Führung / Kommunikation

Vergaberecht – Das wirtschaftlichste Angebot – Neue Spielräume für öffentliche Auftraggeber. RA Christoph Kaiser erklärt das EuGH- Urteil (Rechtssache C-601/13, „Ambisig“)

Bisher konnten öffentliche Auftraggeber bieterbezogene Eignungskriterien nicht zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes in einem Vergabeverfahren heranziehen. Der EuGH hat jedoch unlängst entschieden, dass bei Verfahren, in denen die Qualität des für die Leistungserbringung vorgesehenen Personals unmittelbar relevant für die Wirtschaftlichkeit des Angebotes ist, eine Ausnahme von diesem Grundsatz in Betracht kommt.

RA Christoph Kaiser Foto Privat

Öffentliche Auftraggeber waren bereits in der Vergangenheit als Ausprägung ihres Leistungsbestimmungsrechts weitgehend frei bei der Festlegung der Kriterien zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots. Die Kriterien müssen nach ständiger Rechtsprechung „lediglich“ vorab transparent bekanntgegeben werden, mit dem Leistungsgegenstand in einem sachlichen Zusammenhang stehen und dürfen keine diskriminierende Wirkung zu Lasten bestimmter Bieter entfalten. Der Preis muss bei der Angebotswertung außerdem zumindest angemessen berücksichtigt werden.

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat die Freiheit der öffentlichen Auftraggeber mit Urteil vom 26.03.2015 (Rechtssache C-601/13, „Ambisig“) weiter gestärkt.

Die Feststellung der Eignung der am Verfahren beteiligten Unternehmen und die Angebotswertung, also die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots anhand der Zuschlagskriterien, stellen grundsätzlich zwei isoliert zu betrachtende Fragen innerhalb eines Vergabeverfahrens dar. In der Rechtsprechung der Vergabenachprüfungsinstanzen herrschte daher bislang weitgehende Einigkeit darüber, dass die Eignungskriterien (bieterbezogene Kriterien) und die Zuschlagskriterien (konkret auftragsbezogene Kriterien) als separate Wertungsstufen strikt voneinander zu trennen sind. Die Verwendung von Eignungskriterien als Zuschlagskriterien galt daher – außer bei der Vergabe nachrangiger Dienstleistungen – als unzulässig.

Der EuGH hat mit seiner Entscheidung nunmehr klargestellt, dass diese Trennung nicht mehr in jedem Fall zwingend geboten ist. Die Verwendung bieterbezogener Kriterien kann danach als Zuschlagskriterium zulässig sein, soweit die Qualität des für die Leistungserbringung konkret vorgesehenen Teams für

die Wirtschaftlichkeit des Angebots unmittelbar relevant ist. Qualitätskriterien in Bezug auf dieses Team können beispielsweise die konkrete Zusammensetzung des Teams sowie die Erfahrung und der berufliche Werdegang der Mitglieder des Teams darstellen.

Denkbare Anwendungsbereiche der Ausnahme sind insbesondere Planungs-, Schulungs- und Beratungsleistungen, also solche Aufgaben, in denen Fähigkeiten und Erfahrungen des konkret für die Leistungserbringung vorgesehenen Personals von zentraler Bedeutung für die Erfüllung der vom Auftraggeber gesetzten Anforderungen sind.

Im Nachgang zu der Entscheidung des EuGH hat sich mittlerweile das OLG Düsseldorf (Beschl. v. 29.04.2015 - Verg 35/14) der Rechtsprechung des EuGH explizit angeschlossen und die Abfrage teambezogener Kriterien bei der Angebotswertung ebenfalls für rechtmäßig befunden.

Unzulässig bleibt hingegen auch in Zukunft die Berücksichtigung des Ergebnisses der Eignungsprüfung bei der Zuschlagswertung (sog. „Mehr an Eignung“). Ebenso unzulässig wird es auch weiterhin sein, identische Kriterien sowohl bei der Feststellung der Eignung als auch bei der Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes heranzuziehen.

Will ein Auftraggeber die Qualität des Teams zum Gegenstand der Angebotswertung machen, ist also insb. bei der Festlegung der Kriterien für die Überprüfung der Eignung besondere Vorsicht geboten.

Weitere Freiheiten für öffentliche Auftraggeber bei der Festlegung der Zuschlagskriterien werden sich im Übrigen auch aus der Umsetzung der neuen europäischen Vergaberichtlinien in das nationale Recht ergeben, die bis spätestens April 2016 abgeschlossen sein muss.

RA Christoph Kaiser

Kunz Rechtsanwälte, Mainz
Weberstraße 21
55130 Mainz

Fünfzig Prozent bei der Werbung sind immer rausgeworfen. Man weiß aber nicht, welche Hälfte das ist. Henry Ford

Wir helfen Ihnen beim Suchen.

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de