Die nicht berücksichtigten Bieter sind über den Grund zu informieren, warum ihr Angebot nicht berücksichtigt wurde. Wenn der Ausschluss während der ersten drei Stufen wegen formaler Fehler, mangelnder Eignung des Bieters oder eines nicht auskömmlichen Angebotes geschah, so müssen dem Bieter genauere Angaben zum Ausschlussgrund genannt werden.

10. Das Recht der Vergabeverfahren ist in diversen Gesetzen, Verordnungen und Abkommen geregelt, die hier der Vollständigkeit halber genannt werden:

- EU-Vergaberichtlinien
- Das Haushaltsgrundsätzegesetz (HGrG)
- Die Haushaltsordnungen des Bundes-, der Länder und Gemeinden (BHO, LHO)
- Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)
- Die Vergabeverordnung (VgV)
- Die Untschwellenvergabeordnung (UVgO)

### 3.2. Ausschreibungsmanagement

Der folgende Fahrplan führt die grundlegenden formalen Schritte eines Ausschreibungsverfahrens und die wichtigsten Aufgaben eines Bewerbers während dieser einzelnen Schritte aus Unternehmenssicht zusammen. Nur eine gleichzeitige **Erfüllung der formalen Voraussetzungen eines Ausschreibungsverfahrens** und **der richtige Umgang mit den vergebenden Stellen** können letztendlich zum Erfolg führen. Des Weiteren ist zu beachten, dass in verschiedenen Wirtschaftsbereichen spezielle formale und verfahrenstechnische Besonderheiten existieren, deren umfassende Darstellung den Rahmen dieses Leitfadens sprengen würde. Aus Unternehmenssicht gliedert sich die Teilnahme an einer Ausschreibung in fünf Schritte.

*Abbildung 1: Ausschreibungsmanagement in fünf Schritten*



### 1. Die Recherche von geeigneten Ausschreibungen:

- **Erstellung eines Kompetenzprofils** des eigenen Unternehmens mit Produkten, Dienstleistungen, Kapazitäten, Referenzen, Zertifizierungen, Erfahrungen und geografischer Reichweite. Mangelt es an Referenzen oder Kapazitäten kann grundsätzlich über die Gründung einer Bewerber- oder Bietergemeinschaft oder durch das Aufsetzen einer geeigneten Verfügbarkeitsklärung auf die Ressourcen Dritter zurückgegriffen werden.
- **Recherche von Besonderheiten des Vergabeverfahrens** je nach vorgegebener Vergabeverfahrensart
- **Recherche der Ausschreibungen** in geeigneten Medien (z.B. DTAD Deutscher Auftragsdienst) vor dem Hintergrund des Leistungsprofils des eigenen Unternehmens. Konzentriert sich ein Unternehmen auf europäische oder nationale Ausschreibungen? Sind nur Öffentliche Ausschreibungen relevant oder soll auch ein Weg zu Beschränkten Ausschreibungen und zu Freihändigen Vergaben geebnet werden? Ist das Unternehmen dazu in der Lage, den Absatzraum zu vergrößern, vielleicht sogar international tätig zu werden? Gibt es starke saisonale Schwankungen in der staatlichen Nachfrage nach gewissen Gütern und Dienstleistungen, die vom Unternehmen ausgeglichen werden müssen?

### 2. Angebotsvorbereitung:

- Rechtzeitige **Anforderung der Vergabeunterlagen**. Die Frist zur Anforderung darf nicht überschritten werden. Die Zahlung der Kosten für die Unterlagen ist nachzuweisen (so diese denn kostenpflichtig sind).
- **Analyse der Vergabeunterlagen** nach den geforderten Nachweisen, Fristen und Zuschlagskriterien.
- Sammeln der geforderten **Nachweise** und im Falle des Fehlens derselben das Besorgen von zulässigem Ersatz oder der Eintrag in eine Präqualifizierungsdatenbank.
- Benennung eines für diese Ausschreibung **Verantwortlichen im Unternehmen**.
- Erstellung eines „vorläufigen“ **Leistungsverzeichnisses** als Arbeitsgrundlage mithilfe der Vergabeunterlagen.

### 3. Erstes Kontaktieren des Auftraggebers und Kontaktmanagement:

- Gegebenenfalls **Vorstellung des Unternehmens**.

- Mitteilung des für diese Ausschreibung Verantwortlichen, daher eines Ansprechpartners für den Auftraggeber.
- Wenn nötig, um Aufklärung und Spezifikationen bitten, um eine erste Version des Leistungsverzeichnisses zu konkretisieren oder Widersprüche und Unklarheiten in den Vergabeunterlagen aufzuklären.
- Wenn nötig Schutz der eigenen Rechte durch unverzügliche Rüge bei Verstößen bzw. drohender Benachteiligung.

