

Praxisratgeber Vergaberecht kompakt

Das Gewinnen von öffentlichen Aufträgen

inklusive
Vergaberechts-
reform 2016

25.05.2016



Sehr geehrte Damen und Herren,

die Vergabe von öffentlichen Aufträgen ist streng formalisiert, inhaltlich komplex und ständigen Veränderungen unterworfen und stellt damit sowohl die Vergabestellen als auch die am Verfahren beteiligten Wirtschaftsunternehmen vor erhebliche Herausforderungen.

Die Buch- und Seminarreihe „Praxisratgeber Vergaberecht“ versteht es, das Thema Vergaberecht aus dem Paragrafen-Dschungel zu befreien und anschaulich und realitätsbezogen darzustellen. Wer den Praxisbezug dieses eher trockenen Themas sucht, findet ihn hier.

Herzliche Grüße, Ihr Thomas Ferber



Das Gewinnen von öffentlichen Aufträgen

Wie erhalte ich als Unternehmen öffentliche Aufträge? Wie funktioniert die Vergabe öffentlicher Aufträge? Woran scheitern Unternehmen, die sich neu im öffentlichen Auftragswesen engagieren möchten? Wie gewinne ich als Unternehmen bei öffentlichen Ausschreibungen?

Einleitung

Das öffentliche Auftragswesen besitzt eine erhebliche wirtschaftliche Bedeutung. In der Bundesrepublik Deutschland werden pro Jahr öffentliche Aufträge im Wert von ca. 400 Milliarden Euro vergeben. Für die gesamte Europäische Union geht man von einem Marktvolumen bei öffentlichen Beschaffungen von mehr als 2 Billionen Euro aus. Durch dieses hohe Marktvolumen und die Zahlungsfähigkeit der öffentlichen Hand sind öffentliche Aufträge für Wirtschaftsunternehmen sehr interessant.

Die Vergabe von öffentlichen Aufträgen ist allerdings streng formalisiert und inhaltlich komplex und stellt damit sowohl die Vergabestellen als auch die sich am Verfahren beteiligenden Wirtschaftsunternehmen vor erhebliche Herausforderungen. Um als Bieter erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen, muss man die Spielregeln kennen.

Woran scheitern Unternehmen, die sich neu im öffentlichen Sektor engagieren möchten?

Unternehmen, die neu an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen, unterschätzen sehr oft die Formalien des Vergaberechts und nehmen an Ausschreibungen

teil, ohne die Spielregeln zu kennen. Dies ist in vielen Fällen fatal. Denn bereits geringe Formfehler können zu einem zwingenden Ausschluss führen. Ein eigentlich gutes oder sehr gutes Angebot fällt dann bereits bei der formalen Prüfungsstufe aus der Wertung.

Im Folgenden werden beispielhaft einige typische vermeidbare Formfehler betrachtet.

1. Das Angebot wird verspätet abgegeben

Der Bieter hat grundsätzlich das Risiko der Übermittlung und des rechtzeitigen Eingangs seines Angebots beim Auftraggeber zu tragen. Ein verspäteter Eingang führt regelmäßig zum zwingenden Ausschluss vom Verfahren. Hier gibt es nur wenige Ausnahmefälle.

Beispiel: „Pünktlich im Gebäude, aber dennoch zu spät“: Der Bieter hat zwar gerade noch rechtzeitig das Gebäude des Auftraggebers erreicht; zur rechtzeitigen Abgabe im in der Ausschreibung genannten Zimmer hat es leider nicht mehr gereicht.

Der Bieter trägt das Risiko für den rechtzeitigen Eingang des Angebotes oder der Teilnahmeerklärung auch dann, wenn der Versand per Kurier erfolgt.

2. Änderungen des Bieters an den Vertragsunterlagen

Änderungen an den Vertragsunterlagen sind unzulässig und führen zum zwingenden Ausschluss des Angebots.

