

Vergabe von Dienst-, Liefer- und Bauleistungen im Programm ZIS

1. Geltungsbereich

Für alle Fördermittelempfänger gilt, dass Lieferungen, Dienstleistungen, Bauleistungen und freiberufliche Leistungen im Wettbewerb zu vergeben sind. Das betrifft die öffentlichen Auftraggeber ebenso wie private Projektträger, die staatliche Zuschüsse erhalten.

Ziel des Vergaberechts ist:

- a. allen Unternehmen einen Zugang zum Wettbewerb um öffentliche Aufträge zu geben,
- b. den wirtschaftlichsten Bieter bei der Vergabe öffentlicher Aufträge zu ermitteln und
- c. die Vergabe öffentlicher Mittel transparent vorzunehmen und so der Korruption vorzubeugen.

Die Vergaberegeln ergeben sich aus dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und den Vergabemodalitäten des Landes Berlin (§ 55 LHO - Landeshaushaltsordnung).

Ein **besonders wichtiger Punkt ist dabei, alle Schritte des Vergabeverfahrens ausreichend und nachvollziehbar zu dokumentieren.**

Dies gilt auch für alle Förderprogramme der EFRE-Aktion ZIS – Zukunftsinitiative Stadtteil.

Aufgrund der Prüfungen der Europäischen Kommission in den letzten Förderperioden ist davon auszugehen, dass in dieser Periode die Einhaltung der Vergabebestimmungen einer besonderen Prüfung und Beachtung unterliegt.

2. Grundsatz Vergaberecht

Bestimmungen für die Vergabe von öffentlichen Aufträgen (Einkauf von Gütern und Leistungen) ergeben sich aus folgenden Regelwerken:

- **Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB):** Anzuwenden bei allen Bauleistungen
- **Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen (VOL):** Anzuwenden bei Lieferleistungen und eindeutig beschreibbaren Dienstleistungen (z.B. Verwaltungsleistungen, Reinigungsarbeiten)
- **Vergabeordnung für Freiberufliche Leistungen (VOF):** Anzuwenden bei Leistungen freiberuflich Tätiger und nicht eindeutig beschreibbaren Dienstleistungen. Die VOF ist nur bei der Vergabe freiberuflicher Dienstleistungen oder Wettbewerbe oberhalb des EU-Schwellenwertes anzuwenden¹. Sofern es sich um Grundleistungen der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) handelt, bestimmt sich die Honorarhöhe nach der HOAI und entsprechenden Verhandlungen.

¹ § 1 II VOF 2009 iVm § 2 Nr. 2 VgV

In den Vergabe- und Vertragsordnungen werden die Ausschreibungsverfahren geregelt. Sie enthalten die dafür notwendigen Bestimmungen über die

- Veröffentlichung von Bekanntmachungen von Vergabeverfahren,
- Einzuhaltenden Formen und Fristen,
- Prüfung und Wertung von Angeboten,
- Zuschlagserteilung, Dokumentation und Information über die Ergebnisse.

Unterschiede ergeben sich danach, ob der Auftragswert oberhalb oder unterhalb der von der EU jeweils festgelegten Schwellenwerte liegt (siehe Ziffer 5). Bei Vorhaben oberhalb der Schwellenwerte sind zusätzlich zu den Basisbestimmungen weitere Anforderungen zu beachten (a-Paragrafen der Vergabe- und Vertragsordnungen).

3. Dokumentation

Für das gesamte Verfahren ist auf die Dokumentation der Annahmen, der Verfahrensschritte und der Entscheidungen zu achten. Die Verfahren müssen für Dritte nachvollziehbar dokumentiert und die Entscheidungsfindung klar erkennbar sein.

Ausnahmetatbestände, die zu einem Abweichen von einer öffentlichen Vergabe führen, müssen ausreichend und unter Bezug auf die Vergabe- und Vertragsordnungen begründet werden.

Zu dokumentieren ist insbesondere,

- wie der Auftragswert ermittelt (geschätzt) worden ist,
- sofern keine öffentliche Ausschreibung erfolgt: auf welcher Grundlage ein Ausnahmetatbestand diese Abweichung rechtfertigt,
- welche Verfahrensschritte bei der Vergabe durchgeführt worden sind (einschließlich Bekanntmachung, Ausschreibung, Submissionsprotokoll etc.),
- auf Basis welcher Kriterien und welcher Bewertungen welcher Bieter ausgewählt wurde.