#### 4. Erstellung des Angebotes:

- **Kalkulation eines tragfähigen Angebots.** In jedem Fall ist darauf zu achten, dass zugesagte Leistungen qualitativ hochwertig und termintreu erfüllt werden können. Nachverhandlungen, die in der Privatwirtschaft normal sind, werden von Vergabestellen in der Regel nicht durchgeführt.
- Erneuter Kontakt zur Vergabestelle, wenn es Unklarheiten gibt, die eine seriöse Kalkulation erschweren. **Ausreichender Kontakt zur Vergabestelle** qualifiziert einen Bieter und erhöht die Qualität des Angebotes aus Sicht der Vergabestelle. Hält sich die Kontakthäufigkeit zu einer Vergabestelle in einem vernünftigen Rahmen, spricht dies grundsätzlich für die Ernsthaftigkeit und die Zuverlässigkeit eines Bieters.
- Erstellung eines vollständigen und widerspruchsfreien Angebots. Im Falle der Abgabe eines unvollständigen Angebotes besteht in der Regel kein Anspruch auf Nachbesserungen. Ein widersprüchliches Angebot, etwa wenn beigelegte Preislisten und im Angebotstext genannte Preise voneinander abweichen, ist ebenso ein Ausschlussgrund. Nachverhandlungen sind bei Ausschreibungen ausgeschlossen.
- Sollte ein **Nebenangebot** zugelassen sein, können aus Sicht des Auftraggebers sinnvolle Ergänzungen in das Angebot aufgenommen werden. Ist dies nicht der Fall, so hat sich der Bieter strikt an die Vergabeunterlagen zu halten. Nebenangebote müssen gleichwertig sein. Der Nachweis der Gleichwertigkeit ist vom Bieter zu erbringen.
- Erscheint es zu diesem Zeitpunkt nicht möglich, ein tragfähiges Konzept für ein Angebot zu erstellen, dann muss die Vergabestelle über die Gründe informiert werden. Mängel in den Vergabeunterlagen sind förmlich zu rügen, bevor das Angebot abgegeben wird. Bei einem vorzeitigen Rückzug aus dem Verfahren ist die Mitteilung an den Auftraggeber für zukünftige Ausschreibungen sehr wichtig. Unternehmen, die sich „seriös“ zurückgezogen haben, werden

eher positiv in Erinnerung bleiben.

- **Formale Vollständigkeit** prüfen: der geforderten Nachweise, der Unterschriften und der sonstigen Anforderungen. So dürfen z.B. keine eigenen AGB beigelegt werden und die Vergabeunterlagen nicht verändert werden. Es besteht in der Regel keine Möglichkeit, fehlende Nachweise nachzureichen und Formfehler können zu keinem Zeitpunkt nach Fristablauf ausgemerzt werden.
- **Rechtzeitige Zustellung des Angebotes**, wenn möglich durch persönliche Übergabe des Angebots gewährleisten.

#### 5. Nachbereitung der Bewerbung:

- Wird dem eigenen Unternehmen der Zuschlag erteilt, so lohnt es sich auf jeden Fall, die **Gründe für den Zuschlag** in Erfahrung zu bringen.
- Wird das Angebot des eigenen Unternehmens abgelehnt, ist es für die Verbesserung der zukünftigen Aussichten unerlässlich, die **Gründe für die Ablehnung** in Erfahrung zu bringen. Auskunfts- und Informationsansprüche sind gegebenenfalls durch einen förmlichen Antrag geltend zu machen.
- Bekommt das eigene Unternehmen den Zuschlag nicht, so ist es grundsätzlich aufschlussreich, den Gewinner in Erfahrung zu bringen (bei europäischen Ausschreibungen wird man als Teilnehmer automatisch informiert und es gibt zudem allgemein zugängliche Vergabebekanntmachungen). Manche Unternehmen nehmen an nationalen Ausschreibungen nur teil, um den Gewinner der jeweiligen Ausschreibung in Erfahrung bringen zu können. So ist es ihnen möglich, als Zulieferer oder Subunternehmer Kontakt aufzunehmen.
- **Systematische Verarbeitung der Erfahrungen**, um für zukünftige Angebote gewappnet zu sein (Fehleranalyse).
- Der vergebenden Stelle gegenüber Interesse an zukünftigen Ausschreibungen signalisieren, unabhängig davon, ob für die aktuelle Ausschreibung der Zuschlag erteilt wurde oder nicht.
- Bei einer erfolgreichen Auftragsabwicklung auf jeden Fall eine **Referenz ausstellen lassen**.