Beispiel: Bei einer Ausschreibung zur Beschaffung von unterbrechungsfreien Stromversorgungen auf Basis der Brennstoffzellentechnologie forderte der

Das Gewinnen von öffentlichen Aufträgen

Auftraggeber in der Leistungsbeschreibung DC/AC-Wandler: „Es wird ein Wirkungsgrad von > 90% gefordert.“ Der Wirkungsgrad in % war im Angebot einzutragen. Ein Bieter trug im Formblatt zu seinem Angebot einen Wirkungsgrad von 90% ein. Dies hatte den zwingenden Anschluss des Angebots zu Folge.

Beispiel: Das Einbeziehen von Allgemeinen Geschäftsbedingungen stellt eine unzulässige Änderung der Vergabeunterlagen dar. Bereits das formelle Einbeziehen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen begründet eine Abweichung.

Beispiel: Die Zuschlagsfrist bzw. Bindefrist wird durch den Auftraggeber im Ausschreibungsverfahren festgesetzt. Ändert ein Bieter die in den Verdingungsunterlagen aufgeführte Zuschlagsfrist bzw. Bindefrist eigenmächtig ab, so muss das Angebot des Bieters von der Vergabestelle zwingend ausgeschlossen werden.

3. Nicht zweifelsfreie Änderungen des Bieters an seinen Eintragungen

Beispiel: Ein Bieter hatte in seinem Angebot zur Gedankenstütze Haftnotizen platziert. Beim Formblatt Preisangaben wurden solche Haftnotizen verwendet, um final zu entscheiden, welche Preise am Ende abgegeben werden sollten. Am Ende wurden die Haftnotizen im Angebot vergessen. Die nicht zweifelsfreien Angebotspreise führten zu einem zwingenden Ausschluss.

4. Fehlende Unterschriften

Eine fehlende Unterschrift auf dem abzugebenden Angebot hat schwerwiegende Folgen im Vergabeverfahren und führt zwingend zum Ausschluss. Einen Ermessensspielraum hat der Auftraggeber hierbei nicht. Fehlende Unterschriften dürfen nicht nachgefordert werden.

5. Fehlende Erklärungen und Nachweise

Bei der Wertung der Angebote ist der Auftraggeber verpflichtet eine Eignungsprüfung durchzuführen. Der Auftraggeber ist dabei an seine eigenen aufgestellten und veröffentlichten Spielregeln gebunden. Eignungsnachweise, die zwingend gefordert wurden, müssen auch zwingend vorhanden sein und

gewertet werden. Fehlende oder fehlerhafte Eignungserklärungen gehören mit zu den häufigsten Gründen für einen Angebotsausschluss.

Die Liste mit Beispielen könnte man noch beliebig weiter ausführen. Für ein Unternehmen, das viel Aufwand in eine Angebotserstellung gesteckt hat, ist ein formaler Ausschluss meistens ein Ärgernis und führt zu viel Frustration. Wer hier aber dem Auftraggeber eine mangelnde Kulanz oder sogar Schikane unterstellt, irrt sich gewaltig. Ein korrekt handelnder Auftraggeber hat bei den zwingenden Ausschlussgründen bei der formalen Prüfung einfach keinen Handlungsspielraum: Ein formaler Fehler führt hier zwingend zum Ausschluss.

Formale Fehler kann man aber ganz einfach minimieren, wenn man sich der Spielregeln des Vergaberechts bewusst ist und mittels Checklisten überprüft, ob man bei der Angebotserstellung und Angebotsabgabe an alles gedacht hat.



