

 **NACHRICHTEN • AKTUELLES** 3

 **GRUNDSÄTZE DER BESCHAFFUNG UND VERGABE**

Norbert Portz

Ein letzter Ausweg?
„Evergreens“ – Zur Aufhebung
der Ausschreibung 5

Dipl.-Ing. Ulrich Welter

Extrawürste bei Ingenieurleistungen?
Was anders läuft als bei der Vergabe von
Bauleistungen – und warum 14

 **RECHTSPRECHUNG**

Rechtsanwalt Armin Preussler

Interimsauftrag nach Verhandlungen 17

Rechtsanwältin Annett Hartwecker

Zu neugieriger Auftraggeber? 19

Rechtsanwältin Clarissa Sophie Busato

Unklarheiten im Förderbescheid 21

Rechtsanwalt Simon Gesing

Der Preis als einziges Zuschlagskriterium 23

Rechtsanwältin Anne Müller

Gefährdete Rettungsleistungen 25

Rechtsanwalt Moritz Schmidt

Rechtsschutz beim Rahmenvertrag 26

 **DER TYPISCHE FALL**

Rechtsanwalt Dr. Rainer Noch

Problematische Zwangsmaßnahmen 29

 **DER VERGABE-CHECK**

Rechtsanwalt Dr. Rainer Noch

Energiesparende Beschaffung 31

 **TERMINE** 34

IMPRESSUM

Vergabe Navigator

Öffentliche Aufträge rechtssicher vergeben – Fachinformationen für die Vergabestelle – herausgegeben in Verbindung mit RA Norbert Dippel, Abteilungsleiter Vergabe bei der HIL Heeresinstandsetzungslogistik GmbH, Bonn; Stadtrechtsdirektor Dr. Kay-Uwe Rhein, Leiter Vergaberecht der Stadt Mönchengladbach; Rechtsanwalt, Ltd. St. Rechtsdirektor Martin Krämer, ehemaliger Leiter Zentrales Vergabeamt, Bundesstadt Bonn; RA Prof. Dr. Ralf Leinemann, Kanzlei Leinemann & Partner, Berlin; RA Dr. Rainer Noch, Oppler Büchner Rechtsanwälte PartGmbH, München; Dipl.-Ing. Ulrich Welter, Berater, ö.b.v.S. für Ingenieurhonorare nach HOAI, Ingside, Büsum; Norbert Portz, Leiter des Vergabedezernats des Deutschen Städte- und Gemeindebundes a.D., Ehrenamtlicher Beisitzer der Vergabekammer des Bundes, Bonn/Berlin

Redaktion

RA Oliver Hattig
Hattig und Dr. Leupolt Rechtsanwälte
Ebertplatz 14–16, 50668 Köln
Telefon: 0221 78955-01, Telefax: 0221 78955-06
E-Mail: hattig@hattig-leupolt.de

Redaktion Reguvis Fachmedien GmbH

Wiebke Schmidt
Telefon: 0221 97668-291
E-Mail: wiebke.schmidt@reguvis.de

Verantwortlich für den Inhalt

Dr. Sascha Theißen, Köln

Manuskripte

Manuskripte sind unmittelbar an die Redaktion im Verlag zu senden. Für unverlangt eingesandte Manuskripte kann keine Haftung übernommen werden. Der Verlag behält sich das Recht zur redaktionellen Bearbeitung der angenommenen Manuskripte vor.

Erscheinungsweise

zweimonatlich, jeweils zum 10. der ungeraden Monate

Bezugspreise/Bestellungen/Kündigungen

Der Jahresabopreis (Print inkl. Online) beträgt 318,30 € inkl. MwSt. und Versandkosten (Inland 1,40 € pro Ausgabe/Ausland 4,50 € pro Ausgabe) (für Mitglieder des Forum Vergabe e.V., VBI und Studenten beträgt der Jahresabopreis (Print) 226,02 € inkl. MwSt. und Versandkosten [Inland 1,40 € pro Ausgabe/Ausland 4,50 € pro Ausgabe]). Bestellungen über jede Buchhandlung oder beim Verlag. Der Bezugszeitraum beträgt jeweils 12 Monate. Kündigungen müssen schriftlich erfolgen und spätestens am 15. des Vormonats, in dem das Abonnement endet, beim Verlag eingegangen sein.