### 3.3. Checkliste Ausschreibungsmanagement

#### ✓ Wird die Dokumentenfrist eingehalten?

Werden die Vergabeunterlagen nach Verstreichen der Dokumentenfrist angefordert, dann ist eine Teilnahme an einer Ausschreibung unmöglich geworden.

#### ✓ Wird die Angebotsfrist eingehalten?

Der Bieter trägt in jedem Fall das Risiko einer verspäteten Zustellung. Ein Angebot zu faxen ist unzulässig. Bei E-Vergabe-Plattformen ist darauf zu achten, dass die Dateien vor Ablauf der Frist vollständig hochgeladen wurden, das Übertragungsfenster schließt automatisch mit **Fristablauf**.

#### ✓ Wurden die geforderten Nachweise beigelegt?

Dabei kann es sich um folgende Dokumente handeln, die am besten aktuell (nicht älter als drei Monate) im Unternehmen vorliegen sollten, da ihre Anforderung einige Zeit in Anspruch nehmen kann (bei der Forderung von Standardnachweisen kann als Ersatz der Eintrag in eine Präqualifizierungsdatenbank dienen):

- Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes
- Unbedenklichkeitsbescheinigung der Sozialversicherungsträger
- Unbedenklichkeitsbescheinigung der Berufsgenossenschaft
- Polizeiliches Führungszeugnis
- Auszug aus dem Handelsregister/ Gewerbeanmeldung
- Nachweis einer Betriebshaftpflichtversicherung
- Meisterbrief oder andere Belege für berufliche Qualifikationen
- Unternehmensprofil
- Umsatzbescheinigungen
- Referenzlisten
- Verfügbarkeitserklärungen

✓ **Hat jedes Mitglied einer Bietergemeinschaft die Eignung komplett nachgewiesen?**

Gemeinschaftlich bietende Unternehmen müssen alle die volle Anzahl an Nachweisen erbringen oder ihre Eignung durch den Eintrag in eine Präqualifizierungsdatenbank nachweisen.

✓ **Wurden die Anforderungen bzgl. Aufbau, Form und Inhalt beachtet?**

Den formalen Anforderungen an die Angebote ist höchste Priorität einzuräumen. Die Angebots- und Bewerbungsbedingungen sind zwingend zu beachten. Häufig verlangen Vergabestellen die Zusammenstellung der Angebotsunterlagen in einer gewissen Reihenfolge, in einem kopierfähigen Zustand und ohne Prospekthüllen oder Trennblätter. Die Nennung des Bieters und der Losnummer wird oft auf allen Seiten des Angebotes verlangt.

✓ **Wurden die Vergabeunterlagen nicht verändert?**

Die Form des Angebots hat sich auf jeden Fall an die Anforderungen der Vergabestelle zu halten. Ist ein Formular Teil der Vergabeunterlagen, so ist dieses unbedingt zu benutzen und nicht zu verändern. Eintragungen sind nur an den dafür vorgesehenen Stellen zu machen.

✓ **Wurden keine eigenen AGB beigelegt?**

Es dürfen keine eigenen AGB des Bieters beigelegt sein, dies gilt als Veränderung der Vergabeunterlagen und führt zum Ausschluss.

✓ **Wurde das Angebot unterzeichnet oder – sofern nötig – signiert?**

Das Angebot muss mit einer rechtsverbindlichen Unterschrift an allen hierfür vorgesehenen Stellen unterzeichnet werden. Bei manchen elektronischen Vergaben kommt das Erfordernis der elektronischen Signatur noch vor und muss bedient werden.

✓ **Wurde das Angebot verschlossen?**

Angebote müssen in einem verschlossenen Umschlag eingereicht werden mit der exakten Anzahl der geforderten Kopien. Nebenangebote sind, sofern zulässig, gesondert abzugeben.

✓ **Wurde das Angebot gemäß den Anforderungen der Vergabestelle beschriftet?**

Häufig verlangen Vergabestellen vom Bieter den Umschlag/ das Paket mit einer speziellen Aufschrift zu versehen wie z.B. „Nicht öffnen! Angebot zur Öffentlichen Ausschreibung, Vergabenummer 896-08-T345, Los Nr.: 1“.

✓ **Wurden Leistungsbeschreibungen aufmerksam gelesen?**

Bei detaillierter Leistungsbeschreibung durch die Vergabestelle gilt es, sich exakt an die Vorgaben zu halten. Auf keinen Fall Streichungen vornehmen oder Ergänzungen einfügen. Es empfiehlt sich, in jedem Fall zuerst einen „Dummy“ auszufüllen und danach erst die endgültige Version „ins Reine“ zu schreiben. In vielen Fällen werden Unklarheiten im Leistungsverzeichnis von Bieter und Vergabestellen unterschiedlich interpretiert. Derartige Missverständnisse gilt es durch schriftliche Aufklärungsersuche an den Auftraggeber auszuschließen. Klar erkennbare Mängel verpflichten die Bieter, den Auftraggeber darauf hinzuweisen (Rüge). Sie befinden sich in einem vorvertraglichen Vertrauensverhältnis, das für beide Seiten Rechte und Pflichten begründet.

