

Das (nicht mehr ganz neue) Vergabeverfahren in der VGV Montabaur

Edmund Schaaf, Bürgermeister a. D.

Entmachtung der (Orts-)Gemeinderäte?

Typischer Beschluss des Vergabegremiums (OGR, Ausschuss, StR, VGR):

1. Die Verwaltung wird ermächtigt, die Arbeiten zum Bau ... auf der Basis des Leistungsverzeichnisses auszuschreiben.
2. Die Ausschreibung erfolgt
 - öffentlich
 - beschränkt öffentlich mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb
 - beschränkt öffentlich ohne vorgeschalteten Teilnahmewettbewerb
3. Die Verwaltung wird ermächtigt, den Auftrag an den wirtschaftlichsten Bieter zu erteilen, wenn der Angebotspreis die Kostenberechnung nicht um mehr als 10 v. H. überschreitet.
4. Der OGR/...Ausschuss/StR/VGR ist in der nächsten Sitzung über den erteilten Auftrag zu informieren.

Früheres Verfahren

1. Rat stellte Haushaltsmittel zur Verfügung und beauftragt Planer.
2. Pläne wurden dem Rat/Ausschuss vorgestellt
3. **Verwaltung oder Planer erstellte Leistungsbeschreibung**
4. **Verwaltung schrieb aus.**
5. Rat/Ausschuss beschloss über Auftragsvergabe

Nachteile des früheren Verfahrens – 1 -

1. Einfluss des Rates/Ausschusses auf Inhalt der Leistungsbeschreibung erfolgt meist nicht.
2. Was tun, wenn Ausschreibungsergebnis „zu hoch“ ist?
3. Dann heben wir die Ausschreibung einfach auf!
4. **Geht das so einfach?**

Aufhebung der Ausschreibung

(1) Die Ausschreibung kann aufgehoben werden, wenn:

1. kein Angebot eingegangen ist, das den Ausschreibungsbedingungen entspricht,
2. die Vergabeunterlagen grundlegend geändert werden müssen,
3. andere schwerwiegende Gründe bestehen.

(2) Die Bewerber und Bieter sind von der Aufhebung der Ausschreibung unter Angabe der Gründe, gegebenenfalls über die Absicht, ein neues Vergabeverfahren einzuleiten, unverzüglich in Textform zu unterrichten.

Soweit die Vergabestelle die Aufhebung unter Hinweis auf von ihr geschätzte verzögerungsbedingte Mehrkosten von 500.000 € als gerechtfertigt ansehen möchte, kann dies = 6,67 % schon deshalb keinen Erfolg haben, weil in Anbetracht des ursprünglichen Auftragsvolumens von rund 7.500.000 € in einer Verteuerung in dieser Größenordnung keine grundlegende Änderung der Preisermittlungsgrundlagen gesehen werden kann.

BGH, Beschluss vom 20. März 2014 – X ZB 18/13 –,

2. Objektiver Beurteilungsmaßstab für die Frage, ob das Mindestangebot oder das einzige abgegebene Angebot zu hoch ist, kann eine Kostenschätzung des Auftraggebers sein. Für die Schätzung muss die Vergabestelle oder ein von ihr beauftragter Fachmann Methoden wählen, die ein wirklichkeitsnahes Schätzergebnis ernsthaft erwarten lassen. Die Gegenstände der Schätzung und der ausgeschriebenen Maßnahme müssen deckungsgleich sein.(Rn.87)(Rn.88)

Beweispflicht: ausschreibende Stelle.

3. Beträgt die Differenz zwischen dem Angebotspreis des einzig abgegebenen Angebots und der Kostenschätzung 25,49 %, so liegt eine erhebliche, für eine Aufhebung hinlängliche Preisdifferenz vor.(Rn.100)

Vergabekammer Rheinland-Pfalz, Beschluss vom 13. Januar 2017 - VK 2 - 28/16 -, juris

Nachteile des früheren Verfahrens – 2 -

3. Wenn Kostenüberschreitung aufgrund nicht sorgfältiger Kostenschätzung eintritt, kann Aufhebung der Ausschreibung zu Schadenersatzansprüchen führen oder gar – in Ausnahmefällen - zur Auftragsvergabe verpflichten.
4. Aufhebung der Ausschreibung verursacht Zeitverzug und Ärger (Suche nach „Schuldigen“).

Ergebnis

1. Früheres Vergabeverfahren = meist bloßes Abnicken durch GR/Ausschuss
2. Frust der Rm, wenn Verwaltung darlegt, dass Abweichung vom Vergabevorschlag nicht möglich ist.
 - Keine Beauftragung einheimischer Bieter bei geringer Preisdifferenz!
 - Keine Aufhebung der Ausschreibung trotz Kostensteigerung.
 - Kein Einfluss auf ausgeschriebene Leistungen (Standards).

