

Merkblatt:

Freihändige Vergabe (Hessen)

Die Vergabe von freiberuflichen Leistungen bei Auftragswerten unterhalb der EU-Schwellenwerte in Hessen nach dem HVTG

(Stand April 2019)

Inhaltsverzeichnis**Seite**

1	Allgemeines	2
1.1	Hinweise	2
1.2	Ziel	2
1.3	Begriffe	3
1.4	Anwendungsbereich § 1 HVTG und Nachprüfungsstellen § 20 HVTG	4
1.5	Allgemeine Grundsätze und Verfahren § 2 und Dritter Teil HVTG	5
1.6	Verfahrensablauf	7
2	Verfahrensvorbereitung	7
2.1	Bedarfsplanung, Aufgabenbeschreibung, Binnenmarktrelevanz und Auftragswert	7
2.2	Vergabevermerk	8
3	Verfahrensdurchführung	8
3.1	Interessenbekundungsverfahren	8
3.2	Verhandlungen	9
3.3	Preis-/Leistungsverhältnis	10
3.4	Preispunkte P	10
3.5	Leistungspunkte L	11
3.6	Zu den Wertungskriterien	12
3.7	Bietergespräche	12
3.8	Hinweise, wie die Kriterien gewertet werden	12
3.9	Zum Honorar	16
3.10	Vergabe	17
4	Verfahrensabschluss	17

Anlage 1: Schema zur Auswahl des Vergabeverfahrens nach HVTG**GHV**

Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e.V.
Friedrichsplatz 6
68165 Mannheim

Tel. 0621 - 860 861 0
Fax 0621 - 860 861 20

kontakt@ghv-guetestelle.de
www.ghv-guetestelle.de

1 Allgemeines

1.1 Hinweise

Die GHV Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e. V. ist mit der Erstellung dieses Merkblatts ihrer satzungsgemäßen Aufgabe nachgekommen, Auftraggeber und Auftragnehmer¹ neutral und ausschließlich orientiert an den für die Vergabeverfahren und Leistungshonorierung einschlägigen Gesetzen und Verordnungen zu beraten. Sie will damit für den notwendigen Leistungswettbewerb unter den Freiberuflern ebenso wie für die Durchsetzung des Transparenz- und Gleichbehandlungsgebots auf Seiten der Auftraggeber sorgen.

Die Hinweise im Merkblatt sind nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert, haben aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder Rechtssicherheit. Der Anwender hat jede Empfehlung auf Übertragbarkeit auf seinen konkreten Fall zu prüfen und die aktuellen Gesetze, Verordnungen, die Rechtsprechung und Kommentierung zusätzlich zu beachten.

Dieses Merkblatt ist speziell für Auftraggeber und Auftragnehmer in Hessen aufgestellt, wie nachfolgend weiter beschrieben. Es gilt für Auftragswerte bis zum EU-Schwellenwert bei Architekten- und Ingenieurleistungen, die besondere schöpferische Fähigkeiten verlangen².

1.2 Ziel

Die Vergabe freiberuflicher Leistungen bereitet Auftraggebern und am Auftrag interessierten Architekten und Ingenieuren immer wieder Schwierigkeiten. Deshalb sollen die folgenden Hinweise die wesentlichen Aspekte eines Vergabeverfahrens bei Auftragswerten unterhalb der EU-Schwellenwerte von zzt. netto 221.000 €³ verdeutlichen. Der Auftraggeber soll das eigentliche Ziel des Verfahrens erreichen, nämlich demjenigen den Auftrag zu erteilen, der die bestmögliche Leistung erwarten lässt. Der Auftragnehmer soll sich auch unterhalb der Schwellenwerte einem transparenten Leistungswettbewerb und keinem reinen Preiswettbewerb gegenübersehen. Dabei sollen beide nur einen zwingend erforderlichen Aufwand betreiben müssen, um die Kosten für die Vergabeverfahren insgesamt gering zu halten. Soweit ein Auftrag unterhalb der Schwellenwerte von grenzüberschreitendem Interesse ist, kann der Auftraggeber freiwillig ein europaweites Vergabeverfahren nach VgV⁴ durchführen⁵. Dazu wird auf das Merkblatt der GHV zur Vergabe von Leistungen oberhalb der Schwellenwerte nach VgV verwiesen⁶. Soweit der Auftraggeber Zuschüsse erhält, sind die Anforderungen des Zuschussgebers zusätzlich oder ergänzend zu berücksichtigen.

¹ In diesem Merkblatt wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

² Details hierzu, siehe Kapitel 1.5 unter der Überschrift Wettbewerb.

³ gem. Verordnung (EU) vom 18. Dezember 2017, welche bis Ende 2019 gilt und danach angepasst wird.

⁴ Vergabeverordnung vom 12. April 2016 (BGBl. I S. 624), die durch Artikel 8 des Gesetzes vom 18. Juli 2017 (BGBl. I S. 2745) geändert worden ist (VgV genannt).

⁵ Zur Binnenmarktrelevanz: BGH, Urteil vom 30.08.2011 – X ZR 55/10

⁶ Merkblatt: Transparente VgV-Verfahren, GHV Merkblätter unter www.ghv-guestestelle.de

Hessen hat in 2014 eine gesetzliche Regelung für Vergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte (HVTG)⁷, einen zugehörigen Vergabeerlass⁸ und eine Verwaltungsvorschrift zur Korruptionsvermeidung⁹ erlassen. Dieses Merkblatt berücksichtigt diese allgemein, insbesondere aber, soweit sie spezielle Regelungen zur Vergabe von freiberuflichen Leistungen der Architekten und Ingenieure enthalten. Für die Vergabe von Ingenieurleistungen der Anlage 1 HOAI (insbesondere Ingenieurvermessung) ist ergänzend zu diesem Merkblatt das zugehörige Schreiben des Wirtschaftsministeriums zu beachten¹⁰. Durch das HVTG hat Hessen zurzeit keine Notwendigkeit, die UVgO¹¹ einzuführen. Allerdings ist beachtet, bei der anstehenden Novellierung des HVTG einiges aus der UVgO zu übernehmen.

1.3 Begriffe

Das Hessische Vergabe- und Tariftreugesetz (HVTG) verwendet folgende Begriffe für die unterschiedlichen Vergabeverfahren und definiert diese in § 10 HVTG wie folgt:

Öffentliche Ausschreibung:

Nach § 10 Abs. 3 Satz 1 HVTG werden bei Öffentlicher Ausschreibung eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen öffentlich zur Angebotsabgabe aufgefordert. Diese Art der Vergabe spielt für Architekten- und Ingenieurleistungen keine Rolle, wird deshalb in diesem Merkblatt nicht weiter betrachtet.