Bieterstrategien

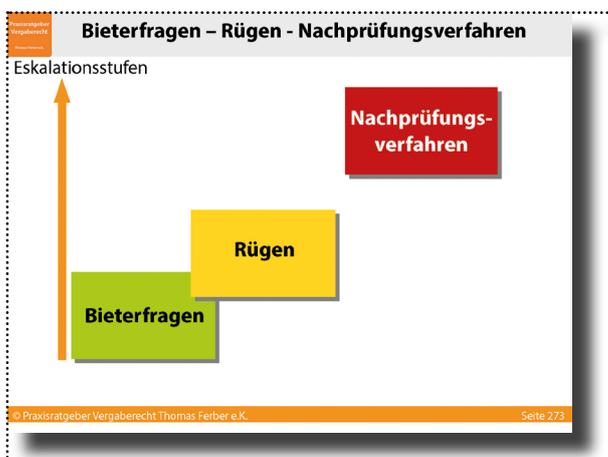
Letztendlich entscheidet aber die richtige Bieterstrategie über den Erfolg des Angebots. Einige Strategien werden im Folgenden kurz vorgestellt.

Bieterfragen

Bieterfragen sind ein wichtiges Instrument, um Unklarheiten und Missverständnisse, nicht eindeutige Formulierungen, Widersprüche, offensichtliche Fehler, wettbewerbsverzerrende Anforderungen, unsinnige oder nicht notwendige Anforderungen bei einem Vergabeverfahren zu klären. Die Fragen geben dem Auftraggeber die Möglichkeit Dinge klarzustellen bzw. zu korrigieren. Die Antworten geben den Bietern die Klarheit, was der Auftraggeber genau fordert. Bieterfragen und deren Antworten sind aber auch ein Instrument für Bieter, um zu sehen, was die Wettbewerber in dieser Ausschreibung vorhaben.

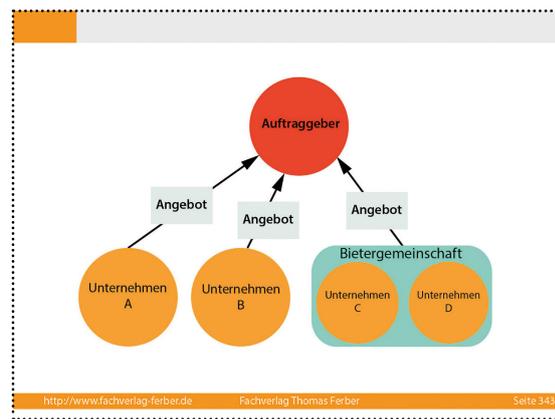
Weist der Bewerber im Rahmen einer Ausschreibung auf einen Vergaberechtsverstoß hin, stellt dies eine Rüge dar. Die Rüge unterliegt dabei keiner besonderen Formvorgabe, sollte aber aus Gründen der Nachweisbarkeit schriftlich und/oder elektronisch per Email oder Fax erfolgen.

Die Voraussetzung für ein Nachprüfungsverfahren ist in der Regel eine vorgenommene Rüge beim Auftraggeber, um diesem die Möglichkeit einzuräumen, den erkannten und beanstandeten Vergaberechtsverstoß zu beseitigen und damit ein Nachprüfungsverfahren zu vermeiden.



Bietergemeinschaften und Nachunternehmern

Bei größeren Ausschreibungen ist es für kleine und mittelständische Unternehmen oft nicht möglich, als Einzelanbieter die geforderte und notwendige Eignung vorzuweisen. Auch wirtschaftliche Gründe und kaufmännische Überlegungen können es ratsam erscheinen lassen, nicht als Einzelunternehmen an der Ausschreibung teilzunehmen. Bietergemeinschaften oder auch der Einsatz von Nachunternehmern bieten hier eine mögliche Alternative, um dennoch an der Ausschreibung teilzunehmen. Durch die Bündelung der Leistungskraft der Einzelunternehmen in einer Bietergemeinschaft entfallen die Hinderungsgründe für die Teilnahme an der Ausschreibung.



Bekannt sein bei den Auftraggebern

Viele Beschaffungen der öffentlichen Auftraggeber werden durch freihändige Vergaben und beschränkte Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb vergeben. Dazu wird eine begrenzte Anzahl von Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert. Um als Unternehmen zur Teilnahme aufgefordert zu werden, muss man als Unternehmen überhaupt erst einmal bei den Auftraggebern bekannt sein.

