

Merkblatt:

Suchverfahren

Die Vergabe von freiberuflichen Leistungen bei Auftragswerten unterhalb der EU-Schwellenwerte

(Stand Oktober 2021)

Inhaltsverzeichnis

Seite

| | | |
|---|------------------------------|----|
| 1 | Allgemeines | 2 |
| 2 | Verfahrensbeginn | 6 |
| 3 | Verfahrensdurchführung | 7 |
| 4 | Verfahrensabschluss | 16 |

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

Hinweise:

Die GHV Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e. V. ist mit der Erstellung dieses Merkblatts ihrer satzungsgemäßen Aufgabe nachgekommen, Auftraggeber*innen und Auftragnehmer*innen 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 Freiberufler*innen ebenso wie für die Durchsetzung des Transparenz- und Gleichbehandlungsgebots auf Seiten der Auftraggeber*innen sorgen.

Die Hinweise im Merkblatt sind nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert, haben aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder Rechtssicherheit. Anwender*innen haben jede Empfehlung auf Übertragbarkeit auf den konkreten Fall zu prüfen und die aktuelle Rechtsprechung und Kommentierung zu beachten. Dabei ist insbesondere zu beachten, dass nicht alle Regelungen in jedem Bundesland weitergehend recherchiert wurden und beschrieben sind. Dafür sind diese in jedem Bundesland zu unterschiedlich, teilweise noch überlagert durch Besonderheiten durch Erlasse wegen der Corona-Pandemie. Soweit die Regelungen in einzelnen Bundesländern genauer recherchiert wurden, wird dies meist in den Fußnoten ausführlicher erläutert.

Ziel:

Die Vergabe freiberuflicher Leistungen ist eine Besonderheit. Sie basiert auf einer vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber*innen und Auftragnehmer*innen meist über mehrere Jahre hinweg. Sie entspricht eher einer Suche nach Mitarbeiter*innen auf Zeit, denn einer Suche nach externen Dienstleistenden. Die folgenden Hinweise sollen die wesentlichen Aspekte eines Vergabeverfahrens bei Auftragswerten unterhalb der EU-Schwellenwerte von zzt. 214.000 €¹ verdeutlichen. Auftraggeber*innen sollen das eigentliche Ziel des Verfahrens, nämlich dem Planer oder der Planerin den Auftrag zu erteilen, der oder die die bestmögliche Leistung erwarten lässt, mit vertretbarem Aufwand erreichen. Auftragnehmer*innen sollen sich auch unterhalb der Schwellenwerte einem transparenten Leistungswettbewerb und keinem reinen Preiswettbewerb gegenübersehen. Soweit ein Auftrag unterhalb der Schwellenwerte von grenzüberschreitendem Interesse (binnenmarktrelevant) ist, wäre dennoch ein europaweites Vergabeverfahren nach VgV² durchzuführen³. Auf das Merkblatt der GHV zur Vergabe von Leistungen oberhalb der Schwellenwerte nach VgV wird verwiesen⁴.

¹ Im Bereich der Vergaberichtlinie 2014/24/EU gem. Verordnung (EU) 2019/1827 vom 30. Oktober 2019, welche bis Ende 2021 gilt und danach angepasst wird.

² 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.

³ BGH, Urteil vom 30.08.2011 – X ZR 55/10, wonach Auftraggeber*innen eine Prognose darüber anzustellen und zu dokumentieren haben, 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.

⁴ Merkblatt: Transparente VgV-Verfahren, GHV Merkblätter unter www.ghv-guetestelle.de.

Grundsätze:

Die Vergabe von freiberuflichen Leistungen unterhalb der EU-Schwellenwerte ist grundsätzlich⁵ in § 50 UVgO⁶ geregelt. Anders als bei Vergaben oberhalb der EU-Schwellenwerte gibt es keinen Primärrechtsschutz⁷ bei tatsächlichen oder vermuteten Vergaberechtsverstößen. Allerdings gibt es mittlerweile in einigen Bundesländern auch bei Vergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte gesetzlich oder per Verordnung festgelegte Nachprüfungsstellen, bei denen sich Bewerber*innen oder Bieter*innen bei tatsächlichen oder vermuteten Vergaberechtsverstößen beschweren können. Diese Nachprüfungsstellen prüfen die Beschwerde und geben eine unverbindliche Empfehlung ab, der die Vergabestelle folgen kann, jedoch nicht muss. Die Erfahrungen, die der GHV berichtet werden, zeigen, dass die Vergabestellen meist den unverbindlichen Empfehlungen folgen. Damit ist zumindest im Ergebnis ein gewisser Rechtsschutz gegeben. Die Bundesländer, bei denen es solche Nachprüfungsstellen gibt, sind in Anlage 1 zu diesem Merkblatt, zusammen mit den gesetzlichen oder Verordnungsgrundlagen, den wesentlichen Inhalten und Zuständigkeiten aufgeführt.

Lt. § 2 UVgO sind auch unterhalb der Schwelle folgende allgemeinen Grundsätze des Vergaberechts zu beachten:

- Wettbewerb
- Transparenz
- Gleichbehandlung.

Die Einhaltung dieser Grundsätze kann von Zivilgerichten überprüft werden⁸.

Nach § 2 Abs. 1 UVgO sind zudem die Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und der Verhältnismäßigkeit zu beachten. Dabei geht es nicht nur um das Gebot der Sparsamkeit, sondern auch um die Wirtschaftlichkeit bei der Beschaffung. D. h., dass keine überzogenen Vergabeverfahren durchzuführen sind, bei denen die Kosten der Vergabe höher sind als der Wert der Vergabe.

Aufbauend auf diesen Grundsätzen sind die nachfolgenden Empfehlungen erarbeitet.