Beschränkte Ausschreibung:

Nach § 10 Abs. 3 Satz 1 HVTG werden bei Beschränkter Ausschreibung zuvor ausgewählte geeignete Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert. Auch diese Art der Vergabe spielt für Architekten- und Ingenieurleistungen keine Rolle, wird deshalb in diesem Merkblatt ebenso nicht weiter betrachtet.

Freihändige Vergabe:

Nach § 10 Abs. 3 Satz 2 HVTG werden bei Freihändiger Vergabe mit mehreren oder in besonderen Ausnahmefällen nur mit einem geeigneten Unternehmen über den Gegenstand und die Bedingungen des Auftrags verhandelt. Dies entspricht der Verhandlungsvergabe in § 12 UVgO und wird in diesem Merkblatt durchgängig auch als Freihändige Vergabe bezeichnet. Soweit nur mit einem geeigneten Unternehmen verhandelt wird, spricht § 14 UVgO von Direktvergabe. Dieser Begriff wird im HVTG und auch in diesem Merkblatt nicht verwendet, weil es bei Architekten- und Ingenieurleistungen auch bei Einholung von nur einem Angebot zu Verhandlungen kommen sollte und damit begrifflich doch eine Freihändige Vergabe im Sinne von § 10 Abs. 3 Satz 2 HVTG vorliegt.

⁷ Hessisches Vergabe- und Tariftreugesetz (HVTG) vom 19. Dezember 2014, S. 354 der Nr. 25 des Gesetzes und Verordnungsblatts für das Land Hessen vom 30. Dezember 2014 (HVTG genannt).

⁸ Gemeinsamer Runderlass vom 2. Dezember 2015 (StAnz. 52/2015 S. 1377), in der Fassung des Erlasses vom 28. August 2017 (StAnz. 37/2017 S. 882) (Vergabeerlass genannt).

⁹ Verwaltungsvorschrift Korruptionsvermeidung in hessischen Kommunalverwaltungen (KorVermErl, HE) StAnz. 2015 S. 630 vom 08.06.2015 (KorVermErl genannt).

¹⁰ Schreiben des Hessischen Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung, III 4 – 04 # IngVml vom 6. Januar 2016.

¹¹ Bekanntmachung der Verfahrensordnung für die Vergabe öffentlicher Liefer- und Dienstleistungsaufträge unterhalb der EU-Schwellenwerte (Unterschwellenvergabeordnung – UVgO9 – Ausgabe 2017 – vom 02.02.2017).

Interessenbekundungsverfahren:

Nach § 10 Abs. 4 HVTG sind Interessenbekundungsverfahren vereinfachte Teilnahmewettbewerbe zur Auswahl von Bewerbern bei Freihändiger Vergabe, bei denen Unternehmen nach Maßgabe der in der Bekanntmachung veröffentlichten Bedingungen aufgefordert werden, sich „formlos“ zu bewerben. Nach § 11 Abs. 1 HVTG sind diese verpflichtend in der HAD¹² bekannt zu machen.

1.4 Anwendungsbereich § 1 HVTG und Nachprüfungsstellen § 20 HVTG

Nach § 1 HVTG haben öffentliche Auftraggeber in Hessen das HVTG zu beachten. Dieses Merkblatt richtet sich also speziell an Auftraggeber in Hessen und Auftragnehmer, die ihre Planungsleistungen in Hessen anbieten wollen. Die GHV hat für andere Bundesländer ein vergleichbares Merkblatt herausgegeben¹³.

Nach § 1 Abs. 5 HVTG greift das Gesetz erst bei Auftragswerten ab 10.000 € (ohne Umsatzsteuer). Darunter hat der Auftraggeber keine Pflicht, mehrere Angebote einzuholen¹⁴, er kann also ohne Weiteres eine Freihändige Vergabe ohne Interessenbekundungsverfahren mit nur einem Bewerber durchführen, sollte aber den Verhandlungspartner regelmäßig wechseln¹⁵. Dabei bedeutet Wechsel nicht, dass zwingend bei jeder Vergabe ein anderer Auftragnehmer zum Zuge kommen muss¹⁶. Gerade bei Tiefbauplanungen kann es vielmehr für den Auftraggeber wirtschaftlich sein, dasselbe Büro für eine längere Zeit bei der Auftragsvergabe zu berücksichtigen¹⁷.

Verpflichtungserklärungen zur Tariftreue (§ 4 HVTG) und zum Mindestentgelt (§ 6 HVTG) sind bei jeder Vergabe einzuholen.

Bei Freihändiger Vergabe mit Verhandlungen mit nur einem Bewerber ist dieses Merkblatt nur insoweit zu beachten, als die Hinweise zur Angebotsprüfung (siehe nachfolgendes Kapitel 3.9) sinngemäß verwendet werden können.

§ 20 HVTG sieht eine Rügeberechtigung bei tatsächlichen oder vermuteten Vergaberechtsverstößen vor und dies nicht nur für Bewerber oder Bieter, sondern auch für berufsständische Kammern und Verbände. Der Auftraggeber sollte entsprechend gewissenhaft bei der Vergabe vorgehen, um Rügen zu vermeiden.

¹² HAD Hessische Ausschreibungsdatenbank der Auftragsberatungsstelle Hessen e.V., Wiesbaden, www.had.de oder www.absthessen.de.

¹³ Merkblatt: Suchverfahren, GHV Merkblätter unter www.ghv-quetestelle.de

¹⁴ § 1 Abs. 6 HVTG und 1.2 Vergabeerlass.

¹⁵ 1.1 KorVermErl.

¹⁶ Geitel/Janßen a. a. O. § 50 Rdn. 43, der eine „Rotation der Rotation willen“ sogar für unzulässig hält.

¹⁷ Bulla, VergabeR 2019, 8, der allerdings keine Zeitvorgabe macht. Eine längere Zeit über 5 Jahre hinaus ist wiederum nicht zu empfehlen, weil sich das Wissen dann nur bei einem Auftragnehmer konzentriert.

1.5 Allgemeine Grundsätze und Verfahren § 2 und Dritter Teil HVTG

Lt. § 2 Abs 1 HVTG gelten folgende allgemeinen Grundsätze:

- Transparenz,
- Wettbewerb,
- Gleichbehandlung.

Aufbauend auf diesen Grundsätzen sind die Empfehlungen in diesem Merkblatt erarbeitet.

Es bedeuten:

Wettbewerb:

Freiberufliche Leistungen sind grundsätzlich im Leistungswettbewerb und nicht im Preiswettbewerb zu vergeben¹⁸. Der Wettbewerb ist fair zu gestalten und die Vergabe hat zu angemessenen Preisen zu erfolgen¹⁹.