4. Vergabearten

Öffentliche Aufträge bzw. aus öffentlichen Mitteln finanzierte Aufträge sind grundsätzlich öffentlich auszuschreiben.

Mit einer sog. Bekanntmachung (zum Beispiel in Zeitungen oder auf Internet-Plattformen), werden die Unternehmen zur Abgabe eines Angebotes aufgefordert. Die Bewerbungsbedingungen sind für alle Unternehmen gleich, unabhängig davon, in welcher Stadt oder in welchem Land sie ihren Sitz haben. Um eine Chancengleichheit zu gewährleisten, muss im gesamten Verfahren (von der Öffnung der Angebote über die Prüfung und Wertung bis hin zum Zuschlag) darauf geachtet werden, dass alle Unternehmen gleich behandelt werden.

Bei Vorhaben oberhalb der EU-Schwellenwerte ist ein europaweites Ausschreibungsverfahren durchzuführen.

In bestimmten Fällen können Aufträge auch nur beschränkt ausgeschrieben oder freihändig vergeben werden.

Eine **beschränkte Ausschreibung** meint, dass eine bestimmte Zahl von Unternehmen (üblicherweise 5 bis 10) nach Prüfung von deren Eignung zur Abgabe eines Angebots aufgefordert wird. Das weitere Verfahren erfolgt dann, wie bei einer öffentlichen Ausschreibung, in einem strukturierten Verfahren.

Eine **freihändige Vergabe** meint, dass mehrere Unternehmen (üblicherweise mindestens 3) in einem nicht weiter strukturierten Verfahren um die Abgabe eines Angebotes gebeten werden. Es ist darauf zu achten, dass mindestens 3 vergleichbare und bewertbare Angebote beim Auftraggeber zur Entscheidungsfindung vorliegen.

Freiberufliche Leistungen, die nicht eindeutig und erschöpfend beschreibbar sind, können unterhalb der EU-Schwellenwerte freihändig, d.h. ohne förmliches Verfahren unter Einholung von mind. 3 Vergleichsangeboten, vergeben werden. Oberhalb der Schwellenwerte erfolgt die Vergabe im **Verhandlungsverfahren** (siehe hierzu § 3 VOF).

Bei Trägern bzw. Behörden, die regelmäßig Leistungen vergeben, sind die Unternehmen, die zur Teilnahme aufgefordert werden, zu wechseln. Sowohl bei der beschränkten Ausschreibung wie bei der freihändigen Vergabe soll – wenn es zweckmäßig ist – vorab ein Teilnahmewettbewerb durchgeführt werden. Das heißt, es werden Unternehmen durch einen öffentlichen Aufruf aufgefordert, ihr Interesse an einer Beteiligung im Vergabeverfahren zu bekunden.

Eine beschränkte Ausschreibung oder sogar eine freihändige Vergabe ist unter folgenden wesentlichen Kriterien zulässig:

- 1) die Höhe des Auftragswertes (siehe hierzu Ziffer 5)
- 2) die besondere Natur des Geschäftes.

Die Vergabe- und Vertragsordnungen regeln dabei abschließend, welche besonderen Umstände ein Grund dafür sein könnten, von der öffentlichen Ausschreibung abzusehen. Wer von solchen Ausnahmen Gebrauch machen will, sollte sich auf die Vorgaben der Verdingungsordnungen beziehen. Sie finden sich in § 3 (3) f. VOB/A, § 3 (3) f. VOL/A und § 3 (4) VOF.

Eine Abweichung von der öffentlichen Ausschreibung ist möglich, wenn der Auftragswert (d.h. der voraussichtliche Wert - jeweils ohne Umsatzsteuer) die nachfolgend genannten Wertgrenzen nicht übersteigt.