Es bedeutet:

Wettbewerb:

Nach § 50 UVgO sind freiberufliche Leistungen „grundsätzlich“ im Wettbewerb zu vergeben und es ist so viel Wettbewerb zu schaffen, wie „dies nach der Natur des Geschäfts oder nach den besonderen

⁵ Hier wird der Begriff „grundsätzlich“ verwendet, weil noch nicht alle Bundesländer die UVgO eingeführt oder sogar eigene Vergabegesetze (Hessen) haben. Das ist für jedes Bundesland aktuell und gesondert genauer zu prüfen.

⁶ Bekanntmachung der Verfahrensordnung für die Vergabe öffentlicher Liefer- und Dienstleistungsaufträge unterhalb der EU-Schwellenwerte (Unterschwellenvergabeordnung – UVgO – Ausgabe 2017 – vom 02.02.2017).

⁷ Unter Primärrechtsschutz versteht man die gesetzlich geregelte Möglichkeit der Nachprüfung der Entscheidungen der Vergabestelle bei Vergabekammern, etwa um eine nicht vergaberechtskonforme Angebotswertung zu korrigieren, eine Zuschlagserteilung zu verhindern oder die Durchführung eines Vergabeverfahrens zu erzwingen. Entscheidungen von Vergabekammern sind für Vergabestellen bindend.

⁸ LG Potsdam, Beschluss vom 20.11.2009, 4 O 371/09

Umständen möglich ist“. Was sich der Ordnungsgeber dabei dachte, zeigt die Erläuterung⁹ dazu. Hier heißt es:

»Dabei ist ohne Bindung an die übrigen Vorschriften der UVgO so viel Wettbewerb zu schaffen, wie dies nach der Natur des Geschäfts oder nach den besonderen Umständen möglich ist.«

„Ohne Bindung an die übrigen Vorschriften“ bedeutet, dass der Auftraggeber grundsätzlich frei ist, wie er einen Wettbewerb gestaltet¹⁰. Die übrigen Regelungen, insbesondere zu den Verfahren lt. Unterabschnitt 1 der UVgO oder der Begrenzung des Direktauftrags bis 1.000 € nach § 14 UVgO, sind nicht zwingend einzuhalten¹¹, sie können also bei freiberuflichen Leistungen nur als Empfehlung gewertet werden. „Nach den besonderen Umständen möglich“ bedeutet, dass ein vernünftiger und der Aufgabe angepasster Wettbewerb ausreicht.

Übliche Architekten- und Ingenieurleistungen sind Aufträge über konzeptionelle Lösungen, sind meist nicht ohne vorherige Verhandlungen zu vergeben oder/und sind vorab nicht eindeutig und erschöpfend beschreibbar. Damit wären sie grundsätzlich dem § 8 Abs. 4 UVgO zuzuordnen und im Wege der Verhandlungsvergabe mit oder ohne Teilnahmewettbewerb zu vergeben. Eine Verhandlungsvergabe entspricht dem Verhandlungsverfahren bei Vergaben nach VgV, kann aber deutlich einfacher ausfallen. Nach § 76 Abs. 1 VgV sind Architekten- und Ingenieurleistungen im **Leistungswettbewerb** zu vergeben. Unterhalb der EU-Schwellenwerte kann nichts anderes gelten. Es soll also **kein** reiner Preiswettbewerb stattfinden¹². Das ist dadurch zu erreichen, dass neben quantitativen Kriterien (Preis) auch qualitative Kriterien (Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit, Erfahrung) herangezogen werden und der Zuschlag nach dem besten Preis-/Leistungsverhältnis erfolgt (§ 43 UVgO).

In der Regel wird ein angemessener Wettbewerb sichergestellt, wenn Auftraggeber*innen eine Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb nach § 8 Abs. 4 UVgO durchführen¹³. Das in diesem Merkblatt beschriebene „Suchverfahren“ stellt eine solche Verhandlungsvergabe dar.

Grundsätzlich ist es allerdings auch zulässig, wenn eine Direktvergabe oder eine Verhandlungsvergabe nur mit einem Bewerber erfolgt, zumindest dann, wenn die in den Landesvorschriften genannten „Wertgrenzen“ unterschritten werden¹⁴. Diese Wertgrenzen sind in der Anlage 2 zu diesem Merkblatt aufgelistet und bewegen sich zwischen 0,00 € und 214.000 € und sind in den Bundesländern deutlich unterschiedlich und zudem durch spezielle Wertgrenzen aufgrund der Coronapandemie bestimmt. In einigen Bundesländern gibt es weitere Wertgrenzen, bis zu denen eine Direktvergabe zulässig ist, die dann

⁹ Bekanntmachung der Erläuterungen zur Verfahrensordnung für die Vergabe öffentlicher Liefer- und Dienstleistungsaufträge unterhalb der EU-Schwellenwerte (Unterschwellenvergabeordnung – UVgO) – Ausgabe 2017- , veröffentlicht im BAnz AT 07.02.2017 B1 vom 07.02.2017.

¹⁰ Geitel/Janßen, Kommentar zur UVgO, Werner Verlag 2017, § 50 UVgO Rdn. 34.

¹¹ Geitel/Janßen a. a. O. § 50 UVgO Rdn. 34; Kern in Müller/Wrede, VgV/UVgO, Bundesanzeiger Verlag 2017, § 50 UVgO Rdn. 60.

¹² Kern a. a. O. § 50 UVgO Rdn. 74

¹³ Geitel/Janßen a. a. O. § 50 UVgO Rdn. 38 ff.

¹⁴ Geitel/Janßen a. a. O. § 50 UVgO Rdn. 45.

z. B. als vereinfachte Verfahren bezeichnet werden¹⁵ oder die dann greifen, wenn zu Mindestsätzen vergeben wird¹⁶. Die Unterschiede in jedem Bundesland sind zu beachten.