Bei allen Architekten- und Ingenieurleistungen kann der Auftraggeber vom Regelverfahren der Öffentlichen Ausschreibung²⁰ abweichen und eine Freihändige Vergabe mit Verhandlung mit mehreren Bewerbern nach Durchführung eines Interessenbekundungsverfahrens (IBV) durchführen, weil entweder die Vergabefreigrenzen nicht erreicht werden oder ein begründeter Ausnahmefall vorliegt²¹. Für alle Dienstleistungen beträgt die Vergabefreigrenze 100.000 €²². Demnach ist bei Auftragswerten bis 100.000 € die Freihändige Vergabe mit Verhandlung mit mehreren Bewerbern jederzeit möglich. Die meisten Architekten- und Ingenieurleistungen verlangen zudem besondere schöpferische Fähigkeiten, weshalb zusätzlich ein begründeter Ausnahmefall vorliegt und die Freihändige Vergabe auch bis zum EU-Schwellenwert zulässig ist²³. Solche Leistungen, die besondere schöpferische Fähigkeiten fordern, sind alle Objektplanungs- und Fachplanungsleistungen im verbindlichen Teil der HOAI. Bei Leistungen im unverbindlichen Teil der HOAI oder bei reinen Überwachungsleistungen wäre eine Prüfung im Einzelfall erforderlich²⁴. Diese Leistungen ohne besonderen schöpferischen Anspruch wären dann nur bis zur Vergabefreigrenze von 100.000 € freihändig zu vergeben, darüber würde die beschränkte oder öffentliche Ausschreibung greifen. Diese Vergaben werden in diesem Merkblatt nicht behandelt.

Bei den üblichen Architekten- und Ingenieurleistungen kommt hinzu, dass diese freiberufliche Leistungen sind, ein besonderes Vertrauensverhältnis erfordern und einer Gebührenordnung HOAI²⁵ unterworfen sind. Entsprechend liegt zusätzlich zum begründeten ein besonderer Ausnahmefall vor²⁶. Die Folge

¹⁸ § 76 Abs. 1 VgV, 1.1 KorVermErl.

¹⁹ § 2 Abs. 1 HVTG.

²⁰ § 10 Abs. 2 Satz 1 HVTG.

²¹ § 10 Abs. 2 Satz 2 HVTG.

²² § 15 Abs. 1 Nr. 2 lit. b HVTG.

²³ 1.3 Satz 1 erster Spiegelstrich Vergabeerlass.

²⁴ Dabei wird sich der Auftraggeber an der Kommentierung und Rechtsprechung zu den nicht vorab eindeutig und erschöpfend beschreibbaren Leistungen orientieren, die eine besondere schöpferische Fähigkeit brauchen, so z. B. OLG Brandenburg, Urteil vom 27.03.2012 - Verg W 13/11.

²⁵ HOAI in der Fassung vom 10. Juli 2013 (BGBl. I S. 2276).

²⁶ 1.3 Satz 3 Vergabeerlass.

ist, dass der Auftraggeber nicht nur bis zu einem Auftragswert von 10.000 €²⁷, sondern sogar bis zu einem Auftragswert von 50.000 € eine Freihändige Vergabe mit Verhandlungen nur mit einem Bewerber, und dies auch ohne Interessensbekundungsverfahren, durchführen kann²⁸. Das Vorliegen eines solchen Ausnahmefalls ist zu dokumentieren²⁹. Erneut sei darauf hingewiesen, dass dieses Merkblatt für Verhandlungen mit nur einem Bewerber nur sinngemäß, z. B. für die Angebotswertung, verwendet werden kann.

In Anlage 1 zu diesem Merkblatt ist diese Systematik vereinfacht als Ablaufdiagramm dargestellt.

Ein angemessener Wettbewerb wird also in der Regel sichergestellt, wenn der Auftraggeber eine Freihändige Vergabe mit Interessensbekundungsverfahren durchführt³⁰. Nur diese Freihändige Vergabe wird in diesem Merkblatt weiter betrachtet.

Bei einer Freihändigen Vergabe erfolgt also ein **Leistungswettbewerb** unter fachkundigen, leistungsfähigen, gesetzestreu und zuverlässigen (geeigneten) Bewerbern, zu angemessenen Preisen³¹, bei dem nach einem Interessensbekundungsverfahren mindestens drei Bewerber³² ausgesucht werden. Bei Leistungen, deren Vergütungen in der HOAI verordnet sind, ist der Preis nur im Rahmen der Mindest- und Höchstsätze der HOAI zu berücksichtigen³³. Honorare für in der HOAI erfasste Leistungen können außerhalb des Rahmens der HOAI für öffentliche Auftraggeber nicht wirksam vereinbart werden³⁴.

Transparenz:

Ein transparentes Verfahren ist ein Verfahren, welches verständlich und objektiv nachvollziehbar ist. Transparenz ist dann gegeben, wenn der Auftraggeber den Bewerbern in der Bekanntmachung zum Interessensbekundungsverfahren, spätestens aber zusammen mit der Aufforderung zur Abgabe von Angeboten, mitteilt, welche Kriterien für seine Vergabeentscheidung maßgebend sind (Zuschlagskriterien). Außerdem ist das durchgeführte Vergabeverfahren in einem Vergabevermerk, der alle Phasen beschreibt, zu dokumentieren³⁵. Dieser Vermerk ermöglicht auch jederzeit die Überprüfung durch Dritte, z. B. von Fördermittelgebern³⁶, den Nachprüfungsstellen³⁷ oder auch von Zivilgerichten³⁸.

²⁷ § 1 Abs. 5 HVTG.

²⁸ § 10 Abs. 3 Satz 2 HVTG in Verbindung mit 1.3 Satz 4 des Vergabeerlasses.

²⁹ 1.3 Satz 5 Vergabeerlass.

³⁰ § 10 Abs. 1 HVTG.

³¹ § 2 Abs. 1 HVTG.

³² 1.4 des Vergabeerlasses.

³³ § 7 Abs. 1 HOAI.

³⁴ Ergänzende Erläuterungen zur Wirksamkeit von Honoraren, siehe: https://www.ghv-guetestelle.de/ghv/redmedia/2008-04_dib_treu_und_glauben.pdf

³⁵ § 2 Abs. 6 HVTG.

³⁶ So führen „schwere“ Vergaberechtsverstöße grundsätzlich zum Verlust von Fördermitteln, sind also unbedingt zu vermeiden. So aktuell VG Magdeburg, Urteil vom 19.09.2017 - 3 A 180/16.