Nach Nummer 7 AV § 55 LHO Berlin und § 3 Absatz 2 VOB/A 2009 und § 3 Absatz 2 VOL/A müssen öffentliche Auftraggeber grundsätzlich die Öffentliche Ausschreibung wählen und dürfen nur davon abweichen, wenn die Voraussetzungen nach dem jeweiligen § 3 der VOB/A und der VOL/A vorliegen. Hierbei ist (entgegen der bisherigen Auffassung Berlins) der Gesamtauftragswert anlog § 1a Abs. 1 Nr. 1 VOB/A nicht mehr maßgebend. Bis zu den in § 3 Abs. 3 VOB/A genannten Auftragswerten kann aus Gründen der Verhältnismäßigkeit eine Beschränkte Ausschreibung im Frage kommen. In jedem Fall ist zu prüfen, ob auch unterhalb der in § 3 Absatz 3 VOB/A genannten Auftragswerte eine Öffentliche Ausschreibung geboten ist. Die Beschränkte Ausschreibung und die Freihändige Vergabe stellen Ausnahmetatbestände dar und dürfen nicht dazu verwendet werden, den Grundsatz der Öffentlichen Ausschreibung zu umgehen. In jedem Fall sind die Gründe für das gewählte Vergabeverfahren sowie die wesentlichen Schritte des Vergabeverfahrens zu dokumentieren.

5. Wertgrenzen, Schwellen- und Richtwerte

Zum 11.06.2010 traten die neuen Vergabe- und Vertragsordnungen, die VOB/A 2009, die VOL/A 2009 und die VOF 2009 in Kraft. Die VOB/A sieht u. a. in der neuen Fassung 2009 erstmals bundesweit einheitliche Wertgrenzen für beschränkte Ausschreibungen vor (§ 3 Abs. 3 VOB/A 2009).

Seit dem 01. Januar 2012 gelten nun für Bauleistungen die Wertgrenzen des § 3 VOB/A 2009 und die Ausnahmeregelungen des K II-Paketes traten gleichzeitig außer Kraft.²

² Gem. d. gemeinsamen Rundschreiben SenStadtUm VI A / SenWirtschaft, Technologie und Forschung II F Nr. 07/2011:

Im Vorgriff auf die Neufassung der LHO Berlin und ihrer AV ersetzen die in § 3 Absatz 3 Nr. 1a, 1b, 1c der VOB/A 2009 aufgeführten Wertgrenzen für die Beschränkte Ausschreibung und die in Absatz 5 –Schlussatz- aufgeführte Wertgrenze für die Freihändige Vergabe, diejenigen nach Nummer 7 AV § 55 LHO und sind zukünftig anzuwenden.

Gleichzeitig erfolgt in Übereinstimmung mit § 3 Absatz 4 bis 5 VOL/A 2009 eine Neuregelung der Wertgrenzen für die Beschränkte Ausschreibung und Freihändige Vergabe von Lieferungen und Leistungen.

a) Übersicht zu Schwellenwerten und Wertgrenzen

Die nachfolgende Tabelle gibt Ihnen einen Überblick, ab oder bis zu welcher Kostenhöhe welche Vergabeartart zu wählen ist.

	Bauleistungen (Gesamtbaukosten ohne Bauneben- kosten)	Liefer- / Dienst- leistungen	Freiberufliche Leistungen
a. Europaweite Ausschreibung³ (=EU-Schwellenwerte gem. § 2 VgV)	ab 5.000.000,-- € (ohne Umsatzsteuer)	ab 200.000,-- € (ohne Umsatzsteuer)	ab 200.000,-- € (ohne Umsatzsteuer)

b. Vergabearten unterhalb des EU- Schwellenwertes nach LHO	Bauleistungen (Gesamtbaukosten ohne Bauneben- kosten)	Liefer- / Dienst- leistungen	Freiberufliche Leistungen
Öffentliche Ausschreibung (= Wertgrenzen gem. AV zu § 55 LHO in Verbindung mit § 3 VOB/A oder § 3 VOL/A)	Bei einem Auftragswert (ohne Umsatzsteuer) oberhalb der nachfolgend genannten Wertgrenzen	Bei einem Auftragswert (ohne Umsatzsteuer) ab 25.000,-- €	---
Beschränkte Ausschreibung (= Wertgrenzen gem. AV zu § 55 LHO iVm § 3 VOB/A oder § 3 VOL/A)	Bei einem Auftragswert (o. U.) bis 50.000,-- € für Ausbaugewerke (ohne Energie- und Gebäudetechnik), Landschaftsbau und Straßenausstattung bis 150.000,-- € für Tief-, Verkehrs- wege- und Ingenieurbau bis 100.000,-- € für alle übrigen Gewerke	Bei einem Auftragswert (o. U.) bis 25.000,-- €	---
Freihändige Vergabe (= Wertgrenzen gem. AV zu § 55 LHO iVm § 3 VOB/A oder § 3 VOL/A)	Bei einem Auftragswert (o.U.) bis 10.000,-- €	Bei einem Auftragswert (o.U.) bis 7.500,-- €	Bis zu einem Auftragswert (o.U.) von 200.000,-- € (Achtung: wenn dieser Schwellenwert überschritten wird, ist EU- weit auszuschreiben gem. § 1 II VOF 2009 iVm § 2 Nr.2 VgV)
Formloser Preisvergleich (= Wertgrenzen gem. AV zu § 55 LHO iVm § 3 VOB/A oder § 3 VOL/A)	Bei einem Auftragswert (o.U.) bis 500,-- €	Bei einem Auftragswert (o.U.) bis 500,- €	Bei einem Auftragswert (o.U.) bis 500,-- €

