

Vertrauenswürdigkeit von Anbietern bei der Vergabe

Winfried Hühn gab einen kurzen Überblick über das Vergaberecht im Allgemeinen. Das Vergaberecht ist zweigeteilt: Zum einen ist es ein Bestandteil des Haushaltsrechts des Bundes und der Länder, zum anderen gelten ab einem bestimmten Schwellwert europarechtliche Vergaberichtlinien. Zum Beispiel liegt der Schwellwert bei Lieferungen und Dienstleistungen bei Kommunen bei 200.000 Euro. Im EU-Recht ergibt sich eine Kaskade von Umsetzungsnormen, das sogenannte Kaskadenprinzip. Wie das GWB, VgV, VsVgV, VOL/A2. Abschnitt (EG-Paragrafen)

Inhaltlich gibt es zwischen den EU-Regelungen und den nationalen Vergabevorschriften lediglich Detail-Unterschiede. Das EU-Recht ist in bestimmten Fällen (z.B. Fristen, Transparenzvorschriften) etwas restriktiver, insbesondere dann, wenn es Möglichkeiten für nationale Auftraggeber gibt, die EU-weiten Vorschriften leerlaufen zu lassen.

Ein wichtiger Begriff für das Vergaberecht ist die Vertrauenswürdigkeit. Im Sprachgebrauch ist damit die Eignung des Bieters zu verstehen.

Die Eignung lässt sich in drei Bereiche aufspalten: Fachkunde, Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit.

Die Eignung muss für jeden Bieter gesondert geprüft werden.

Es gibt zwingende Ausschlussgründe im EU-Vergaberecht: Dies können beispielsweise Korruptionsstraftaten, Betrug und Subventionsbetrug sein.

Einer der fakultativen Ausschlussgründe ist die Insolvenz.

Darüber hinaus hat der Auftraggeber einen gewissen Ermessensspielraum. Die Grenze liegt bei Auftragsbezug und Verhältnismäßigkeit.

Ein Unternehmen ist zuverlässig, wenn es die Gewähr für vertragsgerechte Ausführung der Leistung bietet. Dazu gehört auch die Einhaltung einschlägiger Gesetze.

Vergaberechtlich normierte Fälle der Unzuverlässigkeit sind Insolvenz und schwere Verfehlungen.

Andere Fallgruppen sind die Verletzungen von Arbeitnehmerschutz-Gesetzen, insbesondere Nichtzahlung gesetzlich festgelegter Mindestlöhne, erhebliche Pflichtverletzungen bei der Ausführung von Voraufträgen (schlechte Erfahrung) sowie grob wahrheitswidrige Angaben gegenüber dem Auftraggeber in Teilnahmeantrags- oder Angebotsinhalten.

Jedoch reichen bloße Gerüchte nicht aus, auch nicht einfache Vertragsstreitigkeiten.

Bei schweren Verfehlungen ist zu berücksichtigen, dass der Bieter selbstreinigende Maßnahmen eingeleitet hat.

Eine Ausschließung auf längere Zeit ist nur bei gravierenden Verfehlungen zulässig.

Herr Hühn verdeutlichte das Vergaberecht anhand von Fallbeispielen.

Grundsätzlich darf jeder Auftraggeber eigene Vorgaben machen, die aber Bezug zum Auftrag nehmen müssen.

Der Auftraggeber kann verlangen, dass das Unternehmen keine Kinderarbeit unterstützt.

Das ist zulässig denn die Unternehmen müssen sich an ILO Kernarbeitsnormen halten.

Schlechte Werbung von anderen Mitbietern muss vermerkt und sogar bewiesen werden.

Fabian Hodouschek legte den Schwerpunkt seines Vortrages auf „sensible Beschaffungen“.

Bei sensiblen Beschaffungen handelt es sich um Lieferung und Leistungen, die einen bestimmten Wichtigkeitsgrad haben und besondere Gefahren mit sich bringen.

Beispielhaft sind die Verteidigung und KRITIS (Kritische Infrastrukturen).

Bei sensiblen Beschaffungen ist das VsVgV anwendbar.

Es gibt noch keine Rechtsprechung dafür, da es erst vor kurzem in Kraft getreten ist.

Bedeutend für den Bereich der sensiblen Beschaffungen ist die Vertrauenswürdigkeit.

Die Vertrauenswürdigkeit ist ein Unterfall von Zuverlässigkeit. Die Definitionen sind nicht identisch. Der Begriff der Vertrauenswürdigkeit ist in § 24 Abs. Nr. 5 VsVgV erwähnt.

Es gibt Produkte die nicht alle gesichert geprüft werden können, da sie aus einer langen Lieferkette stammen.

Zum Beispiel gefälschte Produkte. Deshalb wird die Würdigkeit des Anbieters geprüft. Dies schlägt dann auf die Qualität des Produktes an.

Ausschlussgründe für die Beurteilung eines Unternehmens sind unter anderem Vorverurteilungen, schwere Verfehlungen und Korruption.

Die Frage ist wie Bieter ihre Vertrauenswürdigkeit beweisen sollen.

Es besteht die Möglichkeit, dass ein zertifiziertes Unternehmen Qualitätskontrollen gewährleistet. Mit der Bereitschaft zu Kontrollen, steigt die Vertrauenswürdigkeit.

Transparenz ist ein wichtiges Kriterium: Ein Unternehmen, das keine Geheimnisse hat ist sozusagen „sauber“.

Der Auftraggeber kann Referenzen verlangen und geschützte Quellen abfragen. Er sollte sein Möglichstes tun, um gesicherte Informationen über das Unternehmen herauszufinden.

Als Fazit ist festzustellen, dass bei Leistungen die nicht sicher geprüft werden können, das Unternehmen geprüft wird.

Die Vertrauenswürdigkeit des Anbieters ist demnach Bestandteil des Produktes. Der Fokus bei der Vergabe liegt gleichermaßen auf dem Produkt und dem Unternehmen.

Protokoll: Maheshika Becker