Erkenntnis

- Im früheren Verfahren wurden
 - die entscheidenden Weichenstellungen (oft/meist?) von der Verwaltung vorgenommen,
 - der Rat (oft/meist?) nur beteiligt, wenn Änderungen nur noch mit Risiken bzw. Zeitverzug möglich waren.

Ziel des neuen Verfahrens:

Gemeinderat/Ausschuss einbinden in die
wirklich relevanten Entscheidungen.

Wo und wann sind die Weichen zu stellen?

1. § 10 Abs. 1 GemHVO
2. Bedarfsplanung
3. Festlegung des Vergabeverfahrens
4. „Bepreistes Leistungsverzeichnis“

1. § 10 Abs. 1 GemHVO

(1) Bevor Investitionen von erheblicher finanzieller Bedeutung beschlossen und im Finanzhaushalt ausgewiesen werden, soll unter mehreren in Betracht kommenden Möglichkeiten durch einen **Wirtschaftlichkeitsvergleich**, mindestens durch einen Vergleich der **Anschaffungs-** oder **Herstellungskosten** und der **Folgekosten**, die für die Gemeinde **wirtschaftlichste Lösung** ermittelt werden.

2. Bedarfsplanung (was wollen wir bauen?)

DIN 18205

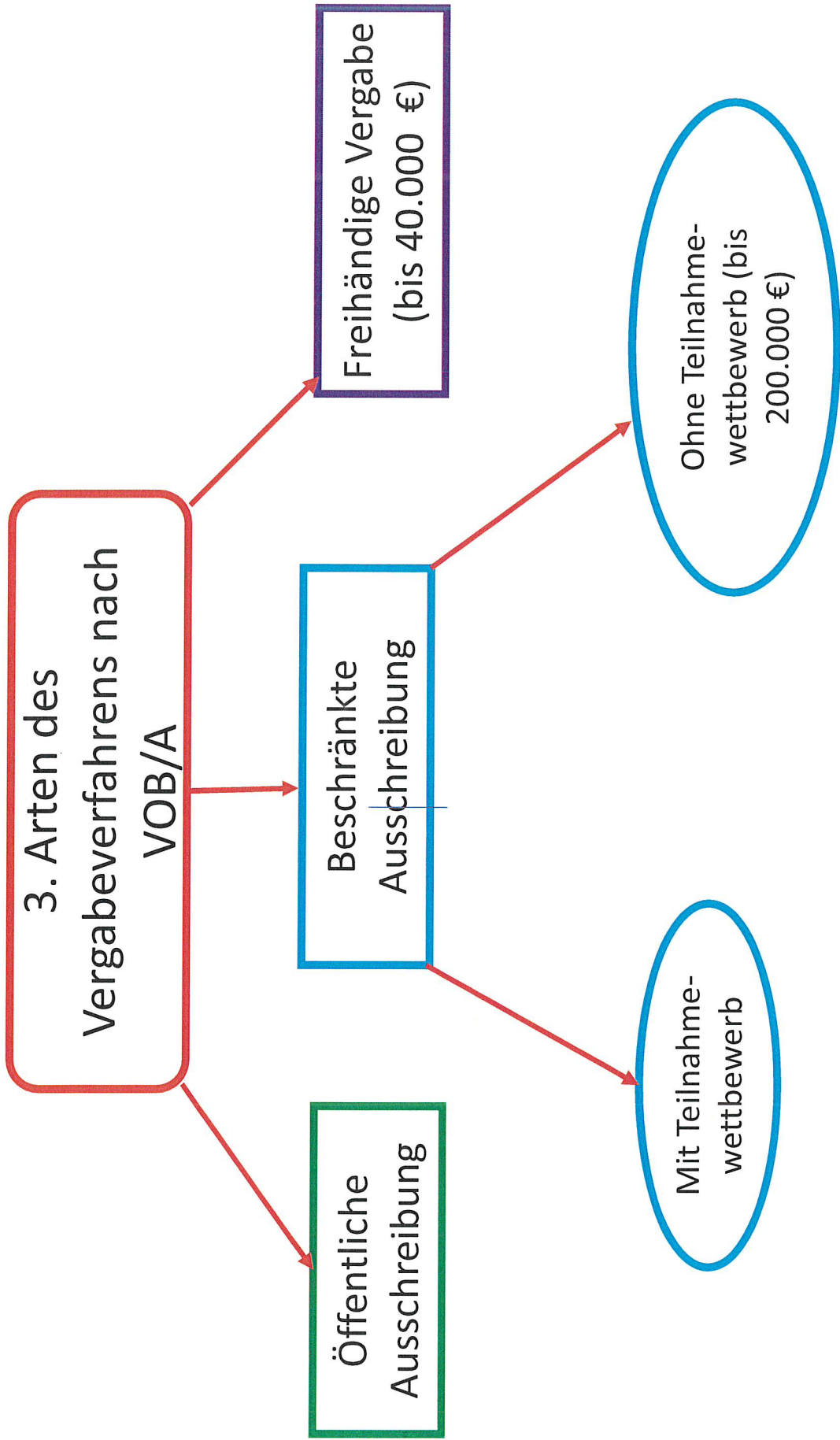
Prozessschritte

1. Projektkontext klären.
2. Projektziele festlegen.
3. Informationen erfassen und auswerten.
4. Bedarfsplan erstellen.
5. Bedarfsdeckung untersuchen und festlegen.
6. Bedarfsplan und Lösungen abgleichen.