³ Am 22.3.2012 ist die Fünfte Verordnung zur Änderung der Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (BGBl. I S. 488) in Kraft getreten und damit auch die **Änderung der EU-Schwellenwerte**.

b) Informationspflicht

Nach Zuschlagserteilung ist bei freihändiger Vergabe von Aufträgen bzw. bei beschränkter Ausschreibung von Aufträgen die Öffentlichkeit in geeigneter Form, d.h. über das Internet oder in Beschafferprofilen⁴, über das Verfahren und den beauftragten Bieter zu informieren. Erforderlich sind folgende Angaben: Name und Kontaktdaten des Auftraggebers, gewähltes Vergabeverfahren, Auftragsgegenstand, Ort der Ausführung, Name und Sitz des beauftragten Unternehmers. Diese Informationen müssen für einen Zeitraum von 6 Monaten präsent bleiben.

Für diese Informationen kann die Vergabeplattform des Landes Berlin (www.vergabeplattform.berlin.de) oder das Internetportal des Bundes (www.bund.de) genutzt werden. Wenn Bekanntmachungen im Internet veröffentlicht werden, müssen diese über www.bund.de ermittelt werden können.

c) Besonderheiten bei Kleinprojekten

Für Kleinprojekte Privater (Zuwendungen) mit Förderkosten von bis zu 50.000 € gilt abweichend von diesen Regeln, dass alle Leistungen ab 500 € freihändig unter Einholung von (mindestens drei) Vergleichsangeboten vergeben werden dürfen⁵.

Achtung: Diese Wertgrenze von 50.000 € bezieht sich auf den Gesamtbetrag der Zuwendung (gemäß Bewilligungsbescheid) und nicht auf die Höhe einzelner Aufträge/Leistungen!

6. Vergabeverfahren

Zur Übersicht der stark formalisierten Vergabeverfahren werden die einzelnen Schritte kurz skizziert:

- a. **Vorinformation:** Bei Lieferungen, Dienstleistungen, Bauleistungen und freiberuflichen Leistungen über 750.000 € muss der Auftraggeber zuvor auf der EU-Vergabeplattform eine unverbindliche Bekanntmachung veröffentlichen.⁶
- b. **Bekanntmachung:** Je nach Höhe auf der EU-Vergabeplattform, auf der Vergabeplattform des Landes Berlin durch Zeitungen oder sonstige Veröffentlichungen
- c. **Vergabeunterlagen:** Versendung des Anschreibens mit Angaben zu Art und Umfang der Leistung, Fristen, Vertragsbedingungen etc. und den Verdingungsunterlagen
- d. **Öffnung der Angebote** (entfällt bei freihändiger Vergabe): Die verschlossen vorgelegten Angebote sind **zeitgleich** unter Anwesenheit von mindestens zwei Personen zu öffnen. Hierüber muss ein schriftliches Protokoll gefertigt werden.
- e. **Prüfung:** Prüfung der eingegangenen Unterlagen durch den Auftraggeber auf Vollständigkeit.
- f. **Wertung:** Bewertung der Angebote; Kriterien für die Auswahl sind vorab festzulegen
- g. **Zuschlagsentscheidung:** Das wirtschaftlichste Angebot erhält den Zuschlag
- h. **Zuschlagserteilung:** Der ausgewählte Bieter erhält den Zuschlag; gegebenenfalls erfolgt ergänzend ein Vertragsabschluss. Je nach Verfahren sind auch die nicht berücksichtigten Bieter (gegebenenfalls sogar vor Erteilung des Zuschlags) zu informieren.