Verlag: Reguvis Fachmedien GmbH

Postfach 10 29 52, 50469 Köln
Geschäftsführung: Dr. Sascha Theißen

Abo-Service

Telefon: 0221 97668-8500
E-Mail: vergabe@reguvis.de

Urheber- und Verlagsrechte

Alle in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jegliche Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Mit der Annahme des Manuskriptes zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verlag das ausschließliche Vervielfältigungsrecht bis zum Ablauf des Urheberrechts. Das Nutzungsrecht umfasst auch die Befugnis zur Einspeicherung in eine Datenbank sowie das Recht zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken, insbesondere im Wege elektronischer Verfahren einschließlich CD-ROM und Online-Dienste.

Cover-Copyright: © VectorMine | Adobe Stock

Haftungsausschluss

Die in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge wurden nach bestem Wissen und Gewissen geprüft. Eine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Eine Haftung für etwaige mittelbare oder unmittelbare Folgeschäden oder Ansprüche Dritter ist ebenfalls ausgeschlossen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht notwendig die Meinung der Redaktion wieder.

Anzeigen

André Fischer
Telefon: 0221 97668-343
E-Mail: andre.fischer@reguvis.de

Anzeigenpreise

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 18 vom 01.01.2023

Herstellung

Günter Fabritius, Telefon: 0221 97668-182

Satz

TGK Wienpahl, Köln

Druck

Appel & Klinger Druck und Medien GmbH

ISSN:1861-6658

Extrawürste bei Ingenieurleistungen?

Was anders läuft als bei der Vergabe von Bauleistungen – und warum



Dipl.-Ing. Ulrich Welter, ö.b.u.v. Sachverständiger für Honorare nach HOAI, inside® Büsum

Ingenieurleistungen werden zumeist von öffentlichen Auftraggebern benötigt und vergeben. Das Vergaberecht in all seinen Ausprägungen ist zu beachten. Eine verlässliche Routine, wie es sie für Bauleistungen gibt, liegt nicht vor. Die Leistungsbeschreibung ist dürftig, es werden immer mehr Anforderungen gestellt, und doch beziehen sich alle auf die „heilige“ Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI). Ein Zustandsbericht und eine Prognose.

Bislang war es so, dass mehr als 90 % aller Ingenieurleistungen im Unterschwellenbereich vergeben wurden. Mit der Streichung des § 3 Abs. 7 Satz 2 der Vergabeverordnung (VgV), wonach bei Planungsleistungen nur Lose über „gleichartige Leistungen“ zusammengefasst bei der Schätzung des Auftragswertes betrachtet werden mussten, hat das ein Ende (vgl. Vergabe Navigator 02-2023, S. 14 ff.). Zwar hat die Bundesregierung auf Nachfrage mitgeteilt, dass mit 10.000 VgV-Verfahren je Jahr mehr zu rechnen sei. Das statistische Bundesamt hat für das erste Halbjahr 2021 folgende Vergaben von Dienstleistungen festgestellt:

Oberschwelle:	5.904 Stck
Unterschwelle:	17.267 Stck
gesamt:	23.171 Stck

Wenn nur bei 50 % der Unterschwellenvergaben der Gesamtauftragswert bei Zusammenfassen aller Lose zukünftig über dem Schwellenwert liegen wird, dann sind das 34.534 (für das gesamte Jahr) $\cdot 50\% =$ rund 17.000 Mehr-VgV-Verfahren je Jahr.

Damit verbunden ist ein Mehr an Bürokratie. Alles wird langsamer statt schneller. Planungen werden noch länger dauern, statt schneller genehmigungsreif zu sein. Der Beschaffungsprozess wird zur zentralen Größe bei der Projektrealisierung, trägt aber selbst nichts zum Projekt bei.

