



Berliner Flughäfen/Alexander Obst, Marion Schmieding

AUSSCHREIBUNGEN

Richtig beworben ist halb gewonnen!

Das Konjunkturpaket II der Bundesregierung und die andauernde Vergabereform bringen jüngst viel Bewegung und Neuerungen in die Vergabe öffentlicher Aufträge. Wettbewerbsvorsprünge im Vergabeverfahren lassen sich schon durch Kenntnis und Beachtung weniger, aber ständig wiederkehrender Grundregeln – der „Basics der Vergabe“ – erzielen. Mit der richtigen Bewerbung ist der ausgeschriebene Auftrag schon halb gewonnen!

Die erfolgreiche Bewerbung beginnt mit der Erfassung des Inhalts der Bekanntmachung: Passen Auftragsgegenstand, Ausführungsort und -zeitraum sowie die aufgestellten Mindestanforderungen zu den derzeit verfügbaren Kapazitäten des Unternehmens? Welcher Verfahrensablauf ist vorgesehen – streng formal oder Möglichkeiten zu verhandeln?

Zur Steigerung der Chancen bei Beschränkten Ausschreibungen und Freihändigen Vergaben empfiehlt sich der Eintrag ins Präqualifikationsverzeichnis, der von zahlreichen Auftraggebern vermehrt zur zwingenden Voraussetzung gemacht wird.

Nach Erhalt der Bewerbungs- bzw. Ausschreibungsunterlagen und Notieren aller Verfahrensfristen ist das Augenmerk auf die vom Auftraggeber aufgestellten objektiven Kriterien für die Bewerberauswahl (Beurteilung der Eignung der Unternehmen) und auf die Zuschlagskriterien (für die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes) zu richten. An diesen Kriterien entscheidet sich, wer im Rennen bleibt, wer ausscheidet, wer gewinnt.

Unklarheiten oder Rechtsverstöße in den Unterlagen des Auftraggebers lassen sich durch Fragen und Hinweise – sie müssen nicht als „Rüge“ bezeichnet werden – an den Auftraggeber vor Ablauf der Einreichungsfrist beseitigen. Ein Instrument, von dem bisweilen viel zu wenig Gebrauch gemacht wird, obwohl es einen fairen Wettbewerb fördert und daher allen Beteiligten nützt.

Typische Angebotsmängel gilt es zu vermeiden. Neben der Rechtzeitigkeit und ordnungsgemäßen Unterschrift ist sicherzustellen, dass das Angebot alle geforderten (Preis-)Angaben und Erklärungen enthält, wobei fehlende Angaben oder Erklärungen dann nicht zum Ausschluss führen dürfen, wenn sie auf einer unzumutbaren oder unerfüllbaren Forderung des Auftraggebers beruhen. Die Verdingungsunterlagen dürfen nicht geändert oder ergänzt werden. Der Aufwand, die ausgeschriebene Leistung durch Nebenangebote abzuändern, lohnt sich nur dann, wenn Nebenangebote zugelassen sind und das Nebenangebot die dafür aufgestellten Anforderungen erfüllt.

Nach Angebotsabgabe gilt – mit Ausnahme der Freihändigen Vergabe und des Verhandlungsverfahrens – das Verbot von Verhandlungen über Änderungen der Angebote und Preise. Zulässig ist allein die Aufklärung von Zweifeln über den bereits vorliegenden Angebotsinhalt. Bei Verfahrensfehlern auf Seiten des Auftraggebers haben die Bieter Möglichkeiten, hiergegen vorzugehen.



RA Henrik Baumann,
Tel. (030) 31 86 75-10
www.hfk-rechtanwaelte.de,
E-Mail: h.baumann@hfk-rechtanwaelte.de

Bieterseminar

Richtig beworben ist halb gewonnen! Termin: 14. Juli 2009, 9 bis 16 Uhr, IHK Frankfurt (O.), Kosten: 238 € (inkl. MwSt.), Anmeldung: (0355) 38132-0, info@abst-brandenburg.de