Fokussierung auf die richtigen Ausschreibungen

Wichtig ist aber auch die Fokussierung auf die aus Bietersicht sinnvollen Ausschreibungen. Es ergibt keinen Sinn Ausschreibungen zu bearbeiten und Angebote zu erstellen, wenn man bereits in der Bekanntmachung zur Ausschreibung erkennen kann,

Das Gewinnen von öffentlichen Aufträgen

dass diese Vergabe aufgrund von mangelnder Eignung einfach nicht passt und auch nicht ohne Probleme durch Bietergemeinschaften bzw. Nachunternehmern ausgeglichen werden kann.

Optimierung des Angebots nach den Zuschlagskriterien

Wird der Zuschlag allein nach dem günstigsten Preis vergeben, dann wird die Qualität der zu liefernden Leistung einzig und allein über die Leistungsbeschreibung vorgegeben und letztendlich durch Abschlusskriterien beschrieben und gesteuert.

Die zu wertenden Angebote müssen alle Ausschlusskriterien erfüllen. Wird nur ein Ausschlusskriterium nicht erfüllt, führt dies zum zwingenden Ausschluss des betreffenden Angebots.

Doch nicht jede Ausschreibung wertet nur nach dem günstigsten Preis. Neben dem Preis bzw. den Kosten kann auch die Leistungsstärke der Angebote gewertet werden. Die Wirtschaftlichkeit der Angebote wird dann über eine Zuschlagsformel einer Bewertungsmethode ermittelt.

Aus den Grundprinzipien der Transparenz des Vergabeverfahrens und der Gleichbehandlung der Bieter haben die Bieter ein Recht darauf, alle notwendigen Informationen für die vorzunehmende Zuschlagsentscheidung mit den Vergabeunterlagen mitgeteilt zu bekommen. Dazu gehören:

1. Zuschlagskriterien und Unterkriterien
2. Gewichtung der Kriterien
3. Punktebenotungssystem für die Kriterien
4. Bewertungsmethode mit allen notwendigen Parametern

Die Punkte 1. - 3. können auch durch eine Bewertungsmatrix dargestellt werden.

Pos.	Kriterien	Gewichtungspunkte			Mischkriterien	Zielerfüllungsgrad		
		G ₁	G ₂	G ₃		0 - 3 Punkte	4 - 7 Punkte	8 - 10 Punkte

2.	Servicequalität	300						
2.1	Vor-Ort-Service		180					
2.1.1	Garantierte Reaktionszeiten			108	432	Die garantierte Reaktionszeit beträgt mehr als 48 Stunden.	Die garantierte Reaktionszeit beträgt zwischen 24 und 48 Stunden	Die garantierte Reaktionszeit beträgt weniger als 24 Stunden.

Nur wer als Bieter die notwendigen Informationen vorliegen hat, kann die Chancen für einen Zuschlag einschätzen, versteht worauf es dem Auftraggeber bei der Ausschreibung ankommt und kann sein Angebot entsprechend optimieren.

Nach dem Spiel ist vor dem Spiel

Unternehmen, die sich an Vergabeverfahren beteiligen, haben das Recht, Informationen über die Nichtberücksichtigung zu erhalten. Diese Informationen umfassen:

- die Gründe für die Ablehnung des Bieterangebots,
- die Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebots und
- den Namen des erfolgreichen Bieters.

Informationsrechte der Bieter

Oberhalb der EU-Schwellenwerte

Oberhalb der EU-Schwellenwerte finden sich die Regelungen zu den Informationsrechten der Bieter in § 134 GWB 2016, sowie § 62 VgV 2016 und § 19 EU VOB/A

Unterhalb der EU-Schwellenwerte

Unterhalb der EU-Schwellenwerte finden sich die Regelungen zu den Informationsrechten der Bieter in § 19 Abs. 1 VOL/A und § 19 Abs. 1, Abs. 2 VOB/A.

© Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. Seite 259

Bieter sollten bei Ausschreibungen unterhalb der EU-Schwellenwerte bereits mit der Abgabe des Angebots einen formlosen Antrag stellen, um im Falle einer Nichtberücksichtigung die Gründe für die Ablehnung ihres Angebotes, die Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebotes sowie den Namen des erfolgreichen Bieters zu erhalten.

Im Falle der Nichtberücksichtigung unseres Angebots bitten wir Sie gemäß § 19 Abs. 1 VOL/A um Information über die Gründe für die Ablehnung unseres Angebots, die Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebotes sowie den Namen des erfolgreichen Bieters.

Mit freundlichen Grüßen

Bieter sollten versuchen nachzuvollziehen, woran ihr Angebot gescheitert ist. Wurde das Angebot aufgrund eines formalen Fehlers ausgeschlossen, so muss man diesen nachvollziehen können und die Fehlerursache abstellen.

Unternehmen sollten sich als gute Verlierer zeigen, und dem Auftraggeber das Interesse, auch an zukünftigen Ausschreibungen teilnehmen zu wollen, deutlich machen.

Bei EU-weiten Ausschreibungen muss der Auftraggeber die Bieter, deren Angebote nicht berücksichtigt werden sollen, und die Bewerber, deren Bewerbungen abgelehnt werden sollen (falls diese noch nicht über die Ablehnung ihrer Bewerbung informiert wurden), über den geplanten Zuschlag informieren und eine Wartefrist von 15 bzw. 10 Tagen vor Zuschlagserteilung einhalten.

Durch diese Informationspflicht und Wartefrist, die im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen verankert ist (§ 134 GWB), erhalten die unterlegenen Bieter die Möglichkeit, gegen die Vergabeentscheidung des Auftraggebers vorzugehen.

Bekanntmachungen von öffentlichen Aufträgen - Wo findet man Ausschreibungen?

Öffentliche Ausschreibungen sowie Ausschreibungen mit Teilnahmewettbewerben müssen öffentlich bekannt gemacht werden. Die Bekanntmachung der Ausschreibung enthält wichtige Angaben wie zum Beispiel zum Auftragsgegenstand, dem Umfang des Auftrags bzw. des Auftragswerts, den notwendigen Eignungen, den Zuschlagskriterien und den Fristen. Auf Basis dieser Informationen sollten interessierte Unternehmen die Entscheidung zur Teilnahme an der Ausschreibung treffen. Nicht jede Angabe in der Bekanntmachung muss dabei von den interessierten Unternehmen widerspruchsfrei akzeptiert werden. Unternehmen sollten die Bekanntmachungen sorgfältig analysieren und eventuelle Widersprüche bzw. vergaberechtswidrige Angaben mit Hilfe von Bieterfragen bzw. Rügen klären.

Europaweite Ausschreibungen

Öffentliche Aufträge, deren geschätzter Auftragswert oberhalb der EU-Schwellenwerte liegt, werden im Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht. Der Zugriff auf das Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union ist kostenfrei über die Webseite www.ted.europa.eu möglich.

Darüber hinaus gibt es eine ganze Reihe von kommerziellen Internetportalen und Anbietern mit den verschiedensten Mehrwerten zur Ausschreibungssuche.

Nationale Ausschreibungen

Öffentliche Aufträge unterhalb der EU-Schwellenwerte (öffentliche Ausschreibungen, beschränkte Ausschreibungen mit Teilnahmewettbewerb und freihändige Vergaben mit Teilnahmewettbewerb) werden in Tageszeitungen, amtlichen Veröffentlichungsblättern, Fachzeitschriften oder Internetportalen bekannt gemacht. Bekanntmachungen in Internetportalen müssen zentral über die Suchfunktion des Internetportals www.bund.de ermittelt werden können.

Zusammenfassung

Unternehmen sollten sich nicht von den Formalien des Vergaberechts abschrecken lassen. Wer die Spielregeln verstanden hat und die Regeln beachtet, kann in diesem Bereich erfolgreich tätig sein.