Für die Bewerbung und die Erarbeitung eines Angebots in einem VgV-Verfahren

muss ein Ingenieurbüro zwischen 100 und 200 Ingenieurstunden einsetzen. Die Kosten betragen zwischen 8.000,- und 30.000,- €. Bei 17.000 Mehr-Verfahren mit jeweils 3 Bietern, werden im Mittel $3 \cdot 150 \cdot 17.000 = 7.650.000$ Ingenieurstunden eingesetzt. Es kann aber immer nur einer den Auftrag erhalten. Bei durchschnittlich drei Bietern gehen zwei also leer aus. Deren eingesetzte Stunden betragen $2 \cdot 150 \cdot 17.000 = 5.100.000$ Stück. Bei 1.389 verkaufbaren Stunden je Ingenieur und Jahr leisten wir es uns, knapp 3.700 Ingenieure zu beschäftigen, die sich ausschließlich mit der Angebotserstellung befassen. Diese Ingenieure würden für Planungsleistungen dringend benötigt.

Dabei werden diese Planungskapazitäten nicht zusätzlich geschaffen. Vielmehr müssen diese Mehr-VgV-Verfahren mit dem vorhandenen Personal gestemmt werden. Das führt dazu, dass Planungsleistungen nicht erbracht werden können, weil Ingenieure Angebote erstellen müssen, die Planungszeiten dadurch immer länger werden und die Kosten steigen. Denn die Kosten der nicht gewonnenen Angebotsverfahren müssen auf die allgemeinen Bürokosten aufgeschlagen werden. Die Stundensätze werden spürbar steigen.

Die Zahlen sind deshalb so erschreckend hoch, weil das Ausarbeiten eines Ingenieurangebots nicht so routiniert wie im VOB-Wettbewerb erfolgen kann. Eine Baufirma hat das Recht auf eine eindeutige und erschöpfende Leistungsbe-

schreibung. Jeder Bieter muss die angefragten Leistungen im gleichen Sinn verstehen können.

Das ist bei Ingenieurleistungen grundlegend anders. Zum einen handelt es sich um geistig-schöpferische Leistungen, die ihrer Art nach weder eindeutig noch erschöpfend beschrieben werden können. Zum anderen mangelt es nach wie vor nahezu regelmäßig an der erforderlichen Vorarbeit des Auftraggebers, nämlich der Bedarfsplanung.

Trotz aller vergaberechtlichen Vorschriften ist noch immer und viel zu oft zu lesen:

„Auftragsgegenstand: Abwasserbeseitigung B-Plan X

Honorarzone: xy

anrechenbare Kosten: xy

Es gilt die HOAI.

Nebenangebote sind nicht zugelassen.

Einziges Zuschlagskriterium: Preis.“

Dann folgt eine einzige Seite Honorarermittlung.

Kein Wort darüber, welche Abwasserleitungen zu planen sind, dass zum Beispiel auch eine Pumpstation zu planen ist, ob und welche Anlagen der Technischen Ausrüstung geplant werden sollen, ob die Tragwerksplanung Inhalt der Anfrage ist.

Kennt man sich, kann das alles bilateral geklärt werden. Aber in einem Verfahren nach der VgV? Was lässt den öffentlichen Auftraggeber annehmen, dass der Bieter das doch alles wissen muss? Und warum geben Ingenieure auf solche Anfragen überhaupt Angebote ab?

Immer mehr Wettbewerb ist politisch gewollt. Wettbewerb ist erforderlich, aber auch um jeden Preis? Wettbewerb sollte im besten Fall fair und transparent sein. Warum werden Ingenieurangebote nicht längst in einer den Bietern zugänglichen Submission eröffnet? Wie weit treiben wir es noch, wenn schon der eigene Bürgermeister, wenn er nicht zugleich Verhandlungsleiter ist, an einer Angebotseröffnung (Submission) nicht mehr teilnehmen darf?