⁴ Auftraggeber können Beschafferprofile im Internet einrichten, die über geplante und laufende Vergabeverfahren, über vergebene Aufträge unterrichten sowie alle sonstigen für die Auftragsvergabe relevante Informationen enthalten.

⁵ Nr. 3 ANBest-P – Anlage 2 zu § 44 LHO

⁶ § 12 a I 1 b) VOB/B 2009; § 15 VI VOL/A-EG

7. Verstöße

Verstöße gegen die Vergabebedingungen können zu einer Kürzung beziehungsweise zu einer Aberkennung der Fördermittel führen.

Die Kürzungen können bei Leistungen oberhalb der EU-Schwellenwerte den kompletten Auftragswert umfassen, bei Vergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte bis zu 25 % der Kosten für die vergebene Leistung. Weitere Details sind dem „Katalog für Finanzkorrekturen bei Vergaberechtsverstößen der SenWiTechFrau vom 30.06.2008“ zu entnehmen.

8. Berücksichtigung der FFV (Frauenförderverordnung)

Achtung: die nachfolgenden Vorgaben gelten nur für die Vergabe öffentlicher Aufträge und nicht für die Auftragsvergabe durch private Zuwendungsempfänger.

In dem Gemeinsamen Rundschreiben Nr. 6/2011 der Senatsverwaltung für Wirtschaft vom 7.9.2011 wird unter der Überschrift „Öffentliches Auftragswesen: Förderung von Frauen und der Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ Folgendes bekannt gegeben :

„Gemäß § 13 Landesgleichstellungsgesetz (LGG)) in der Fassung der Bekanntmachung vom 06.12.2002 (GVBl. S. 280), zuletzt geändert durch das Gesetz vom 18.11.2010 (GVBl. S. 502) wurde die Erste Verordnung zur Änderung der Verordnung über die Förderung von Frauen und die Vereinbarkeit von Beruf und Familie bei der Vergabe öffentlicher Aufträge (Frauenförderverordnung – FFV) vom 19. Juli 2011 (GVBl. S. 362) erlassen. Die FFV ist am 29.07.2011 in Kraft getreten.

1. Landesgleichstellungsgesetz (LGG) Die vergaberechtlich relevanten Bestimmungen des durch seinen Artikel 1 neu gefassten LGG lauten folgendermaßen:

§ 13 Frauenförderung durch öffentliche Auftragsvergabe

(1) Beim Abschluss von Verträgen über Leistungen mit einem Auftragswert von voraussichtlich mindestens 25.000 Euro oder über Bauleistungen mit einem Auftragswert von voraussichtlich mindestens 200.000 Euro sind in den jeweiligen Verträgen die Verpflichtungen der Auftragnehmer festzuschreiben, Maßnahmen zur Frauenförderung und zur Förderung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie im eigenen Unternehmen durchzuführen sowie das geltende Gleichbehandlungsrecht zu beachten. Diese Regelung gilt nicht für Auftragnehmer, die in der Regel zehn oder weniger Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen, ausschließlich der zu ihrer Berufsbildung Beschäftigten, beschäftigen.

Weitere Informationen dazu entnehmen Sie bitte dem Rundschreiben.

Berlin, Mai 2012

Vergabe-Reader Teil II

Beispiele aus der Prüfpraxis

Teil II des Vergabe-Readers stellt typische „Stolpersteine“ im Vergabeverfahren dar. Es werden Beispiele für Vergabeverstöße aufgezeigt, wie sie in der Vergangenheit von verschiedenen Prüfeinrichtungen beanstandet worden sind und in der Konsequenz teilweise zu Rückforderungen von in Anspruch genommenen Fördermitteln führten.

Die angeführten Beispiele ersetzen jedoch nicht die rechtliche und fachliche Würdigung des Einzelfalls durch den jeweiligen Auftraggeber.

Beispiel 1)

Direkte Auftragsvergabe an Stelle eines konkurrierenden Verfahrens

In einem Gebiet wurden Aufträge (Leistungen) direkt, ohne konkurrierendes Verfahren, vergeben. Als Gründe hierzu wurden angeführt, dass sich vor Ort nicht mehrere mögliche Unternehmen finden ließen und Unternehmen, die nicht aus dem Gebiet selbst kämen, nach Abschluss des Auftrages nicht mehr im Gebiet präsent seien.