Soweit Verhandlungsverfahren mit nur einem Bewerber / einer Bewerberin erfolgen, sind, wie bei Direktaufträgen, die Bietenden zu wechseln (§ 14 UVgO). Dabei bedeutet Wechsel nicht, dass zwingend bei jedem Verfahren andere Auftragnehmer*innen zum Zuge kommen müssen¹⁷. Gerade bei Tiefbauplanungen kann es vielmehr für Auftraggeber*innen wirtschaftlich sein, dasselbe Büro für eine längere Zeit zu behalten¹⁸. Solche Verfahren der Direktvergabe oder der Verhandlungsvergabe mit nur einem Bewerber / einer Bewerberin sollen in diesem Merkblatt nicht weiter betrachtet werden.

Bei Planungsaufgaben oberhalb der Wertgrenzen und unterhalb der EU-Schwellenwerte sollten mit mehreren Bieter*innen Verhandlungen geführt werden. Ein solches Verfahren wird in diesem Merkblatt als Suchverfahren¹⁹ bezeichnet und nachfolgend weiter beschrieben. In einzelnen Bundesländern gibt es zudem weitere konkrete Regelungen zum Wettbewerb^{20,21}.

Bei einem Suchverfahren erfolgt ein **Leistungswettbewerb** unter fachkundigen, leistungsfähigen und zuverlässigen Bewerber*innen, wobei der Preis keine überragende Bedeutung haben sollte. Bei Leistungen, deren Vergütungen in der HOAI verordnet sind, dienen die Tafelwerte der HOAI²² der Orientierung für angemessene Preise²³.

Transparenz:

Ein transparentes Verfahren ist ein Verfahren, welches verständlich und objektiv nachvollziehbar ist. Transparenz ist dann gegeben, wenn die Vergabestelle den Bewerber*innen zusammen mit der Aufforderung zur Abgabe von Angeboten mitteilt, welche Kriterien für ihre Vergabeentscheidung maßgebend sind. Außerdem ist das durchgeführte Vergabeverfahren in einem Vergabevermerk, der alle Phasen beschreibt, zu dokumentieren (§ 6 UVgO)²⁴. Dieser Vermerk ermöglicht auch jederzeit die Überprüfbarkeit durch Dritte, z. B. von Fördermittelgebern oder Zivilgerichten oder den Nachprüfungsbehörden in den Bundesländern, bei denen diese eingerichtet sind (Anlage 1).

¹⁵ So im VHF Bayern.

¹⁶ So im Saarland mit Bezug auf den Vergabeerlass vom 07.04.2020.

¹⁷ Geitel/Janßen a. a. O. § 50 Rdn. 43, der eine „Rotation der Rotation willen“ sogar für unzulässig hält.

¹⁸ Bulla, VergabeR 2019, 8, der allerdings keine Zeitvorgabe macht. Eine längere Zeit über 5 Jahre hinaus ist wiederum nicht zu empfehlen, weil das Wissen dann nur bei einem Auftragnehmer konzentriert wird.

¹⁹ vgl. in den Richtlinien der Staatlichen Vermögens- und Hochbauverwaltung Baden-Württemberg für die Beteiligung freiberuflich Tätiger - RiF - Stand: September 2017, welche ein Suchverfahren ab 75.000 € Auftragswert vorgibt.

²⁰ So gilt in Bayern nach II.1, Kap 1.1 des VHF Bayern, dass eine formale Leistungsanfrage an mindestens 3 Bewerber zu erfolgen hat, dass das Gebot der Streuung einzuhalten ist und dass Serienvergaben an ein und denselben Auftragnehmer untersagt sind.

²¹ So gilt in Rheinland-Pfalz nach 5.4 der Verwaltungsvorschrift öffentliches Auftragswesen, dass grundsätzlich wenigstens 3 Unternehmen aufzufordern sind, bei wiederkehrenden Vergaben der Unternehmerkreis möglichst gewechselt wird, der Wettbewerb nicht auf eine bestimmte Region erfolgen darf und das Wechselgebot zu dokumentieren ist.

²² Honorarordnung für Architekten und Ingenieure vom 10. Juli 2013 (BGBl. I S. 2276), die durch Artikel 1 der Verordnung vom 2. Dezember 2020 (BGBl. I S. 2636) geändert worden ist.

²³ Ergänzende Erläuterungen siehe Kalte/Wiesner im Deutschen Ingenieurblatt 03/2021 zur Frage 1 unter: https://www.ghv-guestestelle.de/media/dib_03_hoai_vergabe.pdf

²⁴ Kern, a. a. O. § 50 UVgO Rdn. 90.

Gleichbehandlung:

Der Grundsatz, dass alle Bewerber*innen und Bieter*innen gleich zu behandeln sind, ist bei jedem Verfahrensschritt zu beachten.

Phasen:

Ein Suchverfahren muss, anders als beim VgV-Verfahren, nicht strikt in eine Eignungs- und eine Zuschlagsphase getrennt werden. Meist werden Auftraggeber*innen von sich aus den Wettbewerb nur auf drei Bewerber*innen beschränken, deren Eignung ihnen bekannt ist. Beim Suchverfahren gibt es also nur eine Phase, welche eine angepasste Eignungsprüfung umfasst und alle weiteren Kriterien zu Zuschlagskriterien macht.

Alle nachfolgenden Empfehlungen sind für den konkreten Fall zu prüfen und anzupassen.