³⁷ § 20 Abs. 1 HVTG, die bisher allerdings nicht eingerichtet sind.

³⁸ LG Potsdam, Beschluss vom 20.11.2009, 4 O 371/09.

Gleichbehandlung:

Alle Bewerber und Bieter sind in jedem Verfahrensschritt gleich zu behandeln. So darf auch keine Bevorzugung ortsansässiger oder in der Region ansässiger Unternehmen stattfinden³⁹.

1.6 Verfahrensablauf

Eine Freihändige Vergabe in Hessen muss mit einem Interessenbekundungsverfahren beginnen (§ 10 Abs. 5 HVTG), welches mit einer stark vereinfachten Eignungsprüfung einhergeht. Aus den grundsätzlich geeigneten Bewerbern sucht der Auftraggeber drei Bewerber aus, mit denen er eine vertiefte Eignungsprüfung und eine Verhandlung durchführt und das Angebot mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis beauftragt.

Das in diesem Merkblatt vorgeschlagene Verfahren ist so vereinfacht, dass der Aufwand beim Auftraggeber und Auftragnehmer möglichst gering bleibt.

Alle nachfolgenden Empfehlungen sind für den konkreten Fall zu prüfen und anzupassen. Wenn es zu Zuschüssen kommen soll, sind die Bedingungen der Zuschussgeber zu beachten.

2 Verfahrensvorbereitung**2.1 Bedarfsplanung, Aufgabenbeschreibung, Binnenmarktrelevanz und Auftragswert**

Voraussetzung für die Durchführung eines Vergabeverfahrens ist, dass der Auftraggeber seinen Bedarf möglichst gut erfasst hat. Dies stellt er durch eine „Bedarfsplanung“ sicher. Dabei kann er sich an der DIN 18205 „Bedarfsplanung im Bauwesen“ orientieren. Ohne Bedarfsplanung kann der Auftraggeber grundsätzlich keine Vergabe durchführen. Die „Bearbeitung“ der in der Norm aufgeführten Checkliste in einem Umfang, der dem jeweiligen Projekt entspricht, hat die Aufgabenbeschreibung zum Ergebnis. Eine solche Aufgabenbeschreibung sollte mindestens folgende Gliederungspunkte umfassen: Veranlassung, Randbedingungen (z. B. ergänzt durch ein Foto) und wesentliche Ziele.

Als Nächstes ermittelt der Auftraggeber den Auftragswert. Damit kommt er seiner Pflicht nach § 3 VgV nach. Dabei geht es darum, dass zu dokumentieren ist, dass der Auftragswert unterhalb des EU-Schwellenwerts liegt (zzt. 221.000 €, siehe § 106 GWB⁴⁰). Je näher der Auftragswert dem Schwellenwert kommt, umso genauer ist der Auftragswert zu ermitteln. Weiter sollte der Auftraggeber eine eigene Vorstellung zur Höhe eines angemessenen Honorars entwickeln. Dafür berücksichtigt er die von ihm gewünschte Bearbeitungsintensität. Soweit die Leistungen in der HOAI verordnet sind, ist der Auftragswert HOAI-konform zu ermitteln. Im anderen Fall ist der Stundenaufwand zu schätzen und mit

³⁹ § 2 Abs. 4 HVTG.

⁴⁰ Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. Juni 2013 (BGBl. I S. 1750, 3245), das zuletzt durch Artikel 10 Absatz 9 des Gesetzes vom 30. Oktober 2017 (BGBl. I S. 3618) geändert worden ist.

angemessenen Stundensätzen zu multiplizieren⁴¹. In schwierigen Fällen sollte der Auftraggeber einen Honorarsachverständigen hinzuziehen⁴².

Der Auftraggeber hat eine Prognose anzustellen und zu dokumentieren, dass kein grenzüberschreitendes Interesse an dem Auftrag gegeben ist⁴³.

2.2 Vergabevermerk

Der Vergabevermerk ist zwingend⁴⁴. Im Vergabevermerk werden die einzelnen Stufen des Verfahrens, die Maßnahmen, die Feststellungen sowie die Begründung der einzelnen Entscheidungen fortlaufend dokumentiert. Er sollte kurz und prägnant alle wichtigen Informationen enthalten. Entsprechend ist dieser mit Verfahrensbeginn zu starten, zeitnah fortzuschreiben und mit der Vergabe oder Aufhebung abzuschließen. Die Gliederung muss mindestens die in § 15 Abs. 2 HVTG genannten Punkte enthalten. Nach § 15 Abs. 4 HVTG ist der Vergabevermerk mindestens 10 Jahre aufzubewahren.

3 Verfahrensdurchführung

3.1 Interessenbekundungsverfahren

Der Auftraggeber führt nach § 10 Abs. 4 HVTG ein Interessenbekundungsverfahren als vereinfachten Teilnahmewettbewerb durch, bei dem sich Bewerber „formlos“ bewerben können. Demnach könnte sich der Auftragnehmer ohne jegliche Vorgaben bewerben. Dies macht jedoch wenig Sinn. Sinnvoll ist vielmehr, dass sich der Auftraggeber die grundsätzliche Eignung nachweisen lässt. Diese ist dann gegeben, wenn Bewerber eine Eigenerklärung über das Vorliegen einer Berufshaftpflichtversicherung (oder eine Urkunde über eine Präqualifikation nach dem HPQR⁴⁵) und Eigenerklärungen über vergleichbare Referenzen vorlegen. Bei eher einfachen und häufiger vorkommenden Planungsleistungen sollte der Auftraggeber drei Referenzen, bei eher selten vorkommenden Planungsleistungen eine Referenz fordern. Die Bewerber, die diese grundsätzliche Eignung nachweisen, werden weiter berücksichtigt. Hier könnte man zwar auch so vorgehen, dass der Auftraggeber bereits eine umfangreiche Bewertungsmatrix mit vielen ins Detail gehenden Kriterien auflistet. Das würde aber bedeuten, dass viele Bewerber viel Arbeit investieren und der Auftraggeber viele Bewerbungen auszuwerten hätte. Für Auftragswerte

⁴¹ Stundensätze für Vorkalkulationen finden sich z. B. unter http://www.ghv-guestestelle.de/ghv/redmedia/heft_4_der_schriften-reihe_der_.pdf, des AHO unter <https://www.aho.de/service/stundensatzempfehlung/> oder als gemeinsame Empfehlung der Kammern und Verbände der öffentlichen Auftraggeber in Baden-Württemberg unter https://www.akbw.de/fileadmin/download/dokumente_datenbank/AKBW_Merkblaetter/Honorar_und_Vertragsrecht/M_Stundensaeetze-Honorierung-freiberuflicher-Leistungen_2017.pdf, welche jährlich aktualisiert werden.