Der Vertrag liegt den Angebotsunterlagen schon bei

Es hat sich eingebürgert, dass den Unterlagen zur Vergabe von Ingenieurleistungen der beabsichtigte Ingenieurvertrag beigelegt ist. Zum einen ist dies zu begrüßen, weil der Bieter von vornherein weiß, was er vereinbaren soll.

Das ist zum anderen aber dann nicht mehr fair, wenn der Bieter den Vertrag mit Angebotsabgabe bereits rechtsver-

bindlich unterschreiben soll. Etliche Formulierungen sind meist erklärungsbedürftig. Der Vertrag ist in sich oft nicht schlüssig. Aufklärung vor Unterschrift wäre erforderlich. Zwar können Bieterfragen gestellt werden, zur Änderung am Vertragstext führt das erfahrungsgemäß aber nicht. Zum Honorar kann man häufig lesen:

„Es gilt die HOAI.

Das Honorar wird als Berechnungshonorar vereinbart.

Das Honorar beträgt vorläufig

Ein Umbauschlag wird nicht gewährt.

Die mitzuverarbeitende Bausubstanz wird mit 0,00 € vereinbart.

Die Honorarzone wird mit xy vereinbart.

Die Ingenieurbauwerke werden zu einem einzigen Objekt zusammengezogen.“

Was denkt sich derjenige, der so etwas formuliert und oben drüber schreibt: „Es gilt die HOAI“? Welches Ziel verfolgt der Auftraggeber hier? Und warum geben Ingenieure hierauf überhaupt noch ein Angebot ab?

Nach der Erfahrung des Autors sind dies Absicht oder Unwissenheit auf der einen Seite und Angebotstaktik bzw. Dummheit auf der anderen Seite. Das wird sich ändern. Mit dem nun weiter zunehmenden Wettbewerbsdruck stellen sich die Ingenieurbüros/-gesellschaften bereits um. Angebote werden professionalisiert. Auftraggeber werden präziser arbeiten müssen.

Nebenangebote werden oft nicht zugelassen – warum eigentlich nicht?

Aus welchem Grund lassen öffentliche Auftraggeber in den Vergabeverfahren für Ingenieurleistungen regelmäßig keine Nebenangebote zu? Gerade bei geistig-schöpferischen Leistungen sind doch Kreativität und Know-how gefragt. Jeder Bauherr müsste doch froh sein, wenn ihm Bieter in Nebenangeboten Möglichkeiten aufzeigen, die seine Anforderungen besser erfüllen als die zuvor von ihm favorisierte Lösung.

Nebenangebote können sich auf technische Lösungen ebenso beziehen wie auf die Berechnung des Honorars. Ingenieurbüros/-Gesellschaften sind Wirtschaftsunternehmen, die ihre spezifischen Möglichkeiten verkaufen wollen. Haben sie zum Beispiel aktuell kaum freie Kapazitäten und bieten dem Bauherrn dann an, bei einer um drei Monate verlängerten Planungszeit einen Nachlass in Höhe von x % einzuräumen, dann sollte doch jeder Bauherr prüfen, ob dies für ihn interessant ist. Sind Nebenange-

bote ausgeschlossen, ist dies aber gar nicht möglich.

Büros könnten in einem zusätzlichen Brief an den Bauherrn formulieren:

„Bedauerlicherweise haben Sie in der Ausschreibung keine Nebenangebote zugelassen. Das führt dazu, dass wir Ihnen unsere besonderen Fähigkeiten leider nicht für Sie nutzbringend anbieten können. Wären Nebenangebote zugelassen gewesen, hätten wir Ihnen folgende Angebote unterbreiten können:

Bei drei Monaten längerer Planungszeit = Nachlass x %

Bei Beauftragung aller Leistungsphasen = Nachlass x %

Bei Vergütung der ÖBÜ im Zeitzachweis = x Monate ÖBÜ gratis u.a.m.“

Wären Nebenangebote möglich, könnten sich Ingenieurbüros auch inhaltlich mit der angefragten Leistung auseinandersetzen und zum Beispiel neue Konzepte für eine schnellere Realisierung des Bauvorhabens, besseren Datenfluss oder preiswertere Lösungen u.a.m. entwickeln. „Das Bessere ist der Feind des Guten“, hieß es früher. Heute gilt: „Der Billigere ist der Feind des Preiswerten.“

Leistungswettbewerb, kein Preiswettbewerb

Gem. § 76 VgV sind Ingenieurleistungen im Leistungswettbewerb zu vergeben.