✓ **Ist das Angebot widerspruchsfrei?**

Angaben zur Leistung sind vor allem bei einer rein funktionalen Leistungsbeschreibung (keine detaillierten Vorgaben, sondern nur eine allgemeine Beschreibung der Funktion einer Sache, z.B. einer Software) vom Bieter so exakt und widerspruchsfrei wie möglich zu gestalten.

✓ **Wurden Verbesserungen an den eigenen Angaben widerspruchsfrei und ordentlich vorgenommen?**

Unterlagen, deren Lektüre zu viel Mühe bereitet, werden in der Regel schnell aus dem **Verfahren befördert**.

✓ **Gibt es keine widersprüchlichen Preisangaben?**

Widersprüchliche Preisangaben sind ein Ausschlussgrund.

✓ **Wurde keine Mischkalkulation vorgenommen?**

Die Zulässigkeit von sog. Quersubventionen ist umstritten. Eine Mischkalkulation vorzunehmen und dafür andere Posten mit null Euro oder mit sehr kleinen symbolischen Beträgen wie z.B. einem Euro auszuzeichnen, kann u. U. zum Ausschluss führen. Man darf die Kosten eines Postens nicht ohne Weiteres den Kosten eines anderen Postens zurechnen, sofern keine sachliche Rechtfertigung hierfür vorliegt.

✓ **Wurde auf den Umgang mit der Umsatzsteuer geachtet?**

Es ist auf jeden Fall darauf zu achten, ob die Preise brutto oder netto auszuweisen sind (mit oder ohne Umsatzsteuer).

✓ **Sind Preisnachlässe ordnungsgemäß gewährt worden?**

Mit Preisnachlässen ist sehr vorsichtig umzugehen. Sog. bedingte Preisnachlässe (im Sinne eines Handels) können eine unzulässige Beeinflussung des Wettbewerbs sein. Nur in Ausnahmen wird das Zugestehen eines Preisnachlasses gewinnbringend sein. Wird die Wertung durch einen Preisnachlass nicht beeinflusst, bringt der Nachlass keinen Vorteil bei der Zuschlagschance. Ein Preisnachlass kann gleichwohl von Vorteil sein, wenn z.B. mehrere Lose an einen Auftragnehmer vergeben werden.

✓ **Sind Skonti ordnungsgemäß gewährt worden?**

Skonti sind zulässig, sollten aber klar kommuniziert werden. Sie werden allerdings oft bereits durch die vergebende Stelle abgefragt. Werden sie nicht in die Wertung einbezogen, bieten sie keinen Vorteil für den Bieter und sollten nicht angeboten werden.

✓ **Wurden Nebenangebote ordentlich ausgearbeitet?**

Bei Nebenangeboten sind die Formulare der Vergabestelle zu benutzen. Gibt es keine Formvorschriften in den Vergabeunterlagen, dann sollten die Nebenangebote klar vom Hauptangebot getrennt und als Nebenangebot gekennzeichnet werden.

✓ **Wurden die Gründe für eine Ablehnung oder Zusage in Erfahrung gebracht?**

Für eine wirksame Nachbereitung einer gescheiterten oder erfolgreichen Bewerbung müssen die Gründe in Erfahrung gebracht werden, nur dann kann man aus den eigenen Fehlern lernen. Auskunft- und Informationsansprüche sind wahrzunehmen.

✓ **Ist der Gewinner einer Ausschreibung in Erfahrung gebracht worden?**

Hat man eine Ausschreibung verloren, so kann es sinnvoll sein, das Unternehmen, welches die Ausschreibung gewonnen hat, genauer in Augenschein zu nehmen. Nach dem Motto „Lernen von den Gewinnern“ können so die Aussichten bei kommenden Ausschreibungen verbessert werden





Der Leitfaden Ausschreibungen ist ein Produkt der

DTAD Deutscher Auftragsdienst AG

Waldemarstraße 33 a

10999 Berlin

Wir verweisen auf das Impressum und die AGB auf [www.dtad.de](http://www.dtad.de).

Bei Fragen und Anregungen wenden Sie sich bitte an:

DTAD Deutscher Auftragsdienst AG

Telefon: +49 30 3982 091 - 0

E-Mail: [service@dtad.de](mailto:service@dtad.de)