⁴² geeignet sind öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für HOAI, zu finden unter <https://svv.ihk.de>.

⁴³ BGH, Urteil vom 30.08.2011 – X ZR 55/10 im ersten Leitsatz: „Zur Beurteilung der Frage, ob an einem öffentlichen Auftrag ein grenzüberschreitendes Interesse besteht, ist eine Prognose darüber anzustellen, ob der Auftrag nach den konkreten Marktverhältnissen, das heißt mit Blick auf die angesprochenen Branchenkreise und ihre Bereitschaft, Aufträge gegebenenfalls in Anbetracht ihres Volumens und des Ortes der Auftragsdurchführung auch grenzüberschreitend auszuführen, für ausländische Anbieter interessant sein könnte.“

⁴⁴ § 2 Abs. 3 HVTG.

⁴⁵ HPQR Hessisches Präqualifikationsregister unter <https://www.absthessen.de/hpqr.html>.

unter dem EU-Schwellenwert sollte eine frühe umfassende Eignungsprüfung jedoch vermieden werden, jedenfalls ist eine solche nicht zwingend.

Der Auftraggeber gibt also in der HAD seine Beschaffungsabsicht bekannt und gibt dazu im Formblatt der HAD unter 6. die Aufgabenbeschreibung mit Bezug zu seiner Bedarfsplanung kund und unter 7. benennt er folgende Bewerbungsbedingungen:

- Eigenerklärung über das Bestehen einer Berufshaftpflichtversicherung
- Darlegung von 1 bis 3 Referenzen.

Unter 7. gibt der Auftraggeber zudem bekannt, dass er diejenigen, welche die grundsätzliche Eignung nicht nachweisen, nicht weiter berücksichtigen wird und er aus den geeigneten Bewerbern mindestens drei Bewerber aussucht und dies so, dass er mindestens einen Bewerber per Losentscheid aussucht und mit Bezug auf § 2 Abs. 4, § 11 Abs. 3 HVTG auch mindestens einen Bewerber so aussucht, dass dieser nicht am Ort der Ausführung ansässig ist. Zudem weist der Auftraggeber darauf hin, dass er grundsätzlich Aufträge nach § 11 Abs. 3 Satz 1 HVTG streuen wird, er aber auch nicht verpflichtet ist, bei jedem Vergabeverfahren andere Bewerber zuzulassen.

Soweit der Auftraggeber Bieter setzt, gibt er deren Anzahl (nicht deren Namen) in der Bekanntmachung an. Sollte mehr als ein Bieter gesetzt werden, so erhöht sich die Mindestzahl entsprechend der Anzahl der gesetzten Bieter⁴⁶.

Unter 8. des Vordrucks gibt der Auftraggeber seine Zuschlagskriterien bekannt. Dazu kann er auf dieses Merkblatt verweisen und benennt die unter dem nachfolgenden Kapitel genannten Zuschlagskriterien.

3.2 Verhandlungen

Hat der Auftraggeber mindestens drei grundsätzlich geeignete Bewerber aus den Interessenten ausgesucht, teilt er diesen mit, dass sie zu Verhandlungen aufgefordert sind, und übermittelt ihnen detailliert die von ihm in seiner Bedarfsplanung erstellte Aufgabenstellung. Zudem übermittelt er dieses Merkblatt und teilt den Bewerbern mit, dass er nach diesem verfährt. Die Übersendung erzeugt die erforderliche Transparenz des Leistungswettbewerbs. Der Auftraggeber sollte seine Vorstellung der erforderlichen Leistungsphasen und Teilleistungen und die wesentlichen das Honorar bestimmenden Parameter angeben. Das sind: Objekte (§ 11 HOAI), anrechenbare Kosten (§ 4 HOAI), Honorarzone (§ 5 HOAI) und Teilleistungsbewertung (§ 8 Abs. 2 HOAI, falls nur Teile von Leistungsphasen beauftragt werden sollen⁴⁷).

Mit der Übersendung der Aufgabenstellung sollte dem Bewerber klar sein, welche konkreten Referenzen und Referenzgeber er angibt und im Verhandlungsgespräch präsentieren wird.

⁴⁶ § 11 Abs. 3 Satz 3 HVTG.

⁴⁷ Z. B. kann der AG die Teilleistungsbewertungstabelle aus Fuchs/Berger/Seifert, Beck'scher HOAI- und Architektenrechtskommentar HOAI, 2016, Anhang C weitergeben.

3.3 Preis-/Leistungsverhältnis

Grundsätzlich erfolgt eine Vergabe an das wirtschaftlichste Angebot. Das ist das Angebot mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis⁴⁸. In diesem Merkblatt wird konsequent das Verhältnis von Preis zu Leistungsfähigkeit angewandt, wodurch der Preis und die Leistungsfähigkeit dieselbe Gewichtung, nämlich jeweils 50 % erhalten. So kann ein Bewerber einen sehr guten Projektleiter für das Projekt vorsehen, der bei ihm grundsätzlich auch etwas höhere Kosten erzeugt, und dafür seinen Preis entsprechend höher ansetzen, wenn er erwartet, dass ein konkurrierender Bewerber keinen vergleichbaren Projektleiter präsentiert. Bei der nachfolgend vorgeschlagenen Bewertung der Leistung könnte z. B. der Bewerber ein bis zu 10 % höheres Angebot machen, wenn er erwartet, dass der Auftraggeber ihm beim Kriterium D.1. einen Punkt mehr gibt als seinem Mitbewerber.

Um das beste Preis-/Leistungsverhältnis zu bestimmen, werden zunächst Leistungspunkte L und dann Preispunkte P bestimmt und aus diesen eine Kennzahl Z ermittelt. Damit keine sehr kleinen Kennzahlen Z entstehen, wird ein Faktor 10.000 verwendet. So ergibt sich die Kennzahl Z wie folgt:

$$Z=L/P*10.000$$

Derjenige mit der höchsten Kennzahl Z erhält den Auftrag.