§ 76 VgV – Zuschlag

(1) Architekten- und Ingenieurleistungen werden im Leistungswettbewerb vergeben. Ist die zu erbringende Leistung nach einer gesetzlichen Gebühren- oder Honorarordnung zu vergüten, ist der Preis im dort vorgeschriebenen Rahmen zu berücksichtigen.

Daraus folgt zwingend, dass ein Preiswettbewerb rechtswidrig ist. Gleiches gilt auch für Vergaben im Unterschwellenbereich.

§ 50 UVgO – Sonderregelung zur Vergabe von freiberuflichen Leistungen

Öffentliche Aufträge über Leistungen, die im Rahmen einer freiberuflichen Tätigkeit erbracht oder im Wettbewerb mit freiberuflich Tätigen angeboten werden, sind grundsätzlich im Wettbewerb zu vergeben. Dabei ist so viel Wettbewerb zu schaffen, wie dies nach der Natur des Geschäfts oder nach den besonderen Umständen möglich ist.

Der Verband Beratender Ingenieure VBI, Berlin (www.vbi.de) schreibt hierzu im März 2017 „Hinweise zur Vergabe von Planungsleistungen nach der Unterschwellenvergabeordnung (UVGO)“

„§ 50 UVgO greift die Regelung in Nummer 2.3 der Allgemeinen Verwaltungsvorschriften zu § 55 der Bundeshaushaltsordnung auf. Aus den Erläuterungen zur VOL/A zu den bisherigen Regelungen zur Vergabe freiberuflicher Leistungen ergibt sich, dass diese grundsätzlich freihändig vergeben werden können. Festzuhalten ist daher zunächst, dass weder eine öffentliche Ausschreibung (§ 9 UVgO) noch eine beschränkte Ausschreibung (§§ 10, 11 UVgO) durchzuführen ist. Gleiches gilt aber auch für die Grundsätze der Verhandlungsvergabe (§ 12 UVgO), da § 50 UVgO dieser Vergabeart weder im Wortlaut entspricht noch hierauf verweist. Die in § 12 Abs. 2 UVgO vorgeschriebene Einholung von grundsätzlich mindestens drei Angeboten ist auf § 50 UVgO daher nicht übertragbar. § 50 Satz 1 UVgO verlangt allerdings auch für freiberufliche Leistungen grundsätzlich die Vergabe im Wettbewerb, ohne diesen näher zu definieren. Der öffentliche Auftraggeber kann daher einen etwaigen Wettbewerb im Sinne der allgemeinen Grundsätze des Haushaltsrechts (insbesondere unter dem Gebot der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit), aber ohne weitere formelle Vorgaben nach der UVgO oder der VgV durchführen. Bei Leistungen von Architekten und Ingenieuren ist hierbei zu berücksichtigen, dass der Wettbewerb als Leistungswettbewerb zu verstehen ist, nicht als Preiswettbewerb. Dies ist für den Bereich oberhalb der EU-Schwellenwerte in § 76 Abs. 1 Satz 1 VgV ausdrücklich festgeschrieben. Da sich die UVgO gemäß dem Bekanntmachungsvorwort strukturell an der VgV orientiert, gilt dies im Unterschwellenbereich erst recht. Architekten- und Ingenieurleistungen sind hierbei nicht nur solche, für die es verbindliche Leistungsbilder in der HOAI gibt, sondern auch die Beratungsleistungen wie auch sonstige Leistungen, für die die berufliche Qualifikation des Architekten oder Ingenieurs erforderlich ist oder vom Auftraggeber gefordert wird (vgl. § 73 Abs. 2 VgV). Ist die zu erbringende Leistung nach einer gesetzlichen Gebühren- oder Honorarordnung zu vergüten, ist der Preis nur im dort vorgeschriebenen Rahmen zu berücksichtigen (vgl. § 76 Abs. 1 Satz 2 VgV) und ändert somit nichts am Grundsatz der ausschließlichen Vergabe im Leistungswettbewerb.“

