

Reinigungsleistungen ausschreiben, anbieten, vergeben

Unterschiede zwischen nationaler und europaweiter Vergabe (Teil 2)

Wer sich auf internationalem Parkett an Ausschreibungen beteiligen will, sollte die Unterschiede zwischen nationaler und internationaler Vergabe von Leistungen nach VOL/A kennen. In unserer dreiteiligen Serie zu diesem Thema werden die Fakten dargestellt.

Die Regelungen des vierten Teils des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen „Vergabe öffentlicher Aufträge“ (§ 97 ff. GWB) sind unterhalb der Schwellenwerte nicht anwendbar. Die Verpflichtung des öffentlichen Auftraggebers zur Berücksichtigung der allgemeinen Verfahrensgrundsätze, insbesondere des Wettbewerbs- und Transparenzgebotes sowie des Diskriminierungsverbotes, leiten sich bereits aus den Vorgaben des sonstigen europäischen Rechts (EG-Vertrag) sowie dem verfassungsrechtlich garantierten Rechtsstaatsprinzips (fares Verfahren und Selbstbindung der Verwaltung) ab.

Die **Vergabestellen der Länder** sind aufgrund der Länder-Haushaltsordnungen (LHO) verpflichtet, bei der Vergabe von Aufträgen grundsätzlich eine öffentliche Ausschreibung durchzuführen und dabei nach einheitlichen Richtlinien zu verfahren. Die jeweilige Staatsregierung hat Einführungserlasse zur Geltung der 1. Abschnitte der neuen VOL/A und VOB/A bei Unterschwellenvergaben bekannt gemacht, so dass obligatorisch bei Vergaben unter dem Schwellenwert durch Behörden des jeweiligen Bundeslandes der Abschnitt für nationale Vergaben zu beachten und anzuwenden ist. Die **Vergabestellen der Kommunen** sind aufgrund der Haushaltsordnungen ebenfalls verpflichtet, grundsätzlich eine öffentliche Ausschreibung durchzuführen. Auch hier sind bestimmte Vergabegrundsätze anzuwenden. Diese verbindlichen Vergabegrundsätze sind in der Regel in Verwaltungsvorschriften, welche durch oberste Landesbehörden erlassen werden, geregelt. Das Bundeswirtschaftsministerium hat den 1. Abschnitt der VOL/A für nationale Vergabeverfahren von **Bundesbehörden** unterhalb der EU-Schwellenwerte mit Rundschreiben vom 10.06.2010 eingeführt. Die ständige Konferenz der Auftragsberatungsstellen (www.abst.de) hat eine Übersicht erstellt, aus der die Schwellenwerte für „freihändige Vergaben“ und „beschränkte Ausschreibungen“ von allen Bundesländern für kommunale und staatliche Beschaffungsstellen ersichtlich ist (<http://www.transbau.com/upload/dokumente/101545.pdf>). Werden die dort genannten Schwellenwerte überschritten, unterschreiten aber die Schwellenwerte für eine „europaweite Vergabe“, dann ist eine (nationale) öffentliche Ausschreibung durchzuführen.

Durch die Verweisungen der haushaltsrechtlichen Bestimmungen

einschließlich der dazu erlassenen Verwaltungsvorschriften erlangen die **Vergabe- und Vertragsordnungen** unterhalb der Schwellenwerte den Charakter von **Verwaltungsvorschriften**, durch die sich die öffentliche Hand selbst bindet und wesentlich gleiche Sachverhalte auch gleich behandeln muss (Art. 3 Grundgesetz).

Recht oberhalb der Schwellenwerte

Koordinierungsrichtlinie 2004/18/EG vom 31. März 2004; Rechtsmittelrichtlinie 2007/66/EG u. a.