3.4 Preispunkte P

P ist der Angebotspreis in €. Als Angebotspreis darf nur ein Preis gewertet werden, der die Mindestsätze der HOAI einhält (§ 7 Abs. 1 HOAI) und der der Leistung angemessen ist und keinen ungewöhnlich niedrigen Preis darstellt⁴⁹. Dazu hat der Auftraggeber das Angebot des Bieters zu prüfen⁵⁰ und eventuell in dem Gespräch nachzuverhandeln⁵¹. Nachverhandelte und immer noch mindestsatzunterschreitende oder immer noch ungewöhnlich niedrige Angebote sind nicht zuschlagsfähig und auszuschließen⁵². Dabei hat der Auftraggeber insbesondere darauf zu achten, dass alle Bewerber dieselbe Leistung und dieselben in der HOAI festgelegten Honorarparameter anbieten. So sind Angebote mit unterschiedlichen Honorarzonen oder unterschiedlichen Leistungsbewertungen nicht vergleichbar. Es kann nur eine objektiv zutreffende Honorarzone geben⁵³ und Leistungsphasen sind in der HOAI abschließend bewertet. Unterschiede in den Angeboten kann es also nur bei den nicht in der HOAI bestimmten Parametern geben, wie dem Zuschlag zum Mindestsatz, den Zuschlägen für Umbau/Modernisierung oder Instandsetzung/Instandhaltung, den Honoraren für Besondere Leistungen oder Beratungsleistungen und die Nebenkosten.

⁴⁸ § 43 Abs. 2 UVgO, § 58 Abs. 2 VgV.

⁴⁹ § 2 Abs. 1 HVTG, § 44 UVgO.

⁵⁰ OLG Koblenz, Beschluss vom 29.01.2014 - 1 Verg 14/13.

⁵¹ VK Sachsen, Beschluss vom 18.04.2013 - 1/SVK/009-13.

⁵² VK Brandenburg, Beschluss vom 25.06.2014 - VK 6/14.

⁵³ BGH, Urteil vom 13.11.2003 - VII ZR 362/02 mit dem Leitsatz: „Eine Vereinbarung einer zu niedrigen Honorarzone, die zu einer Unterschreitung der Mindestsätze der in Betracht kommenden zutreffenden Honorarzone führt, ist im Regelfall nicht wirksam.“

3.5 Leistungspunkte L

Für die Leistungspunkte sollte die Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Fachkunde bewertet werden⁵⁴. Dazu ist es üblich, z. B. Umsatzzahlen und Referenzen zu fordern und zu bewerten. Die in diesem Merkblatt vorgeschlagene Bewertung erfolgt mittels Punktesystemen ähnlich einer Nutzwertanalyse. Dafür werden die Kriterien mit einer Bewertung von 1 bis 5 Punkten versehen und gewichtet. Die Punkte ergeben sich durch Multiplikation von Wichtung und Bewertung.

Auftraggebern ist zu empfehlen, Unterlagen nur in dem Umfang zu fordern, wie es durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt ist. Dies reduziert den Aufwand beim Planer für die Zusammenstellung der Unterlagen und beim Auftraggeber für die Auswertung.

Fehlt in der Bewerbung eine gewünschte Erklärung, kann der Auftraggeber diese nachfordern. Um dem Gleichbehandlungsgebot zu genügen, muss er fehlende Unterlagen bei allen Bewerbern nachfordern. Bewerber, die trotz Nachfrage keine Erklärung abgeben, sollen bei der konkreten Vergabe unberücksichtigt bleiben. Er kann dann den Wettbewerb auf einen weiteren Bewerber erweitern.

Im Verhältnis L/P stellt L die Leistungspunkte dar, die gemäß nachfolgender Liste mit bis zu 500 Punkten bewertet werden.

Kapitel	Bewerbungsinhalt/Auftragskriterien	Wertungsgewicht
A	Finanzielle/wirtschaftliche Leistungsfähigkeit	
1.	Eigenerklärung des Umsatzes im letzten Jahr mit Leistungen, die mit der zu vergebenden Dienstleistung vergleichbar sind	5
	Zwischensumme zu A:	5
B	Fachliche Leistungsfähigkeit	
1.	Referenzen des Bewerbers für vergleichbare Leistungen in den letzten Jahren (mit Angabe des Ansprechpartners)	10
2.	Ergebnis der Nachfrage bei angegebenen Referenzen	20
	Zwischensumme zu B:	30
C	Personelle Besetzung	
1.	Fachlicher Lebenslauf des Projektleiters/der Projektleiterin mit vergleichbaren Referenzprojekten	15
	Zwischensumme zu C:	15
D	Präsentation eines vergleichbaren Projekts	

⁵⁴ Unterabschnitt 5 UVgO.

1.	Beurteilung von fachlicher Kompetenz des/der Projektleiters/in anhand einer bei der Vergabebehandlung vorgestellten persönlichen Projektpreferenz bei der energetischen Gebäudemodernisierung für ein vergleichbares Projekt, Erläuterung der Ausgangssituation, der technischen Lösung, des Projekterfolges und der Projektabwicklung einschließlich Aussagen zu den Investitions- und Folgekosten	50
2.	Qualität der vorgelegten Unterlagen	5
	Zwischensumme zu D:	55
Gesamtwertungsgewicht Summe (A bis D)		100

3.6 Zu den Wertungskriterien

Die Wertungsgewichte der Kriterien A bis D werden mit den Bewertungszahlen 1 (schlecht) bis 5 (sehr gut) bewertet und multipliziert. Die so berechneten Punktprodukte (Wertungsgewicht x Bewertungszahl) je Kriterium ergeben die Leistungspunkte L.

Damit ein Bewerber nicht das schlechteste Personal zum niedrigsten Preis anbietet und dadurch beim Preis-/Leistungsverhältnis uneinholbar gut abschneidet, sollte eine Mindestschwelle für die Leistungspunkte (z. B. 450 von 500 Punkten) definiert werden.

Derjenige mit der höchsten Kennzahl Z hat das beste Preis-/Leistungsverhältnis, bei Einhaltung einer Mindestleistungsfähigkeit, und erhält den Auftrag.

3.7 Bietergespräche

Der Auftraggeber führt mit allen von ihm ausgesuchten Bewerbern ein Gespräch. Nur mit einem solchen Gespräch kann er eine aktuelle Bewertung des Bewerbers erhalten. Es kann grundsätzlich kein „bekannt und bewährt“ geben, schließlich kann sich bei jedem Bewerber die Leistungsfähigkeit jederzeit verändern. Z. B. können besonders qualifizierte Mitarbeiter hinzukommen oder diese verlassen das Unternehmen, der Bewerber könnte Qualifizierungsmaßnahmen ergriffen oder seine Erfahrungen erweitert haben. Durch die Übersendung der Zuschlagskriterien an den Bewerber sind ergänzende Hinweise auf das Gespräch verzichtbar. Der Bewerber ist über das, was ihn erwartet, informiert. Das dient der Transparenz.

