

# **/ Vergabeverfahren Entwicklungsträgerleistungen**

## **Leitfaden für Gemeinden**



### **/ Inhalt**

<b>/ Vorbemerkung.....</b>	<b>2</b>
<b>/ So viel Verfahrensrecht wie nötig, aber so einfach wie möglich.....</b>	<b>2</b>
<b>/ 1. Wann müssen wir überhaupt (europaweit) ausschreiben – und wann nicht?....</b>	<b>3</b>
<b>/ 2. Wenn wir ausschreiben müssen – wie lange dauert das, und in welchem Verfahren? .....</b>	<b>3</b>
<b>/ 3. Wie stellen wir sicher, dass wir den richtigen Partner bekommen?.....</b>	<b>3</b>
<b>/ 4. Wie läuft die Angebots- und Verhandlungsphase ab?.....</b>	<b>3</b>
<b>/ 5. Welche Unterlagen müssen wir als Stadt vorbereiten (lassen)? .....</b>	<b>3</b>
<b>/ 6. Wie gehen wir konkret vor? .....</b>	<b>3</b>
<b>/ 7. Und wenn jemand sich beschwert? .....</b>	<b>3</b>

## **/ Vorbemerkung**

Dieser kurze Leitfaden soll einen Überblick über die verfahrensrechtlichen Anforderungen geben, die die Gemeinden bei der Vergabe von Entwicklungsträgerleistungen – das sind Dienstleistungen zur umfassenden Entwicklung neuer (Wohn-)Baugebiete – beachten müssen.

Der Entwicklungsträger erbringt für die Gemeinde eine **Dienstleistung**. Die Gemeinde vergibt damit einen öffentlichen Auftrag. Dieser ist grundsätzlich ausschreibungspflichtig. Ein Vergabeverfahren kann rechtssicher und erfolgreich abgewickelt werden, wenn die in diesem Leitfaden beschriebenen „Leitplanken“ beachtet werden. Dabei gilt:

## **/ So viel Verfahrensrecht wie nötig, aber so einfach wie möglich**

Um rechtssicher die Klippen eines Vergabeverfahrens zu umschiffen, benötigen die Gemeinden eine praxisorientierte und erfahrene **rechtliche Beratung**. Denn die europaweite Ausschreibung einer solchen Dienstleistung ist kein Alltagsgeschäft. Wir können diese Begleitung aufgrund unserer langjährigen Erfahrung anbieten – mit überschaubarem Aufwand, orientiert an den konkreten kommunalen Zielstellungen. Wir verstehen nicht nur die vergaberechtlichen Anforderungen, sondern auch die planungsrechtlichen und wirtschaftlichen Hintergründe. Wir haben nicht nur hessische Kommunen in verschiedenen Projekten erfolgreich begleitet, sondern auch vergaberechtliche Nachprüfungsverfahren in diesem Zusammenhang – stets erfolgreich – geführt, wissen also auch aus praktischer Erfahrung, worauf es im Fall einer gerichtlichen Überprüfung ankommt.

Wir wollen immer den Sinn und Zweck eines Vergabeverfahrens im Auge behalten: Ziel ist es, für die Kommune rechtskonform im Wettbewerb den **passenden Partner** zu finden.

## **/ 1. Wann müssen wir überhaupt (europaweit) ausschreiben – und wann nicht?**

Die Gemeinden sind öffentliche Auftraggeber i.S.d. § 99 Nr. 1 GWB. Sie müssen daher die Regeln des Vergaberechts beachten – bei Überschreiten bestimmter Auftragswerte sind das die Regeln des 4. Teils des GWB, der Vergabeverordnung und der VOB/A (Abschnitt 2), bei kleineren Aufträgen die Regeln des Hessischen Vergabeerlasses und der UVgO. Und immer gilt in Hessen das Hessische Vergabe- und Tarifreuegesetz (HVTG).

Vergaberecht gilt, wenn eine Gemeinde einen öffentlichen Auftrag vergibt, also eine Dienstleistung gegen Entgelt bestellt.