Weitere Details und Praxistipps finden Sie im Blog blog.praxisratgeber-vergaberecht.de

in den Büchern

- Bieterstrategien im Vergaberecht (ISBN: 978-3-8462-0268-5)
- Bewertungskriterien und -matrizen im Vergabeverfahren (ISBN: 978-3-8462-0471-9)

oder in den Seminaren *Praxisratgeber Vergaberecht*:

- Einführung in das Vergaberecht
- Bieterstrategien
- Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen
- IT-Vergabe

die bundesweit durchgeführt werden.

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Einführung in das Vergaberecht



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
http://www.fachverlag-ferber.de

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Bieterstrategien



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
http://www.fachverlag-ferber.de

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen



Kriterium	Wertungspunkte	Gewicht	Leistungspunkte
Leistungskriterium-1	10	12	120
Leistungskriterium-2	8	5	40
Leistungskriterium-3	7	25	175
Leistungskriterium-4	9	13	117
Leistungskriterium-5	8	45	360
Summe			812
Kriterium	Wertungspunkte	Gewicht	Preispunkte
Preis	303.200 Euro / 345.800 Euro	1000	877
Kriterium	Punkte	Gewicht	Preis/Leistungs- punkte
Leistungspunkte	812	40%	325
Preispunkte	877	60%	526
Summe			851

Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
http://www.fachverlag-ferber.de

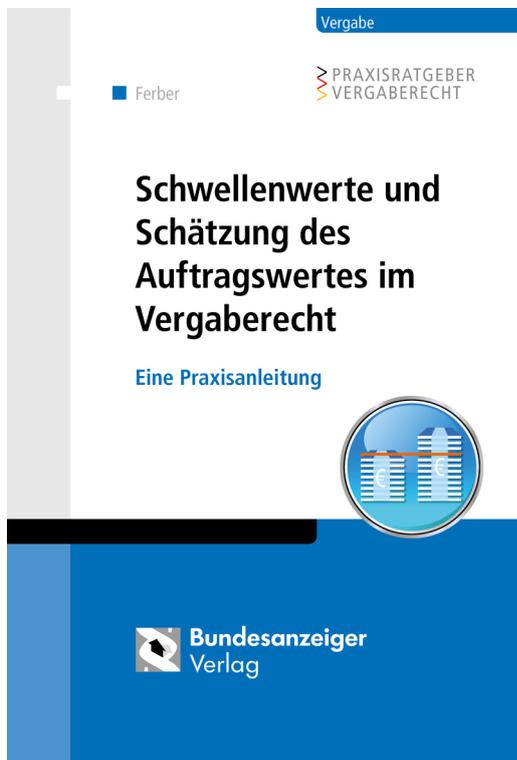
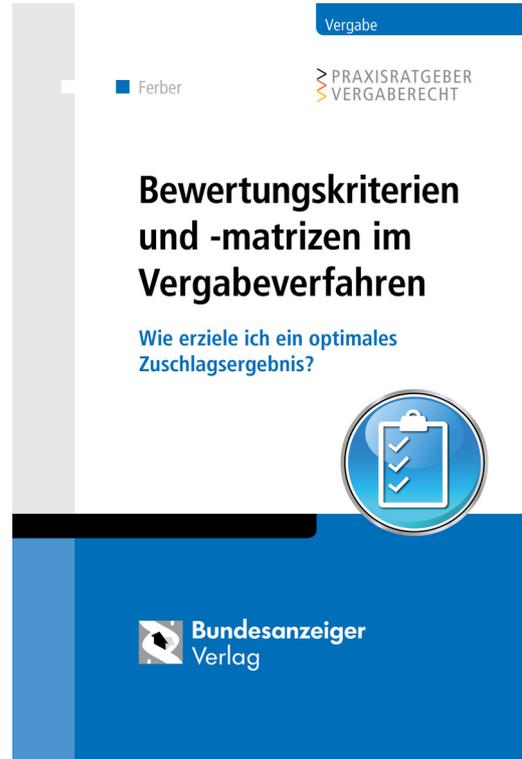
Seminar Praxisratgeber Vergaberecht IT-Vergabe

