

## Vergaberecht in der Gebäudereinigung

# Was gibt es für neue Urteile?

Dr. Daniel Soudry ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät SOUDRY & SOUDRY Rechtsanwälte und hat für den REINIGUNGS MARKT wieder aktuelle Urteile aus dem Vergaberecht in der Gebäudereinigung zusammengestellt.

### Angebotsausschluss wegen Abweichung von Vorgabe

Gibt ein Auftraggeber einen fiktiven Tariflohn für die Kalkulation bindend vor, dürfen Bieter hiervon nicht abweichen, auch wenn der Tarifvertrag während der Vertragslaufzeit ausläuft (OLG Düsseldorf, 14.11.2012, VII-Verg 42/12). Ein Auftraggeber schrieb Unterhaltsreinigungsleistungen für den Zeitraum vom 01.01.2013 bis 31.12.2014 aus. In der Kalkulation sollten die Bieter für die gesamte Vertragslaufzeit einen tariflichen Mindestlohn von €9 netto ansetzen. Der Tarifvertrag für das Gebäudereinigerhandwerk läuft jedoch zum 01.11.2013 aus. Für die Zeit danach setzte ein Bieter nur noch den Mindestlohn nach dem nordrhein-westfälischen Tariftrüegesetz (TVgG NRW) in Höhe von €8,62 netto an. Sein Angebot wurde ausgeschlossen, da er die Kalkulationsvorgaben nicht einhielt. Dass der betreffende Tarifvertrag ausläuft, ist dem Vergabesenat zufolge unerheblich. Es bestehen keine Anhaltspunkte dafür, dass der ab 01.11.2013 zu zahlende Tariflohn unter €9,00 netto liegt. Deshalb habe sich der Bieter mit der Kalkulation ei-

nen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Bietern verschafft, die sich an die Vorgabe hielten. Um die Vergleichbarkeit der Angebote zu gewährleisten, durfte der Auftraggeber für die gesamte Vertragslaufzeit einen mittleren Tariflohn von €9,00 netto zur Angebotskalkulation vorgeben.

### Gewichtung des Preises zu 90 % unzulässig

Entscheidet sich ein Auftraggeber für die Wertung nach dem Kriterium des wirtschaftlichsten Angebots, ist eine Gewichtung des Preises mit 90 % zu hoch (OLG Düsseldorf, 09.01.2013, VII-Verg 33/12). In einer europaweiten Ausschreibung sollte der Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt werden, wobei der Preis mit 90 %, der technische Wert mit 10 % gewichtet wurde. Der Vergabesenat stellte nun klar, dass eine derart hohe Gewichtung des Preises gegen das Wirtschaftlichkeitsprinzip nach § 97 Abs. 5 GWB verstößt. Der Vergabesenat betont zwar, dass Auftraggeber bei der Festlegung der Zuschlagskriterien ein weitreichendes Bestimmungsrecht. Soll jedoch gerade keine reine Preiswertung, sondern eine Wirtschaftlichkeitswertung im Sinne einer Preis-Qualitäts-Relation zuschlagsentscheidend sein, so müssen sämtliche Zuschlagskriterien in einem ausgewogenen Verhältnis zueinander stehen. Das ist nicht der Fall, wenn Wirtschaftlichkeitskriterien neben Angebotspreis nur eine marginale Rolle spielen oder der Preis eine übermäßige Bedeutung einnimmt, so dass Qualitätsaspekte praktisch in den Hintergrund treten.

### Kein Angebotsausschluss wegen Bruttopreisen

Gibt ein Bieter in seinem Angebot versehentlich Bruttopreise statt der geforderten Nettopreise an, darf sein Angebot nicht ausgeschlossen werden (OLG Düsseldorf, 12.12.2012, VII-Verg 38/12). In einem EU-weiten offenen Verfahren sollte der Zuschlag auf das Angebot mit dem niedrigsten Preis ergehen. In den Angeboten sollten die Bieter Nettopreise angeben. Ein Bieter gab zwar rechnerisch richtige Preise an, rechnete aber bereits die Umsatzsteuer ein. Der daraufhin erfolgte Ausschluss seines Angebots war unzulässig. Denn dem Angebot fehlen keine Preisangaben. Die Bruttopreise lassen sich vielmehr einfach in Nettopreise umrechnen. Die Angaben von Bruttopreisen statt der geforderten Nettopreise ist auch keine Änderung an den Vergabeunterlagen. Denn die Bruttopreise können zweifelsfrei auf die richtigen Nettopreise umgerechnet werden. Die vom Auftraggeber angeführte Manipulationsgefahr ist in diesen Fällen nicht gegeben. Denn durch Abzug der Steuer können die Preise ermittelt werden, an die sich der Bieter zweifelsfrei binden will.