Daher ist die erste Frage:

### **/ Liegt überhaupt ein „Auftrag“ vor?**

Nicht jeder Vertrag, den die Gemeinde mit einem Erschließungs- oder Entwicklungsträger abschließen möchte, ist ein „öffentlicher Auftrag“ im Sinne des Vergaberechts. Ausschreibungspflichtig ist nur der in § 103 GWB definierte „öffentliche Auftrag“ – er setzt voraus, dass ein vertraglich vereinbarter Erfüllungsanspruch besteht, also eine echte, durchsetzbare Leistungspflicht vereinbart wird. Und diese muss von der Gemeinde bezahlt werden, sonst wird mangels Entgeltlichkeit kein Auftrag vergeben. In einfachen Worten: Die Gemeinde definiert die Leistung, sie bestellt und bezahlt, der Dienstleister hat zu leisten. Es gibt aber Konstellationen, in denen ein Unternehmen der Gemeinde anbietet, selbst ein Baugebiet auf Rechnung Dritter oder auf eigene Rechnung zu entwickeln. Wenn dieser Entwicklungsträger auf eigenes Risiko Flächen entwickelt und dazu Kooperationsverträge (z.B. Städtebauliche Verträge) mit der Gemeinde abschließt, liegt in der Regel kein Auftrag vor, weil die Gemeinde kein Entgelt für eine Dienstleistung vereinbart. Dann muss keine Ausschreibung vorbereitet werden, sondern es ist ein interessengerechter städtebaulicher Vertrag zu verhandeln.

Selbst wenn ein Auftrag im Sinne des Vergaberechts vorliegt, muss der nicht immer ausgeschrieben werden.

## **/ Wann kann man aufgrund von Alleinstellungsmerkmalen von einer Ausschreibung absehen?**

Eine Ausschreibung in einem wettbewerblichen Verfahren ist nicht möglich und daher auch nicht geboten, wenn der Partner über ein Alleinstellungsmerkmal verfügt. Das Vergaberecht erkennt sog. Ausschließlichkeitsrechte an (§ 14 Abs. 4 Nr. 2 lit. c VgV). Allerdings wird ein Alleinstellungsmerkmal, das aus – angeblich – besonderen Ortskenntnissen oder Erfahrungen eines bestimmten Dienstleisters resultieren soll, rechtlich in der Regel nicht überzeugungskräftig sein. Die Rechtsprechung verlangt, dass sich der Auftraggeber sorgfältig erkundigt, ob es nicht vergleichbar leistungsfähige Dienstleister gibt. Ortskunde und lokale Bezüge kann man sich erarbeiten.

Alleinstellungsmerkmale müssen daher in harten technischen oder rechtlichen Fakten begründet sein. Anerkannt ist, dass solche Ausschließlichkeitsrechte aus dem Grundstückseigentum folgen können. Ein Partner, der selbst über Schlüsselgrundstücke im Plangebiet verfügt, kann diese in die Entwicklung einbringen, ein Vorteil, den kein Mitbewerber kompensieren könnte. Dieser Partner wäre gleichsam „gesetzt“.

Muss ausgeschrieben werden, stellt sich die Frage:

## **/ Europaweite oder nationale Ausschreibung?**

Die Gemeinde muss vorab den voraussichtlichen **Auftragswert** schätzen. Das ist rechtlich in zweierlei Hinsicht von Bedeutung: Die Entgelthöhe bestimmt darüber, ob überhaupt europaweit ausgeschrieben werden muss. Das ist ab EUR 215.000 der Fall. Dieser Wert wird bei komplexen Baulandentwicklungen in der Regel (gelegentlich weit) überschritten sein. Die Auftragswertschätzung ist auch von Bedeutung als „Messlatte“ für spätere Angebote. Die Kommune muss sich überlegen, was die Entwicklung kosten darf. An diesem Maßstab kann sie dann auffallend niedrige oder auch sehr teure Angebote messen und die Bieter im Verfahren fragen, wie sie kalkuliert haben.

Die Wertermittlung ist schließlich auch für die Budgetplanung relevant. Ausschreiben soll die Gemeinde nämlich erst, wenn hinreichende Mittel zur Verfügung stehen, die im Haushalt bereitzustellen sind. Erst dann ist die notwendige „Vergabereife“ erreicht.

Die Honorarhöhe muss im Voraus geschätzt werden. Ein Fehler bei der Schätzung kann im Nachhinein, war sie am Anfang vertretbar, nicht zum Vorwurf gereichen. Aber Vorsicht: Eine Leistung darf nicht künstlich gestückelt oder aufgespalten werden, es ist immer der Gesamtaufwand bis zur endgültigen Herbeiführung des gewünschten Erfolgs in den Blick zu nehmen.

