

Auf einen Blick

Einleitung	19
Teil I: Grundlagen des Vergaberechts	25
Kapitel 1: Grundlagen der Ausschreibungspflicht	27
Kapitel 2: Rechtliche Grundlagen des Vergaberechts	49
Kapitel 3: Vergabearten	63
Teil II: Erstellung der Vergabeunterlagen	89
Kapitel 4: Dokumentationspflicht	91
Kapitel 5: Kommunikation inklusive E-Vergabe	95
Kapitel 6: Vorbereitungsphase	101
Kapitel 7: Die Vergabeunterlagen	117
Teil III: Durchführung des Vergabeverfahrens	135
Kapitel 8: Bekanntmachung	137
Kapitel 9: Der Teilnahmewettbewerb	145
Kapitel 10: Angebotsphase	153
Kapitel 11: Umgang mit Bieterfragen	167
Kapitel 12: Angebotserstellung	171
Kapitel 13: Vergabestatistik	175
Teil IV: Sonderthemen	183
Kapitel 14: Datenschutz in Vergabeverfahren	185
Kapitel 15: EVB-IT Verträge und AGB	191
Kapitel 16: Altverträge	203
Kapitel 17: Nachhaltige Beschaffung	207
Teil V: Rechtsschutz, Schadensersatz, Haftung und Strafrecht	213
Kapitel 18: Rechtsschutz – Umgang mit Rügen	215
Kapitel 19: Nachprüfungsverfahren und Schadensersatzansprüche	219
Kapitel 20: Haftung	225
Kapitel 21: Strafrechtliche Konsequenzen	227
Teil VI: Fälle und Lösungen	231
Kapitel 22: Hilfe zur Selbsthilfe	233

Teil VII: Der Top-Ten-Teil	253
Kapitel 23: Die zehn häufigsten Fehler von Vergabestellen.	255
Kapitel 24: Die zehn häufigsten Fehler von Bietern	259
Glossar	263
Abbildungsverzeichnis	265
Stichwortverzeichnis	267

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	19
Über dieses Buch	20
Törichte Annahmen über die Leser	21
Konventionen in diesem Buch	21
Was Sie nicht lesen müssen	21
Wie dieses Buch aufgebaut ist	21
Teil I: Grundlagen des Vergaberechts	21
Teil II: Erstellung der Vergabeunterlagen	22
Teil III: Durchführung des Vergabeverfahrens	22
Teil IV: Sonderthemen	22
Teil V: Rechtsschutz, Schadensersatz, Haftung und Strafrecht	22
Teil VI: Fälle und Lösungen	23
Teil VII: Der Top-Ten-Teil	23
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden	23
Wie es weitergeht	23
 TEIL I	
GRUNDLAGEN DES VERGABERECHTS	25
 Kapitel 1	
Grundlagen der Ausschreibungspflicht	27
Was regelt eigentlich das Vergaberecht?	27
Vergaberecht im Wandel der Zeit	27
Anwendungsbereiche des Vergaberechts	31
Der öffentliche Auftraggeber	32
Der öffentliche Auftrag	34
Die Ausnahmetatbestände	34
Grundsätze der Vergabe	35
Wettbewerbsgrundsatz	36
Transparenzgebot	38
Wirtschaftlichkeitsgrundsatz	38
Verhältnismäßigkeitsgrundsatz	39
Gleichbehandlungsgrundsatz	40
Mittelstandsförderung	41
Lenkungs Vorschriften/Aspekte	42
Qualitätsaspekt	43
Innovationsaspekte	44
Soziale Aspekte	44
Umweltbezogene Aspekte	45
Treu und Glauben	46
Grundsatz der Produktneutralität	46

Kapitel 2	
Rechtliche Grundlagen des Vergaberechts	49
Das deutsche Vergaberecht	50
Haushaltsvergaberecht (Unterschwellenbereich)	50
Kartellvergaberecht (Oberschwellenbereich)	55
Schwellenwerte	61
Kapitel 3	
Vergabearten	63
Vergabeverfahrensarten unterhalb des Schwellenwerts	63
Öffentliche Ausschreibung	64
Beschränkte Ausschreibung	64
Verhandlungsvergabe	66
Direktauftrag	68
Vergabeverfahren oberhalb des Schwellenwerts	69
Offenes Verfahren	69
Nicht offenes Verfahren	70
Verhandlungsverfahren	71
Exkurs: Alleinstellungsmerkmal	75
Wettbewerblicher Dialog	76
Innovationspartnerschaft	79
Vergleich zwischen wettbewerblichem Dialog und Innovationspartnerschaft	80
De-Facto-Vergabe	80
Dringlichkeitsvergabe	82
Interimsvergaben	83
Wirksamkeit des Vertragsschlusses	85
Schadensersatzrisiken	86
Dynamisches Beschaffungssystem	86
Rahmenvereinbarung	87
TEIL II	
ERSTELLUNG DER VERGABEUNTERLAGEN	89
Kapitel 4	
Dokumentationspflicht	91
Kapitel 5	
Kommunikation inklusive E-Vergabe	95
Unterschwellenbereich	96
Oberschwellenbereich	96
Anforderungen an die verwendeten elektronischen Mittel	97
Form und Übermittlung	99
Aufbewahrung	100