Dies wurde beanstandet, weil kein konkurrierendes Auswahlverfahren durchgeführt wurde. Es erfolgte weder eine ausreichende Bekanntmachung der zu beauftragenden Leistungen, noch lagen in diesem Fall Ausnahmetatbestände vor, die eine direkte Beauftragung gerechtfertigt hätten. Die Kenntnis des Gebietes kann zwar eines der Entscheidungskriterien bei der Auswahl des Auftragnehmers sein, rechtfertigt jedoch nicht, Bieter bereits im Vorfeld auszuschließen oder direkt zu vergeben. Generell unzulässig (auch als Auswahlkriterium) ist der Sitz des Bieters, also die Präsenz im Gebiet.

In Abhängigkeit des Auftragswertes hätte eine öffentliche oder beschränkte Ausschreibung der zu erbringenden Leistungen im Vorfeld erfolgen müssen. Bei freihändiger Vergabe hätten mindestens 3 Vergleichsangebote eingeholt werden müssen.

Ähnlich gelagert und damit vergleichbar ist die Argumentation, dass der/die Beauftragte bereits im Vorfeld wichtige Kontakte und Netzwerke aufgebaut habe. Auch diese Begründung ist vergaberechtlich nicht akzeptabel.

Beispiel 2)

Ausschreibung auf der Internetseite der Quartiersmanagements

Die Ausschreibung einer Leistung mit einem Auftragswert in Höhe von 120.000,00 € wurde lediglich auf der Internetseite des Berliner Quartiersmanagements veröffentlicht.

Diese Vorgehensweise wurde beanstandet, da eine größere Öffentlichkeit hätte hergestellt werden müssen. Weiteren potentiellen Auftragnehmern hätte es ermöglicht werden müssen, sich am Wettbewerb um den Auftrag zu beteiligen.

Die Ausschreibung hätte zum Beispiel auf der Internetseite der Vergabeplattform des Landes Berlin oder in einer großen Zeitung veröffentlicht werden müssen.

Beispiel 3)

Weiterbeauftragung von Planern nach vorab erfolgtem Ideenfindungsprozess

Nach einem Ideenwettbewerb wurde ein Planungsbüro ohne konkurrierende Angebote mit weiteren Planungsleistungen beauftragt. Der Auftraggeber sollte die ordnungsgemäße Vergabe nachweisen. Seine Begründung für die direkte Vergabe war, dass das beauftragte Büro bereits eine Vorplanung erstellt hatte. Bei nachfolgender Vergabe an ein anderes Büro hätte man bei Weiterverwendung des Entwurfs eine Urheberrechtsklage riskiert. Aus diesem Grund habe man direkt vergeben.

Dies wurde beanstandet, weil im vorgeschalteten Ideenwettbewerb kein Hinweis auf die weitere Beauftragung über die Ideenfindung hinaus erfolgt war.

Grundsätzlich sollte zu Beginn eines geplanten Ideenfindungsprozesses überdacht werden, wie für den Fall der Weiterführung und Umsetzung des Projekts die korrekte Vergabe der Planungsleistungen gesichert werden kann.

Vorab sollte geklärt sein, ob der aus dem Ideenfindungsprozess hervorgegangene „Sieger“ bei Durchführung des Projektes mit weiteren Planungsleistungen beauftragt werden soll. Ebenfalls sollte festgelegt sein, ob die aus dem Ideenfindungsprozess hervorgegangenen Entwürfe in das geistige Eigentum des Auftragnehmers übergehen und für die weiteren Leistungsphasen eine erneute Ausschreibung der anschließenden Planungsleistungen erfolgen soll.

Eine Urheberrechtsklage könnte tatsächlich drohen, wenn im ersten Schritt (der Aufforderung zur Ideenlieferung) nicht klar vereinbart wird, dass das geistige Eigentum aus diesem ersten Schritt – hier die Ideenlieferung – an den Auftraggeber übergeht.

