



Preisprüfung muss transparent sein

Auftraggeber entscheiden nach eigenem Ermessen, wann ein Angebot ungewöhnlich niedrig ist. Eine feste Aufgreifschwelle für eine Preisprüfung gibt es nicht. Kommt es zu einer Preisprüfung, müssen Auftraggeber aber transparent vorgehen. Dies hat das OLG Düsseldorf (30.04.2014, VII-Verg 11/14) klargestellt und präzise Anforderungen aufgestellt, an die sich Auftraggeber bei einer Preisprüfung halten müssen:

Auftraggeber entscheiden selbst, ab welcher Schwelle sie Angebote preislich prüfen. Ein Abstand von 10 - 20 Prozent des günstigsten Angebots zum nächstplatzierten Angebot gilt allgemein als sachgerecht. Bei Besonderheiten der Leistung kann im Einzelfall aber auch eine höhere Schwelle sinnvoll sein. Erreicht ein Angebot diese Schwelle, darf es aber nicht ungeprüft ausgeschlossen werden. Auftraggeber müssen solche Angebote immer konkret darauf prüfen, ob tatsächlich ein

Missverhältnis zwischen Preis und Leistung besteht. Selbst dann ist ein Ausschluss aber noch nicht zwingend. Denn Auftraggeber dürfen auch Unterkostenangebote bezuschlagen, wenn der Bieter hiermit wettbewerbskonforme Ziele verfolgt (Markteintrittsangebot). Bei einem Missverhältnis von Preis und Leistung muss der Auftraggeber aber eine Prognose darüber anstellen, ob eine ordnungsgemäße Leis-



Dr. Daniel Soudry, LL.M. ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät SOUDRY & SOUDRY Rechtsanwälte. Dort berät er öffentliche Auftraggeber und Unternehmen bei Ausschreibungen und in vergaberechtlichen Nachprüfungsverfahren

tungserbringung zu erwarten ist. Auch bei dieser Zukunftsprognose hat der Auftraggeber einen weiten Wertungsspielraum, der gerichtlich nur eingeschränkt nachprüfbar ist. Erst wenn diese Prognose negativ ausfällt, ist ein Angebot auszuschließen - dann allerdings zwingend, wie § 19 Abs. 6 S. 2 EG VOL/A vorschreibt.

Dem betroffenen Bieter muss vor einem Ausschluss stets die Möglichkeit gegeben werden, das Zustandekommen der ungewöhnlich niedrigen Preise zu erklären. Kommt der dem Aufklärungsgesuch nicht nach oder verbleiben Zweifel, geht dies zu seinen Lasten. Außerdem muss der Auftraggeber den Bieter rechtzeitig vor Ablauf der Angebotsfrist mitteilen, welche Maßstäbe er bei einer Preisprüfung anlegt. Denn die Preisprüfung ist methodisch ein Wiedereintritt in die Eignungsprüfung. Die Grundsätze zur Bekanntgabe von Eignungskriterien gelten deshalb auch hier. Gibt ein Auftraggeber die Maßstäbe nicht vorab bekannt, darf er sie bei der Preisprüfung nicht zugrunde legen. Tut er dies doch, verstößt er gegen den vergaberechtlichen Transparenzgrundsatz und das Gleichbehandlungsgebot. Ein Angebotsausschluss wäre auf dieser Grundlage verboten. Bei den hier ausgeschriebenen Gebäudereinigungsdiensten ging der Auftraggeber von einem Missverhältnis zwischen Preis und Leistung aus, wenn ein Bieter angab, eine besonders hohe Quadratmeterzahl je Stunde (Leistungswerte) zu reinigen. Begründung: Wer allzu schnell reinigt, kann die nötige Qualität nicht mehr gewährleisten. Da die vom Auftraggeber errechneten Leistungswerte des betroffenen Bieters falsch ermittelt waren und er ihre Relevanz für die Auskömmlichkeitsprüfung nicht zuvor bekanntgab, war der Ausschluss des Angebots unzulässig.

