

Fairness im Vergabeverfahren



Dipl.-Math. Thomas Ferber

ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de
www.praxisratgeber-vergaberecht.de



Thomas Ferber
Praxisratgeber
Vergaberecht



Thomas Ferber



Diplom-Mathematiker und früherer langjähriger Key-Account-Manager für den Geschäftsbereich „Forschung und Lehre“ bei Sun Microsystems mit der Sonderaufgabe Vergaberecht.

Studium des Wirtschaftsrechts an der Universität des Saarlandes.

Autor der Bücher *„Bewertungskriterien und -matrizen im Vergabeverfahren“*, *„Fristen im Vergabeverfahren“*, *„Bieterstrategien im Vergaberecht“* und *„Schwellenwerte und Schätzung des Auftragswertes“*.

Begründer der Buch und Seminarreihe *„Praxisratgeber Vergaberecht“*.

Gründer der Firma *„Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K.“*

- Die Vergabe von öffentlichen Aufträgen ist streng formalisiert und inhaltlich komplex und stellt damit sowohl die Vergabestellen als auch die am Verfahren beteiligten Wirtschaftsunternehmen vor erhebliche Herausforderungen.
- Für Wirtschaftsunternehmen bedeutet die Teilnahme an einer Ausschreibung in der Regel zusätzlich einen nicht unerheblichen Aufwand und einen finanziellen Invest.
- Umso wichtiger ist aus Bietersicht ein faires und transparentes Verfahren. Der Vortrag betrachtet die aus Bietersicht wichtigen Anforderungen an ein faires und transparentes Verfahren.



Beispiel

Das wirtschaftlichste Angebot

	Angebotspreis	Leistungspunkte
Gewichtung	40%	60%
Angebot A	300.000 Euro	35 Punkte
Angebot B	300.001 Euro	100 Punkte

- Das Angebot mit dem niedrigsten Angebotspreis erhält eine Punktzahl von 100 Punkten.
- Das Angebot mit dem höchsten Angebotspreis erhält 0 Punkte.
- Die Punktebewertung für die dazwischenliegenden Angebotspreise erfolgt über eine lineare Interpolation mit zwei Stellen hinter dem Komma.

	Angebotspreis	Leistungspunkte
Gewichtung	40%	60%
Angebot A	300.000 Euro	35 Punkte
Angebot B	300.001 Euro	100 Punkte

Beispiel: Gewichtung 40% Preis / 60% Leistung

	Angebot A	Umrechnung	Gewicht	Punkte
Preis	300.000 Euro	100 Punkte	40%	40 Punkte
Leistung	35 Punkte	35 Punkte	60%	21 Punkte
Gesamt				61 Punkte

	Angebot B	Umrechnung	Gewicht	Punkte
Preis	300.001 Euro	0 Punkte	40%	0 Punkte
Leistung	100 Punkte	100 Punkte	60%	60 Punkte
Gesamt				60 Punkte



Fehlende Transparenz



Datei: #130781875 fotolia / Urheber: alphaspirt,

Gemäß § 134 Abs. 1 GWB müssen wir Ihnen leider mitteilen, dass Ihr Angebot für das oben genannte Verfahren nicht für die Zuschlagserteilung in Betracht kommt. Wir beabsichtigen vielmehr den Zuschlag frühestens am 29.07.2016 an xxxx GmbH zu erteilen.

Unsere intensive Prüfung und Wertung nach Maßgabe der Ausschreibungsbedingungen und der Zuschlagskriterien, die allen Bietern in gleichbehandelnder Weise mitgeteilt wurden, hat ergeben, dass die Angebote des o.g. und für den Zuschlag vorgesehenen Bieters das wirtschaftlichste Angebot ist.

4. Wirtschaftlichkeit des Angebotes

Auf Ihr Angebot kann der Zuschlag nicht erteilt werden, weil

Sie nicht das wirtschaftlichste Angebot abgegeben haben.

Grund:

- Es liegt ein niedrigeres Hauptangebot vor.
- Ihr Hauptangebot war nicht das wirtschaftlichste.

§ 134 Abs. 1 GWB 2016: *Öffentliche Auftraggeber haben die Bieter, deren Angebote nicht berücksichtigt werden sollen,*

- über den Namen des Unternehmens, dessen Angebot angenommen werden soll,*
- über die Gründe der vorgesehenen Nichtberücksichtigung ihres Angebots und*
- über den frühesten Zeitpunkt des Vertragsschlusses unverzüglich in Textform zu informieren.*

Dies gilt auch für Bewerber, denen keine Information über die Ablehnung ihrer Bewerbung zur Verfügung gestellt wurde, bevor die Mitteilung über die Zuschlagsentscheidung an die betroffenen Bieter ergangen ist.

- Um die Wirtschaftlichkeit transparent zu beschreiben, müssen neben der Gewichtung von Preis und Leistung auch die Zuschlagsformel und die Notenskala bekannt gemacht werden.
- Nur wenn die Wirtschaftlichkeit transparent veröffentlicht wird, haben die Bieter auch die Möglichkeit ihr Angebot optimal zu gestalten bzw. die Grundlage für eine vernünftige Entscheidung zur Teilnahme oder Nichtteilnahme am Vergabeverfahren.
- Aber auch am Ende des Verfahrens ist Transparenz gefragt. Die unterlegenen Bieter müssen nachvollziehen können, woran sie gescheitert sind, um für die nächsten Ausschreibungen zu lernen.

Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K.

Dipl.-Math. Thomas Ferber

Heinestr. 56

64295 Darmstadt

Tel. 06151-2783990

Fax 06151-2783991

E-Mail ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de

Twitter [t_ferber](#)

Xing https://www.xing.com/profile/Thomas_Ferber

Web www.praxisratgeber-vergaberecht.de



Thomas Ferber

Praxisratgeber
Vergaberecht