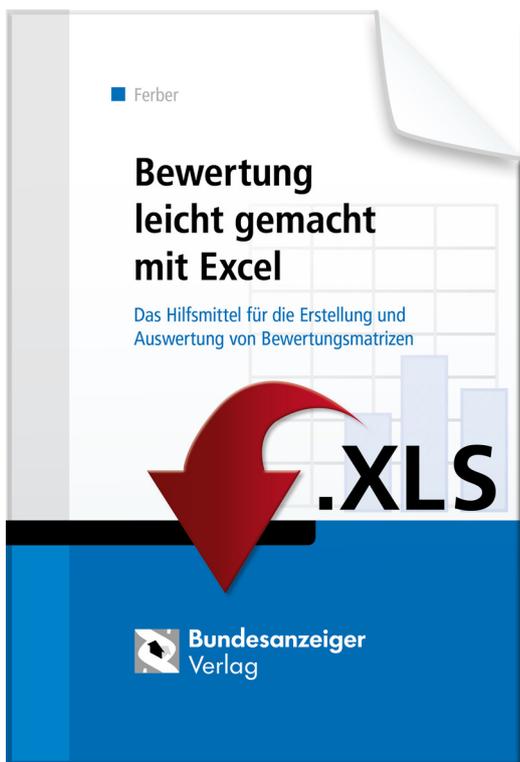


Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
http://www.fachverlag-ferber.de

07.06.2016	Bieterstrategien	Le Méridien Hamburg, An der Alster 52-56, 20099 Hamburg
08.06.2016	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	Le Méridien Hamburg, An der Alster 52-56, 20099 Hamburg
14.06.2016	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
15.06.2016	IT-Vergabe	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
16.06.2016	Bieterstrategien	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
28.06.2016	Einführung in das Vergaberecht	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
29.06.2016	Vergabestrategien für Auftraggeber	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
30.06.2016	Preisrecht und Preisprüfung	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
12.07.2016	Ausschreibungen von Postdienstleistungen	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
13.07.2016	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
30.08.2016	Einführung in das Vergaberecht	The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
31.08.2016	IT-Vergabe	The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
01.09.2016	Bieterstrategien	The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
06.09.2016	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
07.09.2016	Vergabestrategien für Auftraggeber	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
08.09.2016	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
27.09.2016	Einführung in das Vergaberecht	Maritim Hotel Köln, Heumarkt 20, 50667 Köln
28.09.2016	Bieterstrategien	Maritim Hotel Köln, Heumarkt 20, 50667 Köln
29.09.2016	Preisrecht und Preisprüfung	Maritim Hotel Köln, Heumarkt 20, 50667 Köln
11.10.2016	IT-Vergabe	Maritim proArte Hotel Berlin, Friedrichstraße 151, 10117 Berlin
12.10.2016	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	Maritim proArte Hotel Berlin, Friedrichstraße 151, 10117 Berlin
29.11.2016	Einführung in das Vergaberecht	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
30.11.2016	IT-Vergabe	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
01.12.2016	Bieterstrategien	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
06.12.2016	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
07.12.2016	Vergabestrategien für Auftraggeber	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
08.12.2016	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
31.01.2017	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
01.02.2017	IT-Vergabe	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
02.02.2017	Bieterstrategien	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
14.02.2017	Einführung in das Vergaberecht	The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
15.02.2017	Vergabestrategien für Auftraggeber	The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
16.02.2017	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
07.03.2017	Einführung in das Vergaberecht	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
08.03.2017	Vergabestrategien für Auftraggeber	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
09.03.2017	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
21.03.2017	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
22.03.2017	IT-Vergabe	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
23.03.2017	Bieterstrategien	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt





Die wichtigsten Fristen im Vergabeverfahren

Abgabensystem	Standardfrist	Mindestfrist	TYF	VOB 02	SAW 01	VDFP	VOB 01	SAW 02
Angebotsfristen beim offenen Verfahren								
Standardfrist	30	15						
Elektronische Übermittlung der Angebote wird vom Auftraggeber akzeptiert	25	30						
Kritischer Begründete Dringlichkeit	15	15						
Verfahren wurde mindestens vor 20 Kalendertagen und höchstens vor 12 Monaten an TED gemeldet	15	15						
Teilnahmefristen beim nicht offenen Verfahren und beim Verhandlungsverfahren								
Standardfrist	30	15						
Kritischer Begründete Dringlichkeit	15	15						
Verteidigung und Sicherheit Standardfrist	37	37						
Verteidigung und Sicherheit elektronische Übermittlung an TED	30	30						
Verteidigung und Sicherheit Dringlichkeit + elektronische Übermittlung an TED	15	15						
Verteidigung und Sicherheit Dringlichkeit + elektronische Übermittlung an TED	10	10						
Angebotsfristen beim nicht offenen Verfahren und beim Verhandlungsverfahren								
Standardfrist	30	15						
Elektronische Übermittlung der Angebote wird vom Auftraggeber akzeptiert	25	30						
Kritischer Begründete Dringlichkeit	10	10						
Verfahren wurde mindestens vor 20 Kalendertagen und höchstens vor 12 Monaten an TED gemeldet	10	10						
Einmündlich mit allen Bewerbern festgelegte Angebotsfrist (nicht möglich für oberste Bundesbehörden)	10	10						
Sichtvermerkverfahren Standardfrist	10	10						
Verteidigung und Sicherheit Standardfrist	40	40						
Verteidigung und Sicherheit: Vertrauensschutz wurde mindestens vor 20 Kalendertagen und höchstens vor 12 Monaten an TED gemeldet	22	30						
Verteidigung und Sicherheit: Vertragsunterlagen sind elektron. bereitgestellt	35	35						
Verteidigung und Sicherheit Dringlichkeit	10	10						
Teilnahmefristen beim Wettbewerblichen Dialog								
Standardfrist	30	15						
Verteidigung und Sicherheit Standardfrist	37	37						
Verteidigung und Sicherheit elektronische Übermittlung an TED	30	30						
Teilnahmefristen bei der Innovationspartnerschaft								
Standardfrist	30	15						

Impressum und Kontakt

Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K.

Heinestr. 56

64295 Darmstadt

Tel. 06151-2783990

Fax. 06151-2783991

www.praxisratgeber-vergaberecht.de

kontakt@praxisratgeber-vergaberecht.de

Umsatzsteuer-ID: DE273867097

HRA 85542, Amtsgericht Darmstadt

Dieses Dokument wurde mit großer Sorgfalt erarbeitet. Trotzdem können Fehler und Irrtümer nicht vollständig ausgeschlossen werden. Verlag und Autor übernehmen keine juristische Verantwortung und keine Haftung für inhaltliche oder drucktechnische Fehler sowie deren Folgen. Jeder Anwender ist daher aufgefordert, alle Angaben in eigener Verantwortung zu prüfen.

Die Wiedergabe von Warenbezeichnungen, Handelsnamen oder sonstigen Kennzeichen in diesem Dokument berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese von jedermann frei benutzt werden dürfen. Vielmehr kann es sich auch dann um eingetragene Warenzeichen oder sonstige geschützte Kennzeichen handeln, wenn sie nicht eigens als solche gekennzeichnet sind.

Praxisratgeber Vergaberecht
Thomas Ferber e.K.
Heinestr. 56
64295 Darmstadt
Tel. 06151-2783990
Fax. 06151-2783991
www.praxisratgeber-vergaberecht.de
blog.praxisratgeber-vergaberecht.de
kontakt@praxisratgeber-vergaberecht.de

www.praxisratgeber-vergaberecht.de