Eine Ingenieurgesellschaft hatte jüngst einen öffentlichen Auftraggeber, der den

Preis als einziges Zuschlagskriterium festgelegt hatte, was rechtswidrig sein wird, gerügt und aufgefordert, den Leistungswettbewerb wiederherzustellen. Die Antwort des Auftraggebers lautete:

„... wir haben den Sachverhalt intern überprüft und teilen Ihnen hiermit folgendes mit.

Zwar orientiert sich die UVgO an den Vorgaben der VgV, jedoch nicht komplett, aus diesem Grund findet der § 76 VgV keine Anwendung in der UVgO.

Somit ist das Zuschlagskriterium 100 % Preis zulässig und unsere Vergabeunterlagen werden daher nicht geändert.

§50 UVgO besagt, dass lediglich so viel Wettbewerb zu schaffen ist, wie dies nach der Natur des Geschäfts oder nach den besonderen Umständen möglich ist.

Die Vergabe von freiberuflichen Leistungen soll somit „grundsätzlich“ im Wettbewerb erfolgen, ohne dass der Wettbewerbsgrundsatz dabei näher definiert wird.

Die genauen Anforderungen an den Wettbewerb sind somit in der UVgO nicht konkretisiert.

Somit können zwar weitere Zuschlagskriterien vereinbart werden, dies muss jedoch nicht sein.

Vielen Dank für den Link der VBI, generell handelt es sich hier um Hinweise und nicht um allgemeine Rechtsprechungen.

Sollte Ihnen Rechtsprechungen zu diesem Thema vorliegen, können Sie uns diese gerne übermitteln.“

Kann ein Ingenieur überhaupt noch Treuhänder und Sachwalter sein, wenn seine Leistung dem reinen Preiswettbewerb unterworfen und dadurch weg von der freiberuflichen Tätigkeit auch inhaltlich „vergewerblicht“ wird?

Sind Planungsleistungen Teil der Bauleistung?

Die Streichung des § 3 Abs. 7 Satz 2 VgV (s.o.) hat der Bundesrat am 16.6.2023 beschlossen. Im Beschluss (BR-Drs. 203823 Beschluss) heißt es dazu:

„Die Bundesregierung zeigt in ihrer Begründung zur Aufhebung der genannten Regelungen einen Weg auf, bei dem in einer Baumaßnahme die Planungsleistungen zusammen mit den Bauleistungen losweise vergeben werden könnten. Dadurch handele es sich nach § 110 Absatz 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbs-

beschränkungen (GWB), wonach es auf den Hauptgegenstand des Auftrags ankommt, insgesamt um einen Bauvertrag, und auch für die Planungsleistungen würde der (deutlich höhere) Schwellenwert für Bauleistungen gelten. Dies gelte selbst dann, wenn die Planungsleistungen, zum Beispiel im Vorfeld der Bauleistungen, in getrennten Verfahren ausgeschrieben würden. Die von der Bundesregierung aufgezeigte Lösungsmöglichkeit ergibt sich lediglich aus der Begründung der Änderungsverordnung. Aus dem Normtext selbst ergibt sich dieser Lösungsweg hingegen nicht. Es besteht bei Anwendung des dargestellten Lösungsansatzes die Gefahr eines Unterlaufens des Schwellenwerts für Planungsleistungen. Unklar ist insbesondere, ob § 110 Absatz 1 GWB auch dann anwendbar ist, wenn die verschiedenen Leistungen in jeweils eigenen Verträgen losweise ausgeschrieben werden. So bestimmt § 111 Absatz 2 GWB, dass bei der Vergabe von getrennten Aufträgen jeder Auftrag nach den Vorschriften vergeben wird, die auf seine Merkmale anzuwenden sind. Es ist erforderlich, dass die Bundesregierung den Ländern und Kommunen rechtzeitig zum Inkrafttreten der Verordnung flankierende Erläuterungen zu der Frage zur Verfügung stellt, wie künftig die rechtssichere Berechnung des geschätzten Auftragswerts im Falle von Bau- und Planungsleistungen für die Ermittlung des einschlägigen EU-Schwellenwerts in der Praxis erfolgen kann. Dabei ist insbesondere zu erläutern, wie die in der Verordnungsbegründung aufgezeigten Lösungsmöglichkeiten in der Praxis rechtssicher umgesetzt werden können.“