## **/ 2. Wenn wir ausschreiben müssen – wie lange dauert das, und in welchem Verfahren?**

Die Verfahren, in denen auszuschreiben ist, sind in den Vergabeordnungen vorgegeben und strukturiert, an diese Vorgaben kann und muss man sich halten.

Im Vergaberecht gilt eigentlich der Vorrang des offenen oder nicht offenen Verfahrens, in beiden Verfahren darf über die Angebote nicht verhandelt werden. Das bedeutet: Die Leistung ist detailliert zu beschreiben, so dass auf dieser Grundlage vergleichbare Angebote abgegeben werden können. Die Bieter haben nur „einen Schuss“ frei, nachverhandelt wird nicht.

Was aber soll der Auftraggeber tun, wenn er einen erfahrenen Partner für die Baulandentwicklung gerade deshalb braucht, weil ihm selbst die Erfahrung und die Kenntnis fehlt, die notwendigen Schritte und Maßnahmen zu definieren? Könnte er wie bei einer Bauausschreibung die einzelnen Werkteile und Ausführungsschritte genau beschreiben und suchte lediglich den billigsten Anbieter für diese Leistungen, bräuchte er auf dieser Grundlage nur Angebote einzufordern.

Baulandentwicklung ist aber nicht die Abarbeitung eines Standardleistungskatalogs, sondern die kreative Auseinandersetzung mit Unvorhersehbarem, die Strukturierung und Koordinierung von Verfahren, die Lösung komplexer Probleme.

Komplexe Dienstleistungen, bei denen der Auftraggeber die Details der Auftragsausführung nicht abschließend beschreiben kann oder im Dialog mit den Bietern weiter entwickeln muss, können in offenen oder nicht offenen Verfahren daher nicht zielführend vergeben werden. Das Vergaberecht eröffnet in diesen Fällen den Weg in ein **Verhandlungsverfahren**. Dass dieses für vergleichbare Dienstleistungen das Regelverfahren sein soll, wird in § 74 VgV zum Ausdruck gebracht, dort heißt es, dass Architekten- und Ingenieurleistungen in der Regel im Verhandlungsverfahren vergeben werden.

### **/ Über die Leistung kann, darf und soll also verhandelt werden!**

Das Verfahren der Wahl wird also ein **Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb** sein. Es besteht aus zwei Stufen:

- › Teilnahmewettbewerb zur Auswahl geeigneter Bewerber
- › Angebots- und Verhandlungsphase

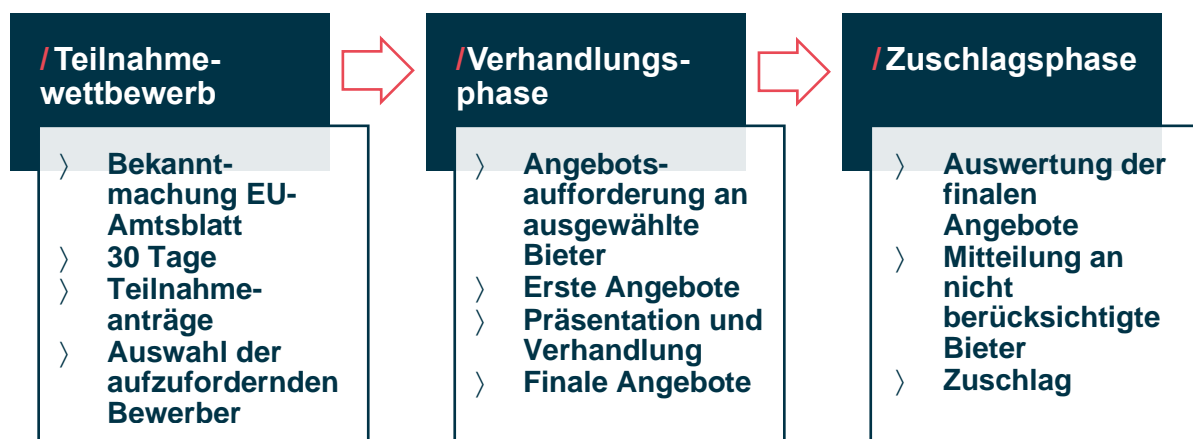
Der **Teilnahmewettbewerb** dient der Auswahl und Begrenzung der geeigneten Bewerber. Man kann nicht mit unzähligen Interessenten verhandeln, das Vergaberecht verlangt nur die Mindestzahl von drei Bietern. Im Teilnahmewettbewerb werden die geeigneten, und unter den geeigneten die drei geeignetsten Bewerber ausgewählt. Mit diesen geht es dann in die Verhandlung.