Rechtscharakter

außenwirksames Recht

Vergaberechtsänderungsgesetz (VgRÄG) vom 26.08.1998 führte zur Einführung europarechtlicher Vorgaben in den 4. Teil des GWB

Rechtswert

Bieterschutz, Marktöffnungen, Budgetschutz

Vergabeverordnung - VgV

Rechtsschutz

besteht bei Verletzung bieterschützender Vergabevorschriften (Nachprüfungsverfahren)

Vergabe- und Vertragsordnungen

Deutsches Recht unterhalb der Schwellenwerte

Gesetzliche Grundlagen
- § 55 Bundeshaushaltsordnung, Länderhaushaltsordnungen
- kommunale Haushaltsordnungen
- Sonderregelungen bei öffentlich-rechtlichen Anstalten

Rechtscharakter

innerdienstliche Weisung

Erlasse

Rechtswert

Schutz des öffentlichen Haushalts

Regelungen in den Vertrags- und Verdingungsordnungen VOB/A, VOL/A und VOF

Rechtsschutz

Kein unmittelbarer Rechtsschutz wegen fehlender Außenwirkung

Bilder: Kompetenzteam

Vergabearten

Unterhalb der EU-Schwellenwerte	Oberhalb der EU-Schwellenwerte
öffentliche Ausschreibung	offenes Verfahren
beschränkte Ausschreibung beschränkte Ausschreibung mit öffentlichem Teilnahmewettbewerb	nicht offenes Verfahren
freihändige Vergabe	Verhandlungsverfahren
freihändige Vergabe mit öffentlichem Teilnahmewettbewerb	Verhandlungsverfahren ohne öffentliche Bekanntmachung

Begrifflichkeiten

Öffentlicher Auftraggeber nach dem Haushaltsrecht: Adressat der haushaltsrechtlichen Bestimmungen sind die „institutionell“ bestimmten öffentlichen Auftraggeber im klassischen Sinne (Bund, Länder, Gemeinden). Natürliche und juristische Personen des privaten Rechts sind nach dem deutschen Haushaltsrecht nicht der Staat und daher im Sinne von § 98 Nr. 2, 4 bis 6 GWB nicht öffentlicher Auftraggeber. Dies gilt auch dann, wenn Private durch Anordnung oder sonstige Weise zur Anwendung des Vergaberechts unterhalb der Schwellenwerte verpflichtet werden.

Recherchemöglichkeiten

Oberhalb der EU-Schwellenwerte (TED-Datenbank): Ab Erreichen der EU-Schwellenwerte müssen alle Beschaffungsvorhaben zentral in der TED-Datenbank (Tenders Electronic Daily, <http://www.ted.europa.eu/>) veröffentlicht werden und erscheinen als Supplement S zum Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften. Die TED-Datenbank ist frei zugänglich und kann von jedem Unternehmen zur Auftragsrecherche genutzt werden.

Zudem sind öffentliche Auftraggeber für Beschaffungsvorhaben, die einen bestimmten Schwellenwert erreichen, zu Beginn eines Haushaltsjahres verpflichtet, eine Vorinformation in die TED-Datenbank einzustellen. Für den VOL-Bereich beträgt der Wert 750.000 EUR. In der Datenbank sind neben den Ausschreibungsbekanntmachungen auch Informationen über vergebene Aufträge zu finden. Der öffentliche Auftraggeber ist verpflichtet, innerhalb von 48 Tagen nach Zuschlagserteilung diese Bekanntmachung über den vergebenen Auftrag in die TED-Datenbank einzustellen. Die TED-Datenbank eignet sich neben der eigentlichen Auftragsrecherche auch hervorragend für Markterkundungen und Konkurrenzbeobachtungen. In der TED-Datenbank kann eine Suche anhand bestimmter Kriterien durchgeführt werden (nach Ländern, Regionen, Orten und Branche etc.).

Unterhalb der EU-Schwellenwerte: Während es auf europäischer Ebene eine zentrale Veröffentlichungsplattform für Ausschreibungen gibt, ist die Situation auf nationaler Ebene unübersichtlicher, da es hier viele verschiedene Ausschreibungsquellen gibt.