3.8 Hinweise, wie die Kriterien gewertet werden

Zu A. Umsatzzahlen:

Die Umsatzzahlen zeigen, dass der Bewerber auch im vergangenen Jahr ausreichend leistungsfähig war. Die Bewertung orientiert sich an dem konkreten Umsatz für den vorliegenden Fall. Der angegebene Umsatz U wird auf den zu erwartenden Auftragswert pro Jahr (A) bezogen.

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
U < 0,5 A	1
U < 1,0 A	2
U < 1,5 A	3
U < 2,0 A	4
U > 2,0 A	5

Zu B 1.1 Referenzen:

Der Auftraggeber bewertet die Anzahl der Referenzen des Bewerbers, die mit dem vorliegenden Projekt vergleichbar sind. Dabei orientiert sich die Vergleichbarkeit an den Anforderungen aus der Aufgabenbeschreibung.

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
Anzahl vergleichbarer Referenzen ≤ 1	1
Anzahl vergleichbarer Referenzen 2	2
Anzahl vergleichbarer Referenzen 3	3
Anzahl vergleichbarer Referenzen 4	4
Anzahl vergleichbarer Referenzen ≥ 5	5

Zu B 1.2 Überprüfung der Referenzen des Bewerbers:

Die beste Aussage über die Referenzen erhält der Auftraggeber, indem er die Zufriedenheit bei den angegebenen Auftraggebern hinterfragt. Die mündliche Aussage sagt mehr aus als formelhafte Bescheinigungen. Der Auftraggeber bittet den Auftraggeber der Referenz um seine Bewertung der Erfahrungen mit dem Bewerber und vergibt daraufhin eine eigene Bewertung in Form der üblichen Schulnoten, von 1 für eine sehr gute Leistung bis 6 für eine ungenügende Leistung.

Die Abfrage erfolgt mit folgendem Formular, mit z. B. drei Referenzen:

Nr.	Auftraggeber	Person	Telefon:	Schulnote
1.				
2.				
3.				
Notenschnitt: (Addition aller Noten / 3)				

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
Notenschnitt $\geq 3,5$	1
Notenschnitt $\geq 3,0 < 3,5$	2
Notenschnitt $\geq 2,5 < 3,0$	3
Notenschnitt $\geq 2,0 < 2,5$	4
Notenschnitt $< 2,0$	5

Die Gespräche sollten in einem kurzen Gesprächsvermerk dokumentiert werden.

Zu C 1. Referenzen des Projektleiters:

Der Auftraggeber bewertet die Anzahl der Referenzen des Projektleiters, die mit dem vorliegenden Projekt vergleichbar sind. Auch hier orientiert sich die Vergleichbarkeit an den Anforderungen aus der Aufgabenbeschreibung.

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 1	1
Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 2	2
Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 3	3
Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 4	4

Anzahl vergleichbarer Referenzen bis 5 und mehr	5
---	---

Zu D 1. Präsentation eines vergleichbaren Projekts:

Die Erfahrung zeigt, dass der Projekterfolg in der Regel unmittelbar mit der Qualität des Projektleiters zusammenhängt. Dessen Präsentation soll dem Auftraggeber zeigen, wie der Projektleiter bei einem vergleichbaren Projekt vorgegangen ist. Dabei wird bewertet, inwieweit und wie kompetent dieser auf die Aspekte eingeht, die für das Projekt aus Auftraggebersicht entscheidend sind. Im vorliegenden Fall handelt es sich beispielsweise um die Erneuerung der Gebäudedämmung, der Fenster und der Technischen Anlagen. Darzustellen ist die Vorgehensweise im Projekt, d. h. es sollte auf die Ausgangssituation, die technische Lösung, den angestrebten und erreichten Projekterfolg, die Projektabwicklung und die Investitions- und Folgekosten eingegangen werden.

Im Grunde ist dieses Kriterium mit einem Einstellungsgespräch vergleichbar, nur dass es dem Auftraggeber nicht darum geht, einen dauerhaften Mitarbeiter einzustellen, sondern einen Mitarbeiter auf Zeit für ein konkretes Projekt zu gewinnen. Es erfolgt eine Wertung, durchaus mit subjektiven Komponenten (im Sinne von Einschätzungen für den Projekterfolg, nicht im Sinne von willkürlichen persönlichen Präferenzen)⁵⁵.

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
kein vergleichbares Projekt, im Allgemeinen steckengebliebene Projektdarstellung, nicht überzeugender Projektleiter	1
vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass nur eine Vertiefung weniger Aspekte erfolgte, wenig überzeugender Projektleiter	2
vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass eine Vertiefung einiger Aspekte erfolgte, nur grundsätzlich überzeugender Projektleiter	3
gut vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass eine Vertiefung der meisten Aspekte weitgehend erfolgte, überzeugender Projektleiter	4
sehr gut vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass eine Vertiefung aller Aspekte umfassend erfolgte, sehr überzeugender Projektleiter	5

⁵⁵ OLG München, Beschluss vom 10.08.2017 - Verg 3/17; VK Baden-Württemberg, Beschluss vom 11.04.2014 - 1 VK 10/14

Zu D 2. Qualität der vorgelegten Unterlagen:

Der Auftraggeber bewertet die zur Bewerbung und zum Bietergespräch vorgelegten Unterlagen unter Qualitätsaspekten. Darunter sind Unterlagen zu verstehen, die sich auf die Aspekte der Projektaufgabe beziehen, die anhand der vorgegebenen Struktur gegliedert sind, die nicht zu umfangreich sind und die ein leichtes Auffinden aller Angaben sicherstellen. Die Qualität der vom Bewerber vorgelegten Unterlagen lässt erwarten, dass auch die im Auftragsfall zu erbringenden Ausarbeitungen in gleicher Qualität sind.

Die Wertung der Unterlagen erfolgt nach folgendem Schlüssel:

Stufung	Wertung
unspezifisch, ungegliedert, unübersichtlich	1
wenig übereinstimmend mit der Projektaufgabe, wenig übersichtlich, wenig gegliedert	2
weitgehend übereinstimmend mit der Projektaufgabe, weitgehend übersichtliche und gegliederte Darstellung	3
gute Übereinstimmung mit der Projektaufgabe, übersichtliche und transparent gegliederte Erläuterungen	4
sehr gute Übereinstimmung der Projektaufgabe, sehr übersichtlich, eindeutig und klar gegliedert	5

3.9 Zum Honorar

Der Auftraggeber weist die Bewerber zum Honorar darauf hin, dass er zunächst ein indikatives Angebot erwartet und dieses im Gespräch mit dem Bewerber verhandeln und um ein endgültiges Angebot bitten wird. Er weist die Bieter darauf hin, dass er die Angebote vergleichbar machen muss und wird, und dass bei den endgültigen Angeboten

- die HOAI-Mindestsätze einzuhalten sind oder die Bieter ausgeschlossen werden. Mindestsatz-relevant sind nach § 6 Abs. 1 HOAI die anrechenbaren Kosten, die Honorarzone, die Leistungsbewertung und die Honorartafel.
- jede Position den ihr zugehörigen Preis ausweisen muss und Mischkalkulationen zum Ausschluss führen. Mischkalkulationen werden angenommen, wenn z. B. die Vergütung von besonderen Leistungen oder Nebenkosten nicht oder mit Beträgen nahe 0,00 € ausgewiesen werden.