2 Verfahrensbeginn**Bedarfsplanung, Aufgabenbeschreibung, Binnenmarktrelevanz und Auftragswert:**

Voraussetzung für den Beginn eines Vergabeverfahrens ist, dass Auftraggeber*innen ihren Bedarf möglichst gut eingegrenzt haben. Dies stellen sie durch eine „Bedarfsplanung“ sicher. Dabei sollten sie sich an der DIN 18205 „Bedarfsplanung im Bauwesen“ orientieren. Ohne Bedarfsplanung können Auftraggeber*innen grundsätzlich kein Suchverfahren durchführen. Die „Abarbeitung“ 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 ermitteln die Auftraggeber*innen den Auftragswert. Damit kommen sie ihrer Pflicht nach § 3 VgV nach. Dabei geht es zunächst darum, dass zu dokumentieren ist, dass der Auftragswert unterhalb des EU-Schwellenwerts liegt (zzt. 214.000 €). Je näher der Auftragswert dem Schwellenwert kommt, umso genauer ist der Auftragswert zu ermitteln. Weiter sollten Auftraggeber*innen eine eigene Vorstellung von der Höhe eines angemessenen Honorars entwickeln. Dafür berücksichtigen sie die gewünschte Bearbeitungsintensität. Soweit die Leistungen in der HOAI verordnet sind, ist der Auftragswert HOAI-konform zu ermitteln²⁵. Im anderen Fall ist der Stundenaufwand zu schätzen und mit angemessenen Stundensätzen zu multiplizieren²⁶. In schwierigen Fällen sollten Honorarsachverständige hinzugezogen werden²⁷.

²⁵ Dabei sollte bis auf Weiteres vom Mittelsatz ausgegangen werden, siehe auch nachfolgend im Kapitel 3 zum Honorar und zur Angebotsprüfung.

²⁶ Stundensätze für Vorkalkulationen finden sich z. B. unter http://www.ghv-guetestelle.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-freiberuflischer-Leistungen_2017.pdf, welche jährlich aktualisiert werden.

²⁷ geeignet sind öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für HOAI, zu finden unter <https://svv.ihk.de>

Auftraggeber*innen haben eine Prognose anzustellen und zu dokumentieren, dass kein grenzüberschreitendes Interesse an dem Auftrag gegeben ist²⁸.

Vergabevermerk:

Der Vergabevermerk ist auch beim Suchverfahren anzuraten (§ 6 UVgO), dokumentiert dieser doch die transparente Vorgehensweise. Im Vergabevermerk werden die einzelnen Stufen des Verfahrens, die Maßnahmen, die Feststellungen sowie die Begründung der einzelnen Entscheidungen dokumentiert. Er sollte kurz und prägnant alle wichtigen Informationen enthalten. Entsprechend ist dieser mit Verfahrensbeginn zu starten und zeitnah fortzuschreiben und mit der Vergabe oder Aufhebung (§ 48 UVgO) abzuschließen. Die Gliederung sollte sich an § 8 Abs. 2 VgV orientieren und Folgendes beinhalten:

- Name und Anschrift des Auftraggebers
- Aufgabenbeschreibung
- Wert des Auftrags
- Namen der berücksichtigten Bewerber und Gründe für ihre Auswahl (Streuung beachten!)
- Darstellung der Verfahrensdurchführung
- Name des erfolgreichen Bewerbers und die Gründe für die Auftragserteilung
- evtl. Gründe, aus denen auf die Auftragsvergabe verzichtet wurde.

In den Bundesländern, in denen es Nachprüfungsbehörden gibt (Anlage 1), ergibt sich aus dem Vergabevermerk, ob eventuelle Beanstandungen berechtigt sind.

3 Verfahrensdurchführung

Bekanntmachung, Auswahl und Aufforderung zum Einreichen von Unterlagen und Angebot:

Auftraggeber*innen können beim Suchverfahren auf eine Bekanntmachung der Vergabeabsicht und eine formelle erste Auswahlphase verzichten. Sie werden mehrere Bewerber*innen ansprechen, deren grundsätzliche Eignung ihnen bekannt ist. Sollten ihnen keine solchen Bewerber*innen bekannt sein, können sie ihre Beschaffungsabsicht auf den üblichen Portalen bekannt machen und eine Auswahlphase vorschalten²⁹.

Auftraggeber*innen fordern die von ihnen gewünschten Unterlagen schriftlich an. Dies könnte so erfolgen, dass sie dieses Merkblatt und die in der Bedarfsplanung erstellte Aufgabenstellung übersenden. Damit sollte den Bewerber*innen klar sein, welche Referenzen sie angeben und im Gespräch präsentieren. Die Übersendung erzeugt die erforderliche Transparenz des Leistungswettbewerbs. Seit

²⁸ 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.“ Eine dokumentierte Einschätzung ist entsprechend ausreichend.

²⁹ Sie können den Auftrag aber auch bekannt machen und ein Beschafferprofil einrichten (§ 27 UVgO). Zur Durchführung einer formellen Auswahlphase wird auf das Merkblatt „VGV-Verfahren“ auf der Website der GHV verwiesen.

01.01.2021 gilt eine HOAI ohne verbindliche Mindest- und Höchstsätze³⁰. Damit sind Auftraggeber*innen frei, wie sie Honorare anfragen. Sie könnten die HOAI völlig unbeachtet lassen und auch Pauschalen oder Stundensätze abfragen. Dennoch müssen Auftraggeber*innen die Angebote vergleichen und das auch dann, wenn sich bei der Planung später Änderungen ergeben³¹. Das gelingt, wenn sie die Parameter nach § 6 HOAI für das Angebot als zwingend für die Kalkulation vorgeben und nur am Ende Zu- oder Abschläge vom so ermittelten Honorar abfragen³². Die zwingend vorzugebenden Parameter sind: Objekte (§ 11 HOAI), anrechenbare Kosten (§ 4 HOAI), Honorarzone (§ 5 HOAI), Leistungsphasen und deren Bewertung (eventuell auch nur Teilleistungen und deren Bewertung nach üblichen Tabellen) und anzuwendende Honorartafeln. Damit Honorare von Anfang an angemessen sind, sollten Auftraggeber*innen den Mittelsatz als Ausgangspunkt für Zu- und Abschläge vorgeben (ausführlich nachfolgend zum Honorar und zur Angebotsprüfung).