Kapitel 6	
Vorbereitungsphase	101
Bedarfsermittlung und Markterkundung	103
Markterkundung	103
Regelmäßige Markterkundung (Marktbeobachtung)	106
Zeitplanung	106
Fristen	107
Einfaches Beschaffungsvorhaben	108
Mittelkomplexes Beschaffungsvorhaben	108
Komplexes Beschaffungsvorhaben	109
Auftragswertschätzung	109
Haushaltsmittel und Fördermittel	111
E-Vergabe	111
Vertragswahl: Vertrag oder Rahmenvereinbarung	111
Losvergabe	112
Optionen	114
Beauftragung von externen Beratern	115
 Kapitel 7	
Die Vergabeunterlagen	117
Struktur der Vergabeunterlagen	117
Anschreiben	118
Bewerbungsbedingungen	119
Grundsätzliche Bestimmungen zum Vergabeverfahren	119
Informationen zum Auftraggeber	119
Kurzvorstellung des Beschaffungsgegenstands	120
Losaufteilung	120
Termin- und Fristenangaben	120
Form und Inhalt der Angebote sowie deren Einreichung	120
Bietergemeinschaften, Eignungsleihe	120
Kenntlichmachung von gewerblichen Schutzrechten, Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen	120
Eignungskriterien und Zuschlagskriterien	121
Zuschlagsformeln/Bewertungsmethoden	124
Risikoanalyse	125
Vergabereife	126
Vertragsunterlagen	128
Leistungsbeschreibung	131
Kriterienkatalog	132
Preisblatt	132
Unterlagen, die vom Bieter erstellt werden müssen	133
Anschreiben	133
Angebot	134

TEIL III DURCHFÜHRUNG DES VERGABEVERFAHRENS..... 135

Kapitel 8 Bekanntmachung 137

Fehler in der Bekanntmachung.....	138
Bereitstellung der Vergabeunterlagen.....	138
Vorinformationen.....	139
Kostenlose Vergabeunterlagen.....	140
Ausschreibungsportale.....	141
Exkurs: Freiwillige Ex-Ante-Bekanntmachung.....	142
Exkurs: Vergebener Auftrag.....	144
Unterswellenbereich.....	144
Oberswellenbereich.....	144

Kapitel 9 Der Teilnahmewettbewerb..... 145

Ablauf.....	146
Präqualifizierung.....	148
Bieterfragen und Fehler in den Vergabeunterlagen.....	148
Nachforderungen und Aufklärung im Teilnahmewettbewerb.....	149

Kapitel 10 Angebotsphase 153

Verwahrung und Öffnung der Angebote.....	154
Prüfung der Angebote.....	154
Formelle Prüfung.....	155
Eignungsprüfung.....	156
Angebotsauswertung.....	156
Angebotsbewertungsphase.....	158
Nachforderung und Aufklärung in der Angebotsphase.....	158
Angebotspräsentation/Bieterpräsentation.....	160
Verhandlungsrunden.....	160
Teststellung.....	163
Ortsbesichtigung.....	164
BAFO.....	164
Zuschlag.....	164
Information nicht berücksichtigter Bieter.....	165
Aufhebung.....	165

Kapitel 11 Umgang mit Bieterfragen 167

Kapitel 12	
Angebotserstellung	171
Das Finden der Ausschreibung	171
Prüfung der Vergabeunterlagen	172
Angebotserstellung	172
Kapitel 13	
Vergabestatistik	175
Die Vergabestatistik	175
Die Nach-Zuschlagsphase	176
Projektdurchführung	178
Change Requests	179
Auftragnehmer erfüllt nicht	179
Insolvenz des Auftragnehmers	180
TEIL IV	
SONDERTHEMEN	183
Kapitel 14	
Datenschutz in Vergabeverfahren	185
Personenbezogene Daten	186
Grundsätze für die Verarbeitung personenbezogener Daten	187
Ermächtigungsgrundlagen	189
Kapitel 15	
EVB-IT Verträge und AGB	191
Auswahl des EVB-IT	194
Basisverträge	195
Systemverträge	195
Zweck und Inhalt der EVB-IT	195
Die EVB-IT Rahmenvereinbarung	200
Kapitel 16	
Altverträge	203
Kapitel 17	
Nachhaltige Beschaffung	207
Lebenszykluskosten	210
Lieferkettengesetz	211