Wichtig: Bedarfsplanung gehört nicht zu den Grundleistungen des Architekten. Wenn er damit beauftragt wird, handelt es sich um (zu vergütende) „besondere Leistungen“. **Es ist Bauherrenaufgabe!**

Grundleistung der Architekten nach HOAI:

Leistungsbild Gebäude und Innenräume: LP1 Grundlagenermittlung: Klären der Aufgabenstellung **auf Grundlage der Vorgaben oder der Bedarfsplanung** des Auftraggebers.



4. Bepreitetes Leistungsverzeichnis

Grundpflichten des Architekten

- **LPH 3 Entwurfsplanung**

e) Kostenberechnung nach DIN 276 und Vergleich mit Kostenschätzung

- **LPH 6 Vorbereitung der Vergabe**

d) Ermittlung der Kosten auf der Grundlage vom Planer bepreister Leistungsverzeichnisse

e) Kostenkontrolle durch Vergleich der vom Planer bepreisten Leistungsverzeichnisse mit der Kostenberechnung

Exkurs: Plädoyer für öffentliche Ausschreibung

1. Beschränkte Ausschreibung **ohne** vorgeschalteten Teilnahmewettbewerb – Problem: Welche Bieter beteiligen wir?
 - Wechsel der Bieter vorgeschrieben
 - Wettbewerb erforderlich
 - Eignung der Bieter muss diskriminierungsfrei vor der Ausschreibung erfolgen.
2. Beschränkte Ausschreibung **mit** Teilnahmewettbewerb erfordert Zeit.
3. Öffentliche Ausschreibung gewährleistet **größtmöglichen Wettbewerb**.
 - Flankierende Maßnahme in der VGV MT → Bieterverzeichnis

Verfahrensschritte in der VGV Montabaur (Werkausschuss) – 1 -

1. Aufstellung des Investitionsplanes im Okt. des Vorjahres als Grundlage für die Aufstellung des Wirtschaftsplanes
2. Im Wirtschaftsplan/Haushaltsplan bei Investitionen über mehr als ein Jahr: nicht nur Ansätze für das kommende Jahr, sondern auch **Verpflichtungsermächtigungen** für Folgejahre
 - Vorteil: Ausschreibungen können nicht erst nach Veröffentlichung des Haushaltsplanes erfolgen, sondern schon im Herbst für das kommende Frühjahr (Preisvorteile).
3. Im Rahmen der Ermächtigung zur Einleitung des Vergabeverfahrens werden Pläne und wesentliche Inhalte der Leistungsbeschreibung im Rat/Ausschuss erläutert.
 - Vorteil: Rat/Ausschuss erhält Gelegenheit zur Änderung von Standards, wenn Kosten zu hoch erscheinen.

Verfahrensschritte in der VGV Montabaur (Werkausschuss) – 2 -

4. Ausschreibung erfolgt durch Verwaltung. Wenn Angebot im Rahmen (max. Überschreitung der freigegebenen Summe: 10 v. H.) liegt, kann Auftragsvergabe (ohne Zeitdruck oder Verzögerung durch Sitzungstermin)
 - sorgfältig und
 - zügig erfolgen.
5. Information in der nächsten Sitzung über erteilten Auftrag. Dazu:
 - a. Preisspiegel mit Angebotspreisen
 - b. Namen des Bieters, der den Zuschlag bekommt.
 - c. Anonymisierung der weiteren Bieter
6. Wenn Überschreitung der 10-Prozent-Grenze: Entscheidung des Rates/Ausschusses erforderlich.

Organisatorische Voraussetzungen

1. GR muss festlegen: „Was wollen wir bauen?“
2. Fundierte Leistungsbeschreibungen mit sorgfältiger Kostenberechnung – Aufgabe der Architekten bzw. Ingenieure
3. Trennung von Erstellung der Leistungsbeschreibung und Vergabeverfahren
4. Qualifiziert besetzte zentrale Vergabestelle
5. Dienstanweisung über das Vergabeverfahren
6. Kontrolle durch Rechnungsprüfungsausschuss

Exkurs: Korruptionsschutz

- Schon Korruptions**vorwürfe** schaden!
- Korruptionsschutz bedeutet **nicht** Misstrauen, sondern **Schutz** der Mitarb.!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

und viel Erfolg bei Ihrer Arbeit!!!