Die vergaberechtlichen Mindestfristen sind nicht der Engpass für den Zeit – und Fristenplan. Die Vorbereitung des Verfahrens, die Kalkulation der Angebote, die Verhandlung – all das kostet Zeit, und Zeit würde das auch kosten, wenn nur mit einem Partner verhandelt würde.

Folgende **Fristen** sind zu beachten:

- › Für den Teilnahmewettbewerb sind mindestens 30 Tage **Bewerbungsfrist** einzuplanen, § 17 Abs. 2 VgV.
- › Dann folgt eine gleich lange **Angebotsfrist** (30 Tage), § 17 Abs. 6 VgV, die bei Dringlichkeit oder auch im Einvernehmen mit den Bewerbern (§ 17 Abs. 7 VgV) verkürzt werden kann.
- › Ob und wie lange über ein erstes indikatives Angebot verhandelt wird, bestimmt die Gemeinde.
- › Nach dem finalen Angebot und einer **Wartefrist** von 10 Tagen (§ 134 GWB) erfolgt der Zuschlag.

Theoretisch könnte ein Verfahren also in weniger als drei Monaten abgewickelt werden. Praktisch sollte etwas mehr Zeit eingeplant werden, da mit den Bietern verhandelt werden muss und diese hinreichend Zeit haben müssen, ihr Angebote aus- und umzuarbeiten.



Die Verhandlungen gestaltet der Auftraggeber so, wie er es für zweckmäßig hält. Er muss nur alle Bieter gleich behandeln und für die Abgabe überarbeiteter Angebote jeweils einheitliche Fristen setzen.

### / 3. Wie stellen wir sicher, dass wir den richtigen Partner bekommen?

In einem Vergabeverfahren sind zwei grundlegende Entscheidungen zu treffen:

- › Welche Anforderungen richten wir **an den Bewerber**, damit er als hinreichend leistungsfähig qualifiziert ist?
- › Und welches **Angebot** der qualifizierten Bewerber erhält als das wirtschaftlichste den Zuschlag?

Beide Entscheidungen kann der Auftraggeber weitgehend durch die **Kriterien**, die er aufstellt, mitbestimmen.

Die Auswahl erfolgt in zwei Stufen: Zunächst wird im Teilnahmewettbewerb die Eignung der Bewerber geprüft, dann wird in der Angebots- und Verhandlungsphase das wirtschaftlichste Angebot ausgewählt.

Bereits in der europaweiten Bekanntmachung sind **Eignungskriterien** mitzuteilen. Sie beziehen sich auf die wirtschaftliche und finanzielle sowie auf die berufliche und fachliche Leistungsfähigkeit.

Nur wer die gestellten Anforderungen erfüllt, muss in die nachfolgende Verhandlungsphase zugelassen werden. Die Gemeinde darf bei der Formulierung ihrer Mindestanforderungen anspruchsvoll sein. Sie muss sich nicht auf Newcomer, unerfahrene oder unsolide Bieter einlassen. Denn es geht um viel, in der Regel für die weitere Stadtentwicklung enorm wichtige Schlüsselprojekte, und um die Auswahl eines zuverlässigen Partners für eine langjährige Zusammenarbeit.

Eignungskriterien sind **hinreichend bestimmt** zu definieren. Es ist nicht zu empfehlen, einfach irgendwelche Angaben zu fordern – wie Unternehmensdarstellung, Anzahl der Mitarbeiter, Umsatz o.ä. Stattdessen sollte klar gesagt werden, welche Mindestanforderungen gestellt werden: Z.B. kann ein gewisser Mindestumsatz im Bereich Wohngebietsentwicklung, Umlegungsverfahren u.ä. gefordert werden, der aber das Doppelte des voraussichtlichen Auftragswertes nicht übersteigen darf.