Wir bitten Sie zu beachten, dass bei Anträgen, die gestellt werden, um Ideen für Planungen und soziale Infrastrukturentwicklungen zu liefern, frühzeitig darauf hingewiesen wird, dass das Ergebnis der Ideenfindung geistiges Eigentum des Auftraggebers wird. So kann bei der Fortführung oder der Umsetzung der Projekte im nächsten Schritt die Vergabe ordnungsgemäß durchgeführt werden. Alternativ könnte bereits eine Option für die weitere Beauftragung mit der Durchführung in der Ausschreibung für den Ideenfindungsprozess berücksichtigt werden. Der geplante Zeitraum der Durchführung sollte mit angegeben werden. So hätten alle für das Auswahlverfahren vorgesehenen Architekturbüros die gleiche Chance, sich entsprechend darzustellen (Grundsatz der Gleichbehandlung).

Beispiel 4)

Beauftragung für ein Folgeprojekt ohne Ausschreibung

In einem Objekt war zunächst ein Stadtteilzentrum geplant. Für dieses Vorhaben wurden Planungsleistungen vergeben. Dieses Projekt wurde jedoch – abgesehen von einigen vorbereitenden Arbeiten – nicht weitergeführt.

Stattdessen wurden am selben Standort nun Künstlerateliers eingerichtet. Hierfür erhielt dasselbe Planungsbüro einen Folgeauftrag mit der Begründung, die

Honorarsätze seien durch die HOAI ohnehin vorgegeben und der Planer sei im Übrigen mit dem Objekt bereits vertraut. Aufgrund dieser Kenntnisse sei die Direktvergabe an ihn wirtschaftlich.

Dieses Vorgehen wurde beanstandet und führte zu einer Finanzkorrektur. Die Prüfer waren der Ansicht, dass die Planung des Folgevorhabens gesondert (in diesem Fall europaweit) hätte ausgeschrieben werden müssen. Vertrautheit mit dem Objekt oder die durch die HOAI vorgegebenen Honorarsätze sind kein hinreichender Grund für eine Direktvergabe.

Beispiel 5)

Aufteilung von zusammenhängenden Gesamtleistungen

Die Planungsleistungen für technische Gebäudeausrüstung und Elektrotechnik wurden freihändig an unterschiedliche Planer vergeben. Der Zuwendungsempfänger ging von einer Unterschreitung der Schwellenwerte der VOF aus und führte kein VOF-Verfahren durch. Die ermittelten Nettohonorare für Planung ergaben für die technische Gebäudeausrüstung circa 130.000 € und für die Elektrotechnik circa 135.000 €.

Dies wurde beanstandet, da es sich bei beiden Verträgen um Leistungen der technischen Gebäudeausrüstung nach § 68 HOAI handele, deren geschätzter Auftragswert nach § 3 Abs. 3 VOF zu addieren ist. Damit war der Schwellenwert nach VOF überschritten.

Die Leistung hätte europaweit ausgeschrieben werden müssen.

Beispiel 6)

Rückgriff auf vorherige Angebote

Ein Auftraggeber hatte auf Grundlage der Ergebnisse einer zum früheren Zeitpunkt für eine andere Maßnahme durchgeführten Ausschreibung die daraus hervorgegangenen drei günstigsten Anbieter zur Angebotsaufgabe aufgefordert und freihändig vergeben.

Unter Beachtung des Auftragswertes (ca. 110.000 €) hätte im vorliegenden Fall jedoch eine öffentliche Ausschreibung durchgeführt werden müssen, also die Vergabe in einem förmlichen Verfahren. Ein Rückgriff auf frühere Ausschreibungen ist unzulässig.

Beispiel 7)

Aufhebung einer Ausschreibung

Ein Fördernehmer hob eine zunächst durchgeführte Ausschreibung auf, weil das Ergebnis über den geschätzten Kosten des Gewerkes lag. Er hat die Leistungen in geänderter Form erneut ausgeschrieben, obwohl das finanzielle Gesamtvolumen des Vorhabens nicht überschritten war.

Dies wurde beanstandet, da die Aufhebung der Ausschreibung nicht gerechtfertigt und damit fehlerhaft war.

Die Aufhebung einer Ausschreibung ist nur aus schwerwiegenden Gründen gerechtfertigt, beispielsweise wenn das Finanzierungsvolumen überschritten wird.

Bitte beachten Sie, dass Vergabefehler durch Anwendung unzulässiger Verfahrensweisen vermieden werden.