Preis-Leistungsverhältnis:

Grundsätzlich erfolgt eine Vergabe nach dem besten Preis-/Leistungsverhältnis (§ 43 Abs. 2 UVgO). Wird das Verhältnis konsequent angewandt, erhalten der Preis und die Leistungsfähigkeit dieselbe Gewichtung, nämlich jeweils 50 %. 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.

Preispunkte P:

P ist der Angebotspreis in € (nach Preisprüfung, siehe nachfolgend).

Leistungspunkte L:

Für die Leistungspunkte sollte die Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Fachkunde bewertet werden (Unterabschnitt 5 UVgO). Dazu ist es üblich, z. B. Umsatzzahlen und Referenzen zu fordern und zu bewerten. Die in diesem Merkblatt vorgeschlagene Bewertung erfolgt mittels Punktesystem ähnlich

³⁰ Ausführlich zu den wesentlichen Neuerungen Kalte/Wiesner im Deutschen Ingenieurblatt 01-02/2021, S. 44.

³¹ Kalte/Wiesner im Deutschen Ingenieurblatt 03/2021, S. 42 zur Frage 2.

³² Kalte/Wiesner, a. a. O. noch zur Frage 2.

einer Nutzwertanalyse. Dafür werden die Kriterien mit einer Bewertung von 1 bis 5 versehen und gewichtet. Die Punkte ergeben sich durch Multiplikation von Wichtung und Bewertung.

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

Zur Absicherung bei späteren Haftungsfällen sollten Auftraggeber*innen bei allen Vergaben eine Eigenklärung über eine bestehende Haftpflichtversicherung in der gewünschten Höhe verlangen und sich diese vor Auftragserteilung belegen lassen.

Fehlt in der Bewerbung eine gewünschte Erklärung, können Auftraggeber*innen diese nachfordern. Um dem Gleichbehandlungsgebot zu genügen, müssen fehlende Unterlagen bei allen Bewerbern nachgefordert werden. Bewerber*innen, die trotz Nachfrage keine Erklärung abgeben, sollten für die Auftraggeber*innen nicht mehr interessant sein und bei der konkreten Vergabe unberücksichtigt bleiben.

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

| Kapitel | Bewerbungsinhalt/Auftragskriterien | Wertungsgewicht |
|----------|--|-----------------|
| A | Finanzielle/wirtschaftliche Leistungsfähigkeit | |
| 1. | Liegt eine Eigenklärung über eine Berufshaftpflichtversicherung in Höhe von je XX € für Personen- und Sachschäden vor? | ja/nein |
| 2. | Eigenklärung 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 | 10 |
| | Zwischensumme zu C: | 10 |
| D | Präsentation eines vergleichbaren Projekts | |

| | | |
|--|--|------------|
| 1. | Beurteilung von fachlicher Kompetenz des Projektleiters/der Projektleiterin anhand einer bei der Vergabeverhandlung vorgestellten persönlichen Projektreferenz 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 |

Zu den Wertungskriterien:

Die unter A 1. erwartete Eigenerklärung der Bewerber*innen wird daraufhin geprüft, ob die geforderten Deckungssummen angegeben sind. Die Wertungsgewichte der Kriterien A 2. 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 Bewerber*innen nicht das schlechteste Personal zum niedrigsten Preis anbieten und dadurch beim Preis-/Leistungsverhältnis uneinholbar gut abschneiden, 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.

Bietergespräche:

Auftraggeber*innen führen mit allen ausgesuchten Bewerber*innen Gespräche. Nur mit solchen Gesprächen können sie eine aktuelle Bewertung des Bewerbers oder der Bewerberin erhalten. Es kann grundsätzlich kein „bekannt und bewährt“ geben, schließlich kann sich bei jedem Bewerber oder jeder Bewerberin die Leistungsfähigkeit jederzeit verändern. Z. B. können besonders qualifizierte Mitarbeiter*innen hinzukommen oder diese verlassen das Unternehmen, Bewerber*innen könnten Qualifizierungsmaßnahmen ergriffen oder ihre Erfahrungen erweitert haben. Durch die Übersendung der Zuschlagskriterien an die Bewerber*innen sind ergänzende Hinweise auf das Gespräch verzichtbar. Bewerber*innen sind über das, was sie erwartet, informiert. Das dient der Transparenz.

Hinweise, wie die Kriterien gewertet werden:

Zu A 1. Haftpflichtversicherung:

Hier akzeptieren Auftraggeber*innen eine Eigenerklärung über die von ihnen vorgegebene Haftpflichtversicherungssumme³³.

Zu A 2. Umsatzzahlen:

Die Umsatzzahlen zeigen, dass Bewerber*innen auch im vergangenen Jahr ausreichend leistungsfähig waren. 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 |
| $U \geq 0,5 < 1,0 A$ | 2 |
| $U \geq 1,0 < 1,5 A$ | 3 |
| $U \geq 1,5 < 2,0 A$ | 4 |
| $U \geq 2,0$ | 5 |

Zu B 1. Referenzen:

Auftraggeber*innen bewerten die Anzahl der Referenzen der Bewerber*innen, 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 |

³³ Hinweise zu angemessenen Haftpflichtversicherungssummen finden sich z. B. in der RifT (Richtlinie der VBV für die Beteiligung freiberuflich Tätiger unter: <http://www.vbv.baden-wuerttemberg.de/pb/Lde/321124>, jeweils im Grundwerk Kapitel II Nr. 14

Zu B 2. Überprüfung der Referenzen des Bewerbers:

Die beste Aussage über die Referenzen erhalten Auftraggeber*innen, indem sie die Zufriedenheit der angegebenen Auftraggeber*innen hinterfragen. Die mündliche Aussage sagt mehr aus als formelhafte Bescheinigungen. Auftraggeber*innen bitten die Auftraggeber*innen der Referenz um ihre Bewertung der Erfahrungen mit dem Bewerber und vergeben 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 $\geq 3,0$ | 1 |
| Notenschnitt $\geq 2,5 < 3,0$ | 2 |
| Notenschnitt $\geq 2,0 < 2,5$ | 3 |
| Notenschnitt $\geq 1,5 < 2,0$ | 4 |
| Notenschnitt $< 1,5$ | 5 |

Die Gespräche sollten in einem kurzen Gesprächsvermerk dokumentiert werden.