Gefragt werden darf auch nach der Personalausstattung und deren Qualifikation und Erfahrung.

Am wichtigsten sind die **Referenzen** über vergleichbare Projekte. Damit es keinen Streit gibt, sollten die Maßstäbe der Vergleichbarkeit möglichst exakt definiert werden. Der Bewerber sollte entsprechend große Baugebiete mit einer Vielzahl von Eigentümern erfolgreich

entwickelt haben. Er sollte Erfahrungen in förmlichen wie in informellen Umlegungsverfahren mitbringen. Die genannten Projekte sollten nicht zu alt sein, den Referenzzeitraum kann der Auftraggeber festlegen.

Der Auftraggeber kann die **Höchstzahl** der Bewerber festlegen, die er zur Abgabe eines Angebots auffordern möchte, mindestens drei. In diesem Fall muss er auch die Kriterien festlegen, nach denen er die **Auswahl** unter allen geeigneten Bewerbern trifft, wenn deren Zahl die Höchstzahl überschreitet. Damit diese Auswahl rechtssicher ist, sollten auch hier möglichst objektiv messbare Auswahlkriterien aufgestellt werden, z.B. die Anzahl und die Größe der einschlägigen Referenzen, Mitarbeiteranzahl, Erfahrung der Mitarbeiter o.ä.

#### / 4. Wie läuft die Angebots- und Verhandlungsphase ab?

Den Ablauf des Verhandlungsverfahrens strukturiert die Vorschrift des § 17 VgV.

Es beginnt mit der Aufforderung zur Abgabe erster Angebote. Auf dieser Grundlage kann die Gemeinde eine oder mehrere Verhandlungsrunden durchführen.

Wichtig: Die Gemeinde ist Herrin des Verfahrens. Sie kann es in dem weit gespannten rechtlichen Rahmen so führen, wie sie es für zweckmäßig hält, solange den Bietern der vorgesehene Ablauf transparent mitgeteilt wird.

**Tipp:** Die Eckpunkte des vorgesehenen Ablaufs teilt die Gemeinde in einem **Verfahrensbrief** mit. Dabei behält sie sich aber Änderungen des vorgesehenen Ablaufs vor. So bleibt man flexibel und fesselt sich nicht unnötig selbst.

Nach Auswertung der ersten Angebote erfolgt eine Runde zur Vorstellung des Bieters und zur Präsentation.

Am Schluss steht die Aufforderung zur Abgabe finaler Angebote, über die dann nicht mehr verhandelt werden darf.





Die Auswahlentscheidung wird anhand der anfangs des Verfahrens aufgestellten und den Bietern mitgeteilten Zuschlagskriterien getroffen.

Die **Zuschlagskriterien** betreffen nicht nur den Preis, sondern auch die Qualität des Angebots. Das billigste Angebot ist nicht unbedingt das beste.

Die Angebotsqualität umfasst, wenn nicht gar zuvörderst, die Qualität des angebotenen Teams. Zu bewerten ist dessen Qualifikation und Erfahrung freilich nur, wenn die Teamzusammensetzung auch vertraglich gesichert wird.

Man sollte sich ein Konzept für die Vorgehensweise vorlegen lassen und dies nach den vorgegebenen Kriterien beurteilen.

Die Zuschlagskriterien teilen sich also zweckmäßigerweise in drei Gruppen

- /Honorar**
- /Konzepte**
- /Projektteam**

Diese können in Unterkriterien unterteilt werden, auch sollte erläutert werden, worauf es dem Auftraggeber besonders ankommt. Ein vereinfachtes Beispiel:

<b>/ Kriterium</b>	<b>/ Unterkriterien</b>	<b>/ Erläuterung</b>	<b>/ Gewichtung</b>
<b>Gesamt- preis</b>	Pauschalpreise für die verschiedenen Stufen Tagessätze		30 %
<b>Konzept</b>	Rahmenterminplan	Darstellung der Maßnahmen zur Terminsicherung	20 %
	Umsetzungskonzept	Darstellung der Herangehensweise, Wert wird auf Herstellung der Akzeptanz und Rechtssicherheit gelegt.	20 %
<b>Projekt- team</b>	Projektleiter	Berufserfahrung und Anzahl vergleichbarer Projekte (persönliche Referenzen) werden bewertet	15 %
	Stv. Projektleiter		15 %

Angegeben werden muss auch, wie der Preis am Ende in Punkte umgerechnet wird. Das geht am besten, wenn der Bestbieter alle zu dem Kriterium Preis zu vergebenden Punkte erhält, der Zweitbieter im prozentualen Abstand entsprechend weniger.