3.10 Vergabe

Der bestgeeignet erscheinende Bieter ist derjenige, der bei diesem Bewertungsverfahren insgesamt die höchste Kennzahl Z erreicht.

In der Regel haben die beim Auftraggeber mit dem Vergabevorgang betrauten Mitarbeiter nicht die Vollmacht, einen Auftrag in der hier vorliegenden Höhe zwischen 50.000 € und 221.000 € zu erteilen. Beim kommunalen Auftraggeber ist das den entsprechenden Gremien vorbehalten (z. B. Bauausschuss, Gemeinde- oder Stadtrat). Diesen Gremien wird also der Bearbeiter der Vergabe einen Vorschlag zur Zustimmung vorlegen.

4 Verfahrensabschluss

Nachdem der Bieter ermittelt ist, der die bestmögliche Leistung erwarten lässt, und das Entscheidungsgremium zugestimmt hat, ist mit diesem Bieter der Vertrag zu schließen. Zuvor sollten die nicht berücksichtigten Bieter informiert werden, dass diese den Auftrag nicht erhalten⁵⁶. Die wesentlichen Gründe, die zur Nichtberücksichtigung geführt haben, sollten genannt werden. Wird nach diesem Merkblatt vorgegangen, genügt es, dem nicht berücksichtigten Bewerber die Matrix mit den an ihn vergebenen Punkten mitzuteilen.

Eine Bekanntmachung der Vergabe bei der HAD ist zwar nicht verpflichtend, aber zu empfehlen⁵⁷.

Vor der formellen Auftragserteilung fordert der Auftraggeber beim vorgesehenen Bieter alle Erklärungen als Beleg ab, die er bisher nur als Eigenerklärung vorliegen hat (z. B. tatsächlicher Nachweis der Berufshaftpflichtversicherung in der geforderten Höhe, Tariftreue- und Mindestentgelterklärung⁵⁸).

Nach § 19 Abs. 4 MiLoG⁵⁹ muss der öffentliche Auftraggeber bei Auftragswerten ab 30.000 € eine Auskunft aus dem Gewerbezentralregister nach § 150a der Gewerbeordnung einholen. Das kann und sollte der Auftraggeber auf dem elektronischen Weg beim Bundesamt für Justiz⁶⁰ machen. Bei Planungsleistungen ist die Einhaltung der Mindestlöhne zwar nicht wirklich Thema, das Gesetz schreibt die Auskunftseinholung jedoch vor.

Sobald das Wettbewerbsregister (= Korruptionsregister) beim Bundeskartellamt entsprechend Wettbewerbsregistergesetz - WRegG⁶¹ aufgebaut ist, müssen Auftraggeber zudem bei Auftragswerten ab 30.000 € (§ 6 Abs. 1 WRegG) beim Bundeskartellamt nachfragen, ob das Unternehmen im Zusammenhang mit den Ausschlussgründen nach den §§ 123 und 124 des Gesetzes gegen

⁵⁶ § 46 UVgO.

⁵⁷ § 15 Abs. 3 HVTG.

⁵⁸ § 4 Abs. 3 und § 6 HVTG.

⁵⁹ Mindestlohngesetz vom 11. August 2014 (BGBl. I S. 1348), das zuletzt durch Artikel 2 Absatz 4 des Gesetzes vom 18. Juli 2017 (BGBl. I S. 2739) geändert worden ist.

⁶⁰ Webadresse: https://www.bundesjustizamt.de/DE/Themen/Buergerdienste/GZR/Auskunft/Uebersicht_node.html.

⁶¹ Wettbewerbsregistergesetz vom 18. Juli 2017 (BGBl. I S. 2739)

Wettbewerbsbeschränkungen geführt ist. Dies soll dann einfach elektronisch möglich sein⁶², zurzeit (Stand April 2019) wird dieses beim Ministerium aber noch aufgebaut.

Soweit die Vergabestelle eine Behörde des Landes Hessen ist, es entsprechende Auflagen vom Zuwendungsgeber gibt oder eine Gemeinde der Empfehlung folgen will, ist zudem der „Korruptionserlass“⁶³, insbesondere mit seinen Meldungen und Abfragen bei der Melde- und Informationsstelle für Vergabeausschlüsse im Referat für Korruptionsschutz bei der Oberfinanzdirektion Frankfurt am Main zu beachten.

Der Vergabevertrag kann mit allen Informationen abgeschlossen werden, wodurch das Vergabeverfahren insgesamt abgeschlossen ist⁶⁴. Der Vergabevertrag ist bis zum Ende der Laufzeit des Vertrags, mindestens aber 10 Jahre ab dem Zuschlag, aufzubewahren⁶⁵. Dies auch deshalb, weil es während der Laufzeit des Vertrags zu Änderungen kommen kann, welche nach § 132 GWB dahingehend zu prüfen sind, ob eine Neuausschreibungspflicht besteht. Dafür wird der Vergabevertrag erneut benötigt.

Stand April 2019

GHV

Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e.V.

Friedrichsplatz 6

68165 Mannheim

Tel. 0621 – 860 861 0

Fax 0621 – 860 861 20

kontakt@ghv-guetestelle.de

www.ghv-guetestelle.de

⁶² Webadresse: <https://www.bundeskartellamt.de>.

⁶³ Ausschluss von Bewerbern und Bietern wegen schwerer Verfehlungen, die ihre Zuverlässigkeit in Frage stellen“ vom 16. Februar 1995, neugefasst mit Erlassdatum vom 14.11.2007, erneut bekannt gemacht am 01.01.2018 (StAnz. Nr. 1/2018 S. 15).

⁶⁴ § 2 Abs. 6 und § 15 Abs. 2 HVTG.

⁶⁵ § 15 Abs. 4 HVTG.

Abkürzungen:

- AG = Auftraggeber
- A = Auftragswert
- BR = Binnenmarktrelevanz
- §§ aus dem HVTG
- FV = Freihändige Vergabe
- VE = Vergabeerlass
- IBV = Interessenbekundungsverfahren