Zu C 1. Referenzen des Projektleiters / der Projektleiterin:

Auftraggeber*innen bewerten die Anzahl der Referenzen des Projektleiters oder der Projektleiterin, 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 \leq 1 | 1 |
| Anzahl vergleichbarer Referenzen = 2 | 2 |
| Anzahl vergleichbarer Referenzen = 3 | 3 |
| Anzahl vergleichbarer Referenzen = 4 | 4 |
| Anzahl vergleichbarer Referenzen \geq 5 | 5 |

Zu D 1. Präsentation eines vergleichbaren Projekts:

Die Erfahrung zeigt, dass der Projekterfolg in der Regel unmittelbar mit der Qualität des Projektleiters oder der Projektleiterin zusammenhängt. Die Präsentation soll dem Auftraggeber zeigen, wie der Projektleiter oder die Projektleiterin bei einem vergleichbaren Projekt vorgegangen ist. Dabei wird bewertet, inwieweit und wie kompetent diese auf die Aspekte eingehen, die für das Projekt aus Sicht der Auftraggeber*innen entscheidend sind. 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 den Auftraggeber*innen nicht darum geht, dauerhafte Mitarbeiter*innen einzustellen, sondern Mitarbeiter*innen 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)³⁴.

Die Wertung erfolgt nach folgendem Schlüssel:

| Stufung | Wertung |
|---|---------|
| kein vergleichbares Projekt, im Allgemeinen steckengebliebene Projektdarstellung, nicht überzeugend | 1 |
| vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass nur eine Vertiefung weniger Aspekte erfolgte, wenig überzeugend | 2 |
| vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass eine Vertiefung einiger Aspekte erfolgte, nur grundsätzlich überzeugend | 3 |

³⁴ OLG München, Beschluss vom 10.08.2017 - Verg 3/17; VK Baden-Württemberg, Beschluss vom 11.04.2014 - 1 VK 10/14

| | |
|---|---|
| gut vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass eine Vertiefung der meisten Aspekte weitgehend erfolgte, überzeugend | 4 |
| sehr gut vergleichbares Projekt, Darstellung des Projekts so, dass eine Vertiefung aller Aspekte umfassend erfolgte, sehr überzeugend | 5 |

Zu D 2. Qualität der vorgelegten Unterlagen:

Auftraggeber*innen bewerten 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 von den Bewerber*innen 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 |

Zum Honorar und zur Angebotsprüfung:

Auftraggeber*innen weisen die Bewerber*innen zum Honorar darauf hin, dass sie zunächst ein indikatives Angebot erwarten und dieses im Gespräch mit den Bewerber*innen verhandeln und anschließend um ein endgültiges Angebot bitten werden. Sie weisen die Bieter*innen zudem darauf hin, dass sie die Angebote vergleichbar machen müssen und dass bereits die indikativen Angebote die Kalkulationsvorgaben einzuhalten haben oder das Angebot ausgeschlossen wird. Alle Parameter der HOAI sind vorgegeben, nur am Ende sind Zu- oder Abschläge anzugeben. Nur im Begleitschreiben zum indikativen Angebot sind Nebenangebote (z. B. Hinweise auf geändert angebotene Leistungen) zulässig. Diese

Nebenangebote werden verhandelt und soweit diese geänderten Leistungen interessant sind, erhält jeder der Bewerber*innen die Information, die geänderte Leistung im endgültigen Angebot zu berücksichtigen.

§ 44 UVgO regelt die Prüfung ungewöhnlich niedriger Angebote. § 44 Abs. 1 UVgO lautet:

„Erscheinen der Preis (...) eines Angebots, auf das der Zuschlag erteilt werden soll, im Verhältnis zu der zu erbringenden Leistung ungewöhnlich niedrig, verlangt der Auftraggeber vom Bieter Aufklärung.“

Bei den hier vorliegenden Planungsleistungen können Auftraggeber*innen auf die Tafelwerte der HOAI als Orientierungswerte zurückgreifen³⁵. Honorare außerhalb des Rahmens der Honorartafeln sind unangemessen und damit ungewöhnlich niedrig³⁶.

§ 40 Abs. 2 UVgO regelt die Preisprüfung wie folgt:

„Der Auftraggeber prüft die Zusammensetzung des Angebots und berücksichtigt die übermittelten Unterlagen. Die Prüfung kann insbesondere betreffen:

- 1. die Wirtschaftlichkeit (...) der Erbringung der Dienstleistung,*
- 2. (...) die außergewöhnlich günstigen Bedingungen, über die das Unternehmen (...) bei der Erbringung der Dienstleistung verfügt,*
- 3. die Besonderheiten der angebotenen (...) Dienstleistung. (...).“*

Demnach prüfen Auftraggeber*innen das Angebot und fordern bei Bedarf Unterlagen, welche zu einer Aufklärung beitragen. Bieter*innen haben also entweder gleich mit dem Angebot, sonst auf Anforderung aufzuklären, warum sie die Leistung besonders günstig anbieten können, warum für sie außergewöhnlich günstige Bedingungen vorliegen oder warum es sonstige Besonderheiten gibt. Bei Planungsleistungen wird es eher selten belastbare Gründe für besonders niedrige Preise geben, weil die Kostenstrukturen bei allen Planenden – jedenfalls im Inland – ähnlich sind.