**Tipp:** Niemandem ist mit einer komplizierten Bewertungsmatrix in Form mehrschichtiger Excel-Tabellen gedient. Gleiches gilt für komplexe Umrechnungsformeln. Der Bieter muss nur erkennen können, was bewertet wird und worauf es dem Auftraggeber ankommt. Weniger ist dabei manchmal mehr.

Das Ergebnis muss und kann nicht ausrechenbar sein. Bei der Bewertung hat der Auftraggeber einen gerichtlich nicht überprüfbaren **Beurteilungsspielraum** – natürlich nur, wo es etwas zu beurteilen gibt, nicht bei mathematisch exakt nachprüfbareren Angaben. Und er muss sich an die Kriterien halten, die er aufgestellt hat, und seine Entscheidung begründen. Die Entscheidung ist sorgfältig zu begründen und zu dokumentieren.

Eine solche Bewertungsmatrix setzt voraus, dass der Vertrag am Ende des Verfahrens für alle Bieter gleich vorgegeben wird. Das kann und sollte der Auftraggeber nach der letzten Verhandlungsrunde erreicht haben, er kann den Vertrag als nicht verhandelbare Mindestbedingung vergeben. Denn in einem Verhandlungsverfahren muss zwar verhandelt werden, wie lange und worüber – das entscheidet allein der Auftraggeber. Er muss sich von den Bietern keine Verhandlungen über Themen aufzwingen lassen, die für ihn nicht verhandelbar sind.

## / 5. Welche Unterlagen müssen wir als Stadt vorbereiten (lassen)?

Das Verfahren beginnt mit der EU-Bekanntmachung. Sie enthält eine grobe Beschreibung des Projekts und vor allem die Eignungskriterien. Das Formular ist durch die europäischen Vergaberichtlinien vorgegeben, Auftraggeber in Hessen veröffentlichen über die Hessische Ausschreibungsdatenbank (HAD).

- › Mit dieser Bekanntmachung sind die **Vergabeunterlagen** bereitzustellen. Sie bestehen aus der Leistungsbeschreibung und dem Vertragsentwurf.
- › Der **Vertrag** sollte so knapp wie möglich und so umfassend wie nötig gestaltet werden. Er bezieht sich zur Beschreibung des geschuldeten Leistungsumfangs auf die Leistungsbeschreibung. Darüber hinaus enthält er das, was üblicherweise in einem Dienstleistungsvertrag steht:

- › Haftungsregelungen,
- › Bestimmungen zur Vergütung,
- › Kontroll- und Einwirkungsrechte der Gemeinde,
- › Vertragsfristen,
- › Kündigungsregelungen.

Dazu kommen die speziellen Regelungen zur Grundstücksakquisition durch den Entwicklungsträger und ggf. zu einem Treuhandkonto.

Der Vertrag kann wie bei Planungsverträgen üblich stufenweise ausgestaltet sein, so dass die Stadt nach einer ersten Phase die Zusammenarbeit beenden kann.

- › In der **Leistungsbeschreibung** muss der Auftraggeber nicht wie bei einem Bauwerkvertrag alle Leistungsschritte aufschreiben und bepreisen lassen. Könnte er das, könnte er ja selbst entwickeln. Das Ziel ist zu bestimmen – etwa die Schaffung von Baurecht für ein Wohngebiet mit x Hektar.

Die Leistungsbeschreibung kann **funktional und zielorientiert** sein – der Bieter kann erkennen, worum es geht. Er kann die notwendigen Zwischenschritte selbst ausfüllen.