Beispiel 8)

Auftragsvergabe über eine Firmenliste

Der Auftraggeber hatte keine Ausschreibung vorgenommen, sondern die Auswahl über eine im Unternehmen vorliegende „Firmenliste“ vorgenommen. Danach werden Aufträge von bis zu 25.000 € nach einem sogenannten „Einheitspreiskatalog“ freihändig vergeben.

Dieses Verfahren verstößt gegen die entsprechenden Vorschriften und Richtlinien für die Vergabe von Aufträgen.

Tatbestände, die dieses Verfahren als Ausnahme zulassen würden, oder die es als besonderen Einzelfall akzeptieren könnten, waren nicht zu ersehen.

Beispiel 9)

Beauftragung auf der Grundlage von Rahmenverträgen

Für die Durchführung einer Baumaßnahme wurde, weil das Ende des Haushaltsjahres nahte, auf einen bestehenden Rahmenvertrag für besondere Bauunterhaltungsmaßnahmen zurückgegriffen.

Dieses Vorgehen ist unzulässig. Voraussetzung für die Inanspruchnahme der „Rahmenverträge für besondere Bauunterhaltungsmaßnahmen“ der Bezirke (gemäß RS SenStadt VI A Nr. 23/2006) ist, dass die Arbeiten nicht vorhersehbar sind. Dies ist aber beim Einsatz der Fördermittel nicht der Fall. Auch durch die Tatsache, dass Mittel zu verfallen drohen, entsteht keine Eilbedürftigkeit im Sinne der Vergabebestimmungen.

Wenn für die Rahmenverträge dieselben Kriterien gelten wie beim Land Berlin (nur akute Maßnahmen), gilt dieser Ausschluss auch für private Fördernehmer.

Wenn jedoch im Zuge einer Ausschreibung andere Inhalte und Voraussetzungen für Rahmenverträge vereinbart wurden, könnte ggf. auch der Rückgriff auf einen Rahmenvertrag zulässig sein. In diesem Falle müssten die Vergabeunterlagen für die Rahmenverträge vorgelegt werden. Ob diese Ausschreibung vor Beginn des Förderzeitraums stattfand, ist dabei unerheblich.

Beispiel 10)

Auftragsvergabe wegen Umsatzsteuerbefreiung

In einem Fall wurde ein Auftrag für eine Leistung direkt ohne Ausschreibung an eine Tochterfirma vergeben, weil sie aufgrund der Umsatzsteuerfreiheit besonders günstig sei.

Die Begründung, dass ein Unternehmen keine Umsatzsteuer zahlen muss, ist als Auswahlkriterium unzulässig.

Bitte beachten Sie, dass, auch wenn es sich um Tochterunternehmen handelt, die üblichen Vergabeverfahren und -kriterien (siehe [Vergabe-Reader Teil I](#)) eingehalten werden müssen.

Einzelfalls durch den jeweiligen Auftraggeber.

Beispiel 11)

Vergabe von Nachbeauftragungen

Ein Auftragnehmer, der bereits nach ordnungsgemäßer Ausschreibung mit der Leistungserfüllung begonnen hatte, wurde ohne weitere Ausschreibung ebenfalls mit Nachaufträgen beauftragt.

Es wurde bemängelt, dass der ordnungsgemäß erteilte Erstauftrag ohne erneute Ausschreibung zu weiteren Aufträgen für den Auftragnehmer führte, die zwar in Zusammenhang mit dem ersten Auftrag standen, aber ein erheblich größeres Volumen betrafen.

Die Vergabebestimmungen lassen Nachbeauftragungen nur in solchen Fällen zu, wenn sie zum Zeitpunkt der Ausschreibung unvorhersehbar und für die Durchführung des Vorhabens erforderlich sind. Der Gesamtwert der Aufträge für diese zusätzlichen Leistungen darf jedoch bei der VOL 20 % und bei der VOF 50 % des Wertes des Erstauftrages nicht überschreiten.

Beispiel 12)

Kostenberechnung als Grundlage der Festlegung des Vergabeverfahrens

Zur Festlegung des jeweiligen Vergabeverfahrens bildet die Kostenberechnung die Grundlage. Sollen für die Ausschreibung zusätzliche Leistungen mit aufgenommen werden, muss unter diesem Aspekt die Auswahl des Vergabeverfahrens überprüft und gegebenenfalls eine andere Art des Verfahrens gewählt werden – zum Beispiel eine öffentliche anstelle einer beschränkten Ausschreibung.