### Widersprüche gehen zu Lasten des Auftraggebers

Auftraggeber dürfen Angebote nur dann ausschließen, wenn ihre Vergabeunterlagen in dem betreffenden Punkt eindeutig formuliert sind (BGH, 15.01.2013, X ZR 155/10). Ein Auftraggeber übergab den Bietern mit den Vergabeunterlagen ein Muster für das Leistungsverzeichnis. Darin wurden bestimmte Angaben gefordert. An einer anderen Stelle der Vergabeunterlagen forderte der Auftraggeber von den Bietern weitergehende An-

-Anzeige-

Erfolg Zufriedenheit Zukunft  
Chance

Als erfolgreiches mittelständisches Unternehmen produzieren und vertreiben wir hochwertige Reinigungsprodukte, ein anspruchsvolles Hygienekonzept und Dosiertechnik für Großkunden in sozialen Einrichtungen, Gastronomie und Betriebskantinen.  
Zur professionellen Betreuung unserer Kunden suchen wir für die Großräume

- Hamburg
- Würzburg / Nürnberg
- Köln

je einen engagierten

---

Vertriebsprofi/ Fachberater m/w  
für den Außendienst

**Ihre Aufgaben:**

- Akquisition sowie Beratung und Betreuung unserer Kunden
- Sie präsentieren unser erfolgreiches Vertriebskonzept überzeugend, erstellen lösungsorientierte Angebote und verhandeln abschlussicher
- Sie arbeiten mit einem kompetenten Service- und Vertriebsteam zusammen

**Ihr Profil:**

- Qualifizierte kaufmännische oder technische Ausbildung
- Sie sind engagiert und teamfähig
- Sie überzeugen durch Eigeninitiative und kundenorientiertes Handeln
- Sie haben bereits gute Ergebnisse in Verkauf und Akquisition im Außendienst erzielt und gezeigt, dass Sie Kunden begeistern und überzeugen können.

**Wir bieten:**

- Qualifizierte Einarbeitung
- Einen zukunftssicheren Arbeitsplatz mit Perspektiven
- Leistungsorientierte Vergütung und Firmen-PKW

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:

REMSGOLD

DIE REINE SAUBERKEIT

Remsgold-Chemie GmbH & Co. KG  
Christa Bund · Talstraße 2  
73650 Winterbach · www.remsgold.de  
personal@remsgold.de



gaben in dem Leistungsverzeichnis einzu-  
tragen. Ein Bieter tat dies nicht, woraufhin  
der Auftraggeber sein Angebot ausschloss.  
Grundlos, so der BGH. Der Bieter durfte die  
Vergabeunterlagen so verstehen, dass die  
im Muster geforderten Angaben ausrei-  
chend sind. Der BGH folgt damit konse-  
quent seiner Linie: Unklarheiten und Wider-  
sprüche in den Vergabeunterlagen können  
keinen Angebotsausschluss rechtfertigen.

#### Neuausschreibung bei Nachunter- nehmerwechsel

Die Auswechslung eines Nachunterneh-  
mers kann den Auftraggeber zur Neuaus-  
schreibung verpflichten, wenn dem Nach-  
unternehmer ein ausschlaggebendes Ge-  
wicht bei der Zuschlagserteilung zukam

(OLG Frankfurt, 29.01.2013, 11 U 33/12). In  
einer Ausschreibung benannte ein Bieter in  
seinem Angebot einen bestimmten Nach-  
unternehmer. Nach Erhalt des Zuschlags  
wollte er diesen Nachunternehmer austau-  
schen. Der Auftraggeber stimmte dem zu.  
Dagegen wandte sich der ausgewechselte  
Nachunternehmer. Ohne Erfolg! Die Person  
des Nachunternehmers war hier nach An-  
sicht des OLG Frankfurt kein wesentliches  
Kriterium für die Zuschlagsentscheidung.  
Ein späterer Austausch verpflichtete den Auf-  
traggeber daher nicht zur Neuausschrei-  
bung. Spielt die Person des Nachunterneh-  
mers hingegen eine entscheidende Rolle  
für den Zuschlag, kann dessen Auswechslung  
den Auftraggeber zur erneuten Aus-  
schreibung verpflichten.



Dr. Daniel Soudry, LL.M. ist Rechtsan-  
walt und Partner der Sozietät SOUDRY  
& SOUDRY Rechtsanwälte. Dort berät er  
öffentliche Auftraggeber und Unterneh-  
men bei Ausschreibungen und in verga-  
berechtlichen Nachprüfungsverfahren

-Anzeige-

**SOLUTION**  
Glöckner Vertriebs-GmbH

Wir suchen den

## Verkaufsleiter Süd (m/w)

Die Aufgabenstellung umfasst die Betreuung bestehender Kunden, einschließlich Großhandel, sowie die Akquisition neuer Kunden im Bereich der gewerblichen Reinigung allgemein und im Gesundheitswesen. Anwendungsberatungen, das Abhalten von Schulungen/Seminaren sind fester Bestandteil der abwechslungsreichen Arbeit.

**Wir sind** ein dynamisches Team mittelständischer Prägung mit innovativen Produkten (Europäische Innovationspreise). Was Sie bei uns vergebens suchen, ist Langweile und lähmende Routine. Unsere Entscheidungswege sind kurz und effektiv.

**Wir erwarten** sehr gute Branchenkenntnisse, idealerweise eine Ausbildung zum Gebäudereinigermeister. Leistungsbereitschaft, Flexibilität, zielgerichtetes und selbstständiges Arbeiten sind Bestandteil Ihrer Persönlichkeit. Sie wohnen im **Großraum München-Nürnberg.**

Schriftliche Bewerbungen richten Sie an SOLUTION Glöckner, zu Hd. Hr. Glöckner, Postfach 150147, 67026 Ludwigshafen, oder als Mail an [g.gloeckner@solution-gloeckner.de](mailto:g.gloeckner@solution-gloeckner.de).

Wir freuen uns auf Ihren Kontakt.

**SOLUTION Glöckner, Tel. 0621-53814-0, Postfach 15 01 47, 67026 Ludwigshafen,  
e-mail: [g.gloeckner@solution-gloeckner.de](mailto:g.gloeckner@solution-gloeckner.de)**