**Tipp:** Der Auftraggeber hat das **Leistungsbestimmungsrecht**. Er kann entscheiden, was er beschaffen möchte, und er kann Risiken auf den Vertragspartner übertragen. Aber alles Wünschenswerte in die Leistungsbeschreibung und alle Risiken in den Vertrag hineinzupacken, führt nicht zum Ziel. Die Bieter werden ungewöhnliche Aufgaben und Wagnisse bepreisen müssen, die Angebote werden schlechter vergleichbar, die Verfahren dauern länger. Besser: das Nötige ausschreiben und vergeben, auf unerwartete Änderungen und Weiterungen kann auch im Rahmen des Vergaberechts nach Vertragsschluss flexibel reagiert werden (§ 132 Abs. 2 Nr. 2 und Nr. 3 GWB).

Wichtig ist, genau zu überlegen, was den Teilnehmern an der Ausschreibung darüber hinaus an Informationen zur Verfügung gestellt werden muss. Das gilt insbesondere, wenn – wie häufig – einer der potenziellen Bieter schon einmal mit Vorstudien oder auf andere Weise in der Gemeinde aktiv war. Damit andere Marktteilnehmer nicht einwenden, dieser Konkurrent habe einen Wettbewerbsvorsprung, sollten Pläne, Machbarkeitsstudien, Gebietsbeschreibungen und ähnliche Unterlagen, die für die Erarbeitung eines Angebotes relevant sein könnten, beigefügt werden.

## / 6. Wie gehen wir konkret vor?

Ein gutes Vergabeverfahren mit erfolgreichem Ergebnis gelingt im **Zusammenwirken** der Gemeinde und ihrer Fachämter mit der rechtlichen Beratung.

Wir empfehlen die Einsetzung einer **Projektgruppe** oder eines Projektsteuerers in der Verwaltung, der das Verfahren begleitet und erster Ansprechpartner der Berater ist.

Zunächst einmal gilt es zu sichten, welche Vorarbeiten bereits vorhanden sind. Das können **Machbarkeitsstudien**, Unterlagen über die Eigentumsverhältnisse, Aufstellungsbeschlüsse für einen Bebauungsplan oder ähnliches sein. Wichtig sind natürlich gemeindliche Zielvorstellungen, die in Beschlüssen der Gemeindevertretung ihren Niederschlag gefunden haben.

Auf dieser Grundlage sind die Vergabeunterlagen zu erstellen. Wir machen als Berater Vorschläge für die rechtlich relevanten Weichenstellungen, erörtern diese mit der Gemeinde und bringen alles in die rechtlich notwendige Form. Sind alle Unterlagen zusammengestellt, beginnt das Verfahren mit der Bekanntmachung in HAD und Amtsblatt.

Die formelle und inhaltliche Auswertung der Teilnahmeanträge, der Angebote und die Verhandlungen erfolgen gemeinschaftlich, wir steuern und begleiten die notwendigen Arbeitsschritte. **Die Gemeinde trifft die Entscheidungen.**

Die verfahrensbegleitende Dokumentation in einem fortlaufenden Vergabevermerk übernehmen wir ebenfalls.

Am Ende trifft das zuständige Gremium – in der Regel die Gemeindevertretung – die Zuschlagsentscheidung.

## / 7. Und wenn jemand sich beschwert?

Das Vergaberecht eröffnet Bietern Möglichkeiten, aus ihrer Sicht falsche Entscheidungen zu beanstanden. Das beginnt schon mit der Konzeption der Ausschreibung bis zur abschließenden Entscheidung über den Zuschlag.

Vor Rügen und Rechtsmitteln muss man aber keine Angst haben. Die Erfahrung zeigt: fühlen die Bieter sich fair behandelt, wird die Entscheidung akzeptiert.

Und Bieterfragen und Rügen kann und sollte man konstruktiv begreifen – als Chance, das Verfahren zu verbessern und Entscheidungen abzusichern.

Bewährt hat sich, die Bieter bei einem Vergabegespräch einleitend zu fragen, ob es bis hierhin Einwände oder Bedenken gegen die Verfahrensführung gibt. Wird das verneint (und protokolliert), werden Bieter sich später kaum noch über vorangegangene Schritte beschweren können.

Am Ende kann immer nur einer gewinnen, das ist Wettbewerb.

## **/ Kontakt**

### **Otting Zinger**

#### **Rechtsanwälte PartG mbB**

Kurt-Blaum-Platz 7 / 63450 Hanau

<b>Telefon</b>	06181 70166-20
<b>Fax</b>	06181 70166-23
<b>E-Mail</b>	info@ottingzinger.de