



Angebotsformular fehlt – Ausschluss trotzdem rechtswidrig!

Auftraggeber fordern Bieter regelmäßig auf, ihrem Angebot ein unterschriebenes Angebotsformular beizufügen. Darin wird auf das Angebot Bezug genommen und dieses verbindlich abgegeben. Das OLG Düsseldorf (1.10.2014, VII-Verg 14/14) hat nun klargestellt: Auch wenn ein Angebotsformular ganz fehlt, ist das Angebot nicht zwingend vom Vergabeverfahren auszuschließen. Fügt ein Bieter seinem Angebot beispielsweise ein eigenes unterschriebenes Anschreiben bei, in dem er sich auf das beigefügte Angebot bezieht, ist dieses auch ohne das Angebotsformular wirksam abgegeben.

Zwar enthalten Angebotsformulare häufig zusätzlich den Hinweis, dass bestimmte Vertragsbedingungen anerkannt werden. Diese Erklärungen fehlen bei einem selbst verfassten Anschreiben. Trotzdem darf das Angebot deshalb nicht zwingend ausgeschlossen werden. Vielmehr muss der Auftraggeber dann prüfen, ob er von seinem Recht, fehlende Erklärungen und Nachweise nachzufordern, Gebrauch machen will. Dass der generelle Ausschluss einer Nachforderung im Voraus unzulässig ist, wurde erst kürzlich von der VK Bund entschieden (5.3.2015, VK 2.13/15, Reinigungs Markt 4/2015, S. 97).

Fazit: Auch wenn nach Ansicht des Auftraggebers alles auf einen zwingenden Angebotsausschluss hindeutet, sollten Bieter diesen nicht vorschnell akzeptieren.

Ein Preiswertungssystem „zehn oder drei Punkte“ ist wettbewerbsverzerrend

Ein Auftraggeber gab in einer Ausschreibung vor, dass neben der Qualität der Preis mit 30 Prozent gewertet werden soll. Für den niedrigsten Angebotspreis sollte die Höchstzahl von zehn Punkten vergeben werden. Das Angebot mit dem höchsten Angebotspreis sollte die niedrigste Punktzahl von drei Punkten erhalten. Die dazwischen liegenden

Angebotspreise sollten relativ zu diesen beiden Preisen auf eine Nachkommastelle genau bepunktet werden.

Zu Unrecht, wie das OLG Düsseldorf (29.4.2015, VII-Verg 35/14) entschied.

Denn eine solche Punktwertvorgabe hat zur Folge, dass das teuerste Angebot im Vergleich zum günstigsten in jedem Fall sehr schlecht abschneidet, und zwar unabhängig davon, wie groß der Preisabstand zwischen den Angeboten ist. Besonders drastisch wirkt sich diese Wertungsformel aus, wenn nur zwei Angebote eingehen. Denn dann wird das zweitplatzierte Angebot zwingend



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

um 7 Punkte schlechter bewertet, auch wenn der Abstand zum erstplatzierten Angebot sehr gering ausfällt. Damit ist es für das zweitplatzierte Angebot häufig kaum noch möglich, den Preisabstand durch eine bessere qualitative Wertung kompensieren zu können.

Aus denselben Gründen hat das OLG Düsseldorf bereits eine Wertungsformel, wonach das erstplatzierte Angebot 100 und das letztplatzierte Angebot null Punkte erhält, bei nur zwei eingehenden Angeboten für unzulässig erklärt (22.1.2014, VII-Verg 26/15).

Verzicht auf Losaufteilung muss konkret begründet werden

Zwar dürfen Auftraggeber mit entsprechender Begründung davon absehen, einen Auftrag in mehrere Lose aufzuteilen. Das OLG München (09.04.2015, Verg 1/15) stellt jedoch nochmals klar: Gründe, die typischerweise mit jeder losweisen Ausschreibung verbunden sind, reichen nicht aus. Denn die Losvergabe ist die gesetzliche Regel, für Ausnahmen muss es besondere Gründe geben.

Die Entlastung des Auftraggebers von der Koordinierung, der Vorzug, nur einen Vertragspartner zu haben oder die einfachere Durchsetzung von Gewährleistungsansprüchen (Schmutzwasserschäden in Fensternähe!) sind zwar allesamt nachvollziehbar. Diese Überlegungen treffen aber praktisch auf jeden Auftrag zu. Würden sie genügen, um eine Gesamtvergabe zu begründen, könnte die Losvergabe praktisch immer ausgehebelt werden. Deshalb muss es Gründe geben, die über Schwierigkeiten hinausgehen,

die typischerweise mit jeder losweisen Ausschreibung verbunden sind.

Das OLG Düsseldorf hat in einer früheren Entscheidung genauso entschieden (25.04.12, VII-Verg 100/11)

Ausschluss vorbefasster Bieter vom späteren Vergabeverfahren

Häufig beraten Unternehmen einen Auftraggeber bereits im Vorfeld eines Vergabeverfahrens. Hilfe bieten sie etwa bei der Bedarfsanalyse, dem Erstellen von Raumbüchern, der Ermittlung realistischer Leistungswerte oder der Ausarbeitung technischer Unterlagen. Nimmt ein solches Unternehmen auch am späteren Vergabeverfahren über die Ausführung der Leistungen als Bieter teil, besteht die Gefahr einer Wettbewerbsverfälschung. Denn aus seiner früheren Tätigkeit hat es häufig vertiefte Kenntnisse von Interna des Auftraggebers und damit einen Vorsprung gegenüber Mitbewerbern.

Der Vergabesenat des Kammergerichts (27.01.2015, Verg 9/14) hat nun klargestellt:

Eine solche Vorbefassung ist selbst dann möglich, wenn das Unternehmen den Auftraggeber beraten oder unterstützt hat, ohne dass es einen Vertrag mit dem Auftraggeber gab. Selbst wenn sich dieses Unternehmen als Nachunternehmer eines Bieters an der Ausschreibung beteiligt, ist der Wettbewerb beeinträchtigt. Die Folge: Der Auftraggeber muss bestehende Wettbewerbsvorteile und Informationsdefizite ausgleichen. Ist das nicht möglich, muss er das vorbefasste Unternehmen notfalls vom Vergabeverfahren ausschließen.



SOLUFLEX EVO
das geniale Wischsystem

Mehr Waschkosten können Sie nicht sparen!

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