Dabei geht es bei der Preisprüfung im Wesentlichen um den Schutz der Auftraggeber*innen vor schlechter Leistung³⁷. Auftraggeber*innen haben zu beachten, dass eine Preisprüfung bei ungewöhnlich niedrigen Preisen zwingend ist³⁸. Auftraggeber*innen schließen Angebote, deren ungewöhnlich niedriger Preis nicht aufgeklärt wird, von der Wertung aus (§ 44 Abs. 3 UVgO)³⁹.

Vergabe:

Das Angebot, das bei diesem Bewertungsverfahren insgesamt die höchste Kennzahl Z erreicht, erscheint als das beste und erhält den Zuschlag.

³⁵ Ausführlich Kalte/Wiesner im Deutschen Ingenieurblatt 03./2021, S. 42 zur Frage 4.

³⁶ Siehe Rdn. zuvor.

³⁷ Kalte/Wiesner a. a. O., zur Frage 6, mit Bezug zu BGH, Beschluss vom 31.01.2017 – X ZB 10/16, Rdn. 21.

³⁸ Kalte/Wiesner a. a. O., zur Frage 7, mit Bezug zu BGH, Beschluss vom 31.01.2017 – X ZB 10/16, Rdn. 21 und 22.

³⁹ Kalte/Wiesner a. a. O., zur Frage 8, mit Bezug zu BGH, Beschluss vom 31.01.2017 – X ZB 10/16, Rdn. 31.

4 Verfahrensabschluss

Nachdem der Bieter oder die Bieterin ermittelt ist, ist mit diesem oder dieser der Vertrag zu schließen. Zuvor sollten die nicht berücksichtigten Bieter*innen informiert werden, dass diese den Auftrag nicht erhalten (§ 46 UVgO). In den Bundesländern, in denen es Nachprüfungsbehörden gibt (Anlage 1), sind die in den jeweiligen Gesetzen und Verordnungen genannten Informations- und Wartepflichten zu beachten. Die wesentlichen Gründe, die zur Nichtberücksichtigung geführt haben, sollten genannt werden. Wird nach diesem Merkblatt vorgegangen, genügt es, den Bewerber*innen die Matrix mit den an sie vergebenen Punkten mitzuteilen.

Eine Bekanntmachung der Vergabe auf Internetportalen oder in Beschafferprofilen ist empfehlenswert (§ 30 UVgO).

Vor der formellen Auftragserteilung fordert der Auftraggeber oder die Auftraggeberin bei dem erfolgreichen Bieter oder der erfolgreichen Bieterin alle Erklärungen als Beleg ab, die bisher nur als Eigenerklärung vorliegen (z. B. tatsächlicher Nachweis der Berufshaftpflichtversicherung in der geforderten Höhe).

Nach § 19 Abs. 4 MiLoG⁴⁰ muss der öffentliche Auftraggeber oder die öffentliche Auftraggeberin bei Auftragswerten über 30.000 € (und damit bei Vergaben von Planungsleistungen nach VgV immer) eine Auskunft aus dem Gewerbezentralregister nach § 150a der Gewerbeordnung einholen. Das kann und sollte der Auftraggeber oder die Auftraggeberin auf dem elektronischen Weg beim Bundesamt für Justiz⁴¹ machen. Bei Planungsleistungen ist die Einhaltung der Mindestlöhne zwar kein relevantes Thema, das Gesetz schreibt die Auskunftseinholung jedoch vor.

Auftraggeber*innen müssen zudem beim Wettbewerbsregister (= Korruptionsregister) beim Bundeskartellamt entsprechend dem Wettbewerbsregistergesetz - WRegG⁴² bei Auftragswerten über 30.000 € (§ 6 Abs. 1 WRegG) nachfragen, ob das Unternehmen im Zusammenhang mit den Ausschlussgründen nach den §§ 123 und 124 GWB geführt ist. Dies ist nach Registrierung einfach elektronisch möglich. Bei Planungsleistungen ist das erneut nur eine Formalie, aber vorgeschrieben.

Der Vergabevermerk kann mit allen Informationen abgeschlossen werden, wodurch das Vergabeverfahren insgesamt abgeschlossen ist. Der Vergabevermerk ist bis zum Ende der Laufzeit des Vertrags, mindestens aber drei Jahre ab dem Zuschlag, aufzubewahren. Dies auch deshalb, weil es während der Laufzeit des Vertrags zu Änderungen kommen kann, welche nach § 47 UVgO dahingehend zu prüfen sind, ob eine Neuausschreibungspflicht besteht⁴³. Dafür wird der Vergabevermerk erneut benötigt.

⁴⁰ Mindestlohnengesetz vom 11. August 2014 (BGBl. I S. 1348), das zuletzt durch Artikel 2 Absatz 1 des Gesetzes vom 10. Juli 2020 (BGBl. I S. 1657) geändert worden ist.

⁴¹ Webadresse: <https://www.bundeskartellamt.de>, Suchbegriff Wettbewerbsregister

⁴² Wettbewerbsregistergesetz vom 18. Juli 2017 (BGBl. I S. 2739), das durch Artikel 10 des Gesetzes vom 18. Januar 2021 (BGBl. I S. 2) geändert worden ist.

⁴³ Dazu wird auf das Merkblatt der GHV „Neuausschreibungspflicht – Prüfung der Neuausschreibungspflicht nach § 132 GWB bei Vergaben von Planungsleistungen oberhalb der EU-Schwellenwerte“ verwiesen.