TEIL V
RECHTSSCHUTZ, SCHADENSERSATZ, HAFTUNG UND
STRAFRECHT 213

Kapitel 18
Rechtsschutz – Umgang mit Rügen 215

Was ist eine Rüge?	215
Präklusion	216
Rügerücknahme	217

Kapitel 19
Nachprüfungsverfahren und Schadensersatzansprüche 219

Ablauf eines Nachprüfungsverfahrens	220
Zuschlagsverbot	220
Vergabeakten	221
Beiladung	221
Aufklärung des Sachverhalts	221
Mündliche Verhandlung	221
Beschluss	222
Rechtsmittel: Sofortige Beschwerde	222
Schadensersatzansprüche	222

Kapitel 20
Haftung 225

Haftungskonstellationen	225
Haftungsregelungen in Vergabeunterlagen	226

Kapitel 21
Strafrechtliche Konsequenzen 227

Strafrechtliche Grundlagen	227
Korruptionspräventionsmaßnahmen	229
Verhaltensempfehlung als Beschuldigter	229

TEIL VI
FÄLLE UND LÖSUNGEN 231

Kapitel 22
Hilfe zur Selbsthilfe 233

Fall 1: Die Vergabe einer Bierlieferungssoftware	234
Sachverhalt	234
Fall 2: Nur Berliner Unternehmen	234
Sachverhalt	234
Fall 3: Plötzlich öffentlicher Auftraggeber?	234
Sachverhalt	234
Fall 4: Wissensvorsprung ausgeglichen?	235
Sachverhalt	235

Fall 5: Die externen Berater	235
Sachverhalt	235
Fall 6: Baumpflege: Bau- oder Dienstleistungsvergabe?	235
Sachverhalt	235
Fall 7: Funktionaler Auftraggeber	236
Sachverhalt	236
Fall 8: Sektorenauftraggeber	236
Sachverhalt	236
Fall 9: Konzession	237
Sachverhalt	237
Fall 10: Auftragswertschätzung	237
Sachverhalt	237
Fall 11: Inhouse-Vergabe versus Verwaltungskooperation	238
Sachverhalt	238
Fall 12: Aufhebung	238
Sachverhalt	238
Lösung Fall 1.	239
Verfahrensart	239
Planung des Vergabeverfahrens	240
Rechtsschutz	240
Lösung Fall 2.	241
Lösung Fall 3.	241
Lösung Fall 4.	242
Lösung Fall 5.	243
Variante 1: Die Berater gehören zu einem Wirtschaftsprüfungsunternehmen	243
Variante 2: Die Berater sind Rechtsanwälte.	245
Variante 3: Der Berater ist ein Makler.	246
Lösung Fall 6.	246
Lösung Fall 7.	247
Aufgabe 1	247
Aufgabe 2	248
Aufgabe 3	248
Aufgabe 4	248
Lösung Fall 8.	248
Lösung Fall 9.	249
Lösung Fall 10.	250
Lösung Fall 11.	250
Lösung Fall 12.	251

TEIL VII DER TOP-TEN-TEIL..... 253

Kapitel 23 Die zehn häufigsten Fehler von Vergabestellen..... 255

Zu kurze Vorbereitungsphase	255
Zu wenig Fachwissen.	255

18 Inhaltsverzeichnis

Ressourcen (Stakeholder) werden nicht genutzt beziehungsweise nicht miteinbezogen	255
Bieterfragen werden nicht ernst genommen	256
Die Dokumentation wird nicht fortlaufend erstellt	256
Unvollständige Vergabeunterlagen	256
Wahl der falschen Vergabeverfahrensart	256
Übertriebenes Sicherheitsbedürfnis	256
Übertriebene Sparmaßnahmen und unnötige Ausgaben	257
Zu kurze Fristsetzung	257

Kapitel 24

Die zehn häufigsten Fehler von Bietern 259

Angebotsunterlagen werden zu spät erstellt	259
Hochladen des Angebots in letzter Minute	259
Bieterfragen werden zu selten und zu spät eingereicht	259
Unwahre Kommunikation	260
Fehlkalkulationen	260
Zu günstige Angebote	260
Angebotsersteller kennt eigenes Leistungsangebot nicht	260
Kommunikation mit der Konkurrenz beziehungsweise mit anderen Bietern	260
Zu wenig Rügen	260
Zu wenig Nachprüfungsanträge	261

Glossar 263

Abbildungsverzeichnis..... 265

Stichwortverzeichnis 267