Man darf gespannt sein, ob und was die Bundesregierung liefern wird. Stimmt ihre Aussage, dass Planungsleistungen ohnehin zu den Bauleistungen gehören und deshalb dem dafür geltenden Schwellenwert (zur Zeit 5,382 Mio.€) unterliegen, und dies selbst dann, wenn sie getrennt davon und vorgezogen ausgeschrieben werden, dann waren alle Vergaben von Planungsleistungen in der Vergangenheit rechtswidrig. Ob das so ist, war oder sein wird, ist einmal mehr durch Juristen zu entscheiden.

Ist es aber nicht so, gilt also nach wie vor der Schwellenwert in Höhe von zurzeit 215.000,- € für Planungsleistungen, dann wird dies die im Vergabe Navigator 02-2023, S. 2 ff. beschriebenen Folgen zeitigen. Der Wettbewerb wird dann, wie offensichtlich beabsichtigt, noch enger.

Bezahlen wird dies alles der öffentliche Auftraggeber. Seine Verfahren dauern dann erheblich länger, der Verwaltungsaufwand steigt deutlich und die Wettbewerber werden alles auf ihre Preise umlegen (müssen).

Die Extrawurst

Die Vergabe von Ingenieurleistungen hatte bisher nach den Bestimmungen der VgV bzw. der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) losweise getrennt und im Leistungswettbewerb zu erfolgen.

Dass die Fesseln des Vergaberechts immer enger werden, dadurch die Vergaben immer aufwendiger und zeitintensiver werden, zeigt sich spiegelbildlich auch daran, dass in besonderen Zeiten eine vereinfachte Vergabe möglich gemacht wird. Zwar widerspricht dies der vorgenannten Meinung der Bundesregierung („Planungsleistungen sind Bestandteil der Bauleistung“), ist aber nach wie vor gängige Praxis.

So hat das Land Rheinland-Pfalz besondere Bestimmungen ab dem 1.7.2022 erlassen. Danach gilt:

„Ab 01. Juli 2022 bis 31.12.2022 sind beschränkte Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb, freihändige Vergaben und Verhandlungsvergaben nach den Vorgaben der zuvor zitierten Verwaltungsvorschrift ohne nähere Begründung zulässig, sofern folgende Wertgrenzen nicht überschritten werden:

Liefer- und Dienstleistungen nach UVgO
Beschränkte Ausschreibung: 100.000 EURO statt 80.000 EURO

freihändige Vergabe / Verhandlungsvergabe 100.000 EURO statt 40.000 EURO.“

Diese Ausnahmeregelungen wurden jüngst bis zum 31.12.2023 verlängert.

Diese vereinfachten Regelungen wurden im Angesicht der Flutkatastrophe im Ahrtal eingeführt. Ingenieure mussten über Nacht gefunden und beauftragt werden.

Nun überlegt man, wie man diese Erleichterungen über das Jahresende hinaus beibehalten kann. Man will es wieder einfacher machen. Leider lehrt die Lebenserfahrung, leichter wird es nie mehr. Dafür gibt es nur einen Weg, die betroffenen öffentlichen Auftraggeber müssen das wollen, denn sie sind es auch, die die Folgen der ausufernden Vergabevorschriften bezahlen müssen.