Stand Oktober 2021

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

- Anlage 1: Bundesländer, bei denen es Nachprüfungsbehörden bei Vergaben unterhalb der EU-Schwelle gibt, und wesentliche Regelungen
- Anlage 2: Wertgrenzen in den jeweiligen Bundesländern

Nachprüfungsstellen bei Vergaben unterhalb des EU-Schwellenwerts

| Bundesland | Vorschrift | Paragraf / Absatz | wesentlicher Inhalt | Nachprüfungsstellen |
|-----------------|--------------------------------|-------------------|--|--|
| Sachsen | SächsVergabeG ^{*1} | § 8 | Vergabestelle muss bei Beschwerden, denen er nicht abhilft, die Nachprüfungsbehörde unterrichten. | Aufsichtsbehörde, bei kreis-angehörigen Gemeinden und Zweckverbänden die Landesdirektion Sachsen |
| Thüringen | ThürVgG ^{*2} | § 19 | Vergabestelle muss bei Beschwerden, denen er nicht abhilft, die Nachprüfungsbehörde unterrichten. | Vergabekammer |
| Sachsen-Anhalt | LVG LSA ^{*3} | § 19 | Vergabestelle muss bei Beschwerden, denen er nicht abhilft, die Nachprüfungsbehörde unterrichten. | Vergabekammer |
| Rheinland-Pfalz | Landesverordnung ^{*4} | 2.2 | Vergabestelle muss bei Beanstandungen, denen er nicht abhilft, die Nachprüfungsbehörde unterrichten. | Vergabeprüfstelle beim Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau |
| Hessen | HVTG ^{*5} | § 18 | Bewerber*innen oder Bieter*innen können vermutete Verstöße bei der Vergabekompetenzstelle beanstanden. Diese wird gegenüber der Vergabestelle tätig. | Vergabekompetenzstellen bei Hessen Mobil für den Landesstraßenbau, bei der Oberfinanzdirektion Frankfurt für den Landesbetrieb Bau und bei den Regierungspräsidien für alle sonstigen Vergaben |

^{*1}Sächsisches Vergabegesetz vom 14. Februar 2013 (SächsGVBl. S. 109), das durch Artikel 2 Absatz 18 des Gesetzes vom 5. April 2019 (SächsGVBl. S. 245) geändert worden ist

^{*2}Thüringer Gesetz über die Vergabe öffentlicher Aufträge in der Fassung der Bekanntmachung vom 23. Januar 2020

^{*3}Gesetz über die Vergabe öffentlicher Aufträge in Sachsen-Anhalt vom 19. November 2012, zuletzt geändert durch Gesetz vom 27. Oktober 2015

^{*4}Landesverordnung der strukturierten Nachprüfung von Vergabeverfahren durch Vergabeprüfstellen (GVBL. S. 123)

^{*5}Hessisches Vergabe- und Tariftreuegesetz vom 12.07.2021

Wertgrenzen für Direktaufträge oder Verhandlungsvergaben ohne Teilnahmewettbewerb nach UVgO

Quelle: Auftragsberatungsstellen für Deutschland, Stand 01.01.2021

(<http://auftragsberatungsstellen.de/index.php/info-und-rat/wertgrenzen>)

(teilweise fortgeschrieben, siehe Fußnoten)

| Bundesland | Geltungsbereich | Wertgrenze |
|-------------------------------|-----------------|--------------|
| Baden-Württemberg | Land | 50.000,00 € |
| | Kommunen | 20.000,00 € |
| Bayern ^{*1} | Land | 50.000,00 € |
| | Kommunen | 50.000,00 € |
| Berlin | Land/Stadt | 10.000,00 € |
| Brandenburg | Land | 214.000,00 € |
| | Kommunen | 214.000,00 € |
| Bremen | Land/Stadt | 3.000,00 € |
| Hamburg | Land/Stadt | - € |
| Hessen (HVTG) ^{*2} | Land | 214.000,00 € |
| | Kommunen | 214.000,00 € |
| Mecklenburg-Vorpommern | Land | 5.000,00 € |
| | Kommunen | 5.000,00 € |
| Niedersachsen | Land | 25.000,00 € |
| | Kommunen | 25.000,00 € |
| Nordrhein-Westfalen | Land | - € |
| | Kommunen | - € |
| Rheinland-Pfalz ^{*3} | Land | 25.000,00 € |
| | Kommunen | 25.000,00 € |
| Saarland ^{*4} | Land | 100.000,00 € |
| | Kommunen | 100.000,00 € |
| Sachsen | Land | 214.000,00 € |
| | Kommunen | 214.000,00 € |
| Sachsen-Anhalt | Land | 25.000,00 € |
| | Kommunen | 25.000,00 € |
| Schleswig-Holstein | Land | - € |
| | Kommunen | - € |
| Thüringen | Land | - € |
| | Kommunen | - € |

Hinweis:

Achtung: Bei allen Werten ist die Binnenmarktrelevanz zu prüfen und geht vor!

(Zur Binnenmarktrelevanz siehe Kapitel 1, Fn. 3 des Merkblatts.)

Mit "Land" sind öffentliche Auftraggeber als Behörden und Betriebe des Landes gemeint oder andere Beschaffungsstellen des Landes.

Mit "Kommunen" sind die klassischen öffentlichen Auftraggeber, also Gebietskörperschaften, wie Städte und Gemeinden gemeint.

- € bedeutet, dass es keine Wertgrenze gibt, diese also bei 0,00 € liegt.

^{*1}Nach VHF-Bayern Stand April 2021 in Verbindung mit der IMBek vom 14.07.2020.

^{*2} Nach dem seit 01.09.2021 in Hessen geltenden "neuen" HVTG.

^{*3} Nach den seit 07.09.2021 geltenden "neuen" Verwaltungsvorschriften öffentliches Auftragswesen in Rheinland-Pfalz.

^{*4} Nach dem Vergabeerlass des Saarlands vom 07.04.2020.