Mögliche Vertragsänderungen müssen in Bekanntmachung stehen

Behält sich ein Auftraggeber vor, während der Vertragslaufzeit wesentliche Vertragsänderungen oder -erweiterungen zu beauftragen, muss deren Reichweite bereits aus der EU-Bekanntmachung hervorgehen. Dies hat der Vergabesenat des OLG Düsseldorf mit Beschluss vom 12.02.2014 (VII-Verg 32/13) entschieden.

Vielfach versuchen Auftraggeber, sich die Möglichkeit von Nachträgen durch globale Änderungsvorbehalte offen zu halten. Vertragsklauseln auszuräumen. Einige Gerichte lassen allgemein gehaltene Änderungsvorbehalte in Verträgen aber nicht ausreichen. Maßgeblich soll

nur sein, ob die Änderung wesentlich ist oder nicht. Das OLG Düsseldorf hat nun entschieden, dass es ausdrücklich nicht ausreicht, wenn sich die Optionen auf Änderungen erst aus dem Vertrag ergeben, der den Bietern mit den Vergabeunterlagen zur Verfügung gestellt wird. Denn im Sinne einer größtmöglichen Transparenz sollen potenziell interessierte Unternehmen bereits nach dem Lesen der Bekanntmachung beurteilen können, welchen Umfang der ausgeschriebene Vertrag hat.

Rüge muss nicht alle Einzelheiten enthalten

Rügt ein Bieter einen Vergaberechtsverstoß, muss er nicht zwingend alle rechtlichen Einzelaspekte der Rüge wörtlich nennen. Das hat das OLG München mit Beschluss vom 20.03.2014 (Verg 17/13) entschieden. Damit bleibt der Vergabesenat auf der Linie der Nachprüfungsinstanzen, die an eine Rüge keine zu hohen Anforderungen stellen wollen. Oftmals werden Rügen unter hohem Zeitdruck erhoben. Die Bieter haben zudem häufig keine vertieften Vergaberechtskenntnisse. Schließlich wird die Abhilfefunktion der Rüge auch erreicht, wenn ein Rügeschreiben nur knapp auf den behaupteten Verstoß hinweist, so dass der Auftraggeber sein Handeln nochmals überprüfen kann. Deshalb reicht es aus, wenn das Rügeschreiben die Problematik im Grundsatz erkennen lässt. Dies gilt ausdrücklich auch, wenn der Bieter - wie hier - anwaltlich vertreten ist. Dann genügt es für eine wirksame Rüge ebenfalls, wenn die Beanstandung nur einen Teilaspekt der Gesamtsituation aufzeigt und nicht jede mögliche Seite der rechtlichen Betrachtung erörtert.

Berufsgenossenschaften sind öffentliche Auftraggeber

Die VK Südbayern (07.03.2014, Z3-3-3194-1-02-01/14) hat entschieden, dass die Berufsgenossenschaften öffentliche Auftraggeber gemäß § 98 Nr. 2 GWB sind. Damit müssen sie alle ihre Aufträge nach den Regeln des Vergaberechts erteilen. Betrachung erörtert.

SOLUFLEX EVO
das geniale Wischsystem

Mehr Waschkosten können Sie nicht sparen!

SOLUTION Glöckner
Tel. 0621/53814-0
Fax: 0621/532915
e-mail: info@solution-gloeckner.de
www.solution-gloeckner.de

SOLUFLEX EVO
das geniale Wischsystem

Mehr Waschkosten können Sie nicht sparen!

SOLUTION Glöckner
Tel. 0621/53814-0
Fax: 0621/532915
e-mail: info@solution-gloeckner.de
www.solution-gloeckner.de

Teppich

Flächenleistung Superpad Charly

100 m²/Std. Topreinigung

SOLUTION Glöckner
Tel. 0621/53814-0
Fax: 0621/532915
e-mail: info@solution-gloeckner.de
www.solution-gloeckner.de