Aufträge der Bundesbehörden werden im Deutschen Ausschreibungsblatt (<http://www.deutsches-Ausschreibungsblatt.de>) und im Bundesanzeiger (<http://www.bundesanzeiger.de>) veröffentlicht. Zudem gibt es eine elektronische Ausschreibungsplattform des Bundes (<http://www.evergabe-online.de>), wo neben den Ausschreibungsbekanntmachungen des Bundes und der teilnehmenden Länder und Kommunen die Verdingungsunterlagen in elektronischer Form angefordert werden können. Auf Landesebene gelten als offizielle Fachorgane die Staatsanzeigerverlage. Einige Länder haben E-Vergabepattformen eingeführt. Außerdem finden sich Ausschreibungen auf den Webseiten der Städte, Gemeinden und Kommunen sowie in Tageszeitungen. Einige Auftragsberatungsstellen bieten Recherchedienste an. Neben der Auftragsrecherche können sich die Unternehmen durch die Auftragsberatungszentren (Liste unter <http://www.abst.de/> dort Reiter „Anschriften“) in jeder Phase des Vergabeverfahrens kompetent beraten lassen.



Udo Pilz
Regierungsdirektor | stellv. Vorsitzender
bei der Vergabekammer Südbayern

Kompetenzteam
Gebäudereinigung®



**Cli-no Systemwagen
aus Edelstahl von PPS.**

**PPS – die Spezialisten
für den
Gesundheitsbereich.**

**Seit 25 Jahren
kontinuierlich
weiterentwickelt!**




Pfennig Reinigungstechnik GmbH · Heubachstraße 1 · 87471 Durach
www.pps-pfennig.de · ☎ **08 31 / 5 6122 - 0**

Leserbrief

„Kein Missverständnis“

Zum Beitrag „Bewertung von Kreditsicherheiten: Unnötige Missverständnisse“, *rationell reinigen*, 7.2012, Seite 74 hat uns folgender Leserbrief erreicht:

Mangels Kenntnis wesentlicher Fakten kann ich ausschließlich auf das Kreditbesicherungsproblem eingehen, zumal es sich angelegentlich um einen (mit heißer Nadel gestrickten) reinen „Sicherheitenkredit“ handelte nach der etwas eigentümlichen Formel 20.000 (Investmentwerte) + 20.000 (Lebensversicherungs-(LV-)Rückkaufswert) + 70.000 (wohl werthaltige Grundschuld) + 10.000 (Hoffnung = blanko) = 120.000 Euro (Kredit).

Unter Besicherung eines Bankkredits versteht man Vermögenswerte oder Vermögensrechte, die der Sicherungsgeber treuhänderisch auf die Bank überträgt sowie an die Bank verpfändete Werte/Rechte. Sie haben die Bank in die Lage zu versetzen, ohne Zutun oder Beeinträchtigung durch den Sicherungsgeber und ohne besondere Schwierigkeiten wieder zu ihrem Geld zu kommen, falls der Kreditnehmer seine Verpflichtungen aus dem Kreditvertrag nicht ordnungsgemäß erfüllt, insbesondere zahlungsunfähig wird.

Dazu zählt die Verpfändung von Wertpapieren, wobei mich der im Beitrag angeführte Betrag irritiert, unterliegen doch Wertpapiere z.T. sogar erheblichen Wertschwankungen nach oben wie nach unten, und dennoch ist von einem Sicherungsabschluss (der zur „Beleihungsgrenze“ führt) keine Rede. Dies umso mehr, als der Kredit zumindest von seiner Verwendung her i.W. wohl langfristigen Investitionen gedient haben dürfte.

Die Verpfändung bewirkt eine vom Sicherungsgeber zu unterschreitende Verpfändungserklärung, ein Formular, das regelmäßig diesen Begriff unübersehbar als Überschrift trägt. Alternativ kann die Verpfändung eine Bürgschaft einschließen, die der Bürge auch zu unterschreiben hat.

Zur Begründung einer wirksamen, vom Sicherungsgeber zu unterschreibende Abtretung der LV-Ansprüche benötigt die Bank die Vorlage der Versicherungspolice, die ja die wichtigen Versicherungsdaten enthält. Ob dann der – hoffentlich konkret nachgewiesene – Rückkaufswert auch ohne Abzug im Ernstfall fließt, scheint nicht geprüft worden zu sein.

Zu den Bürgschaften: Wird der Betrieb in der Rechtsform einer OHG oder einer BGB-Gesellschaft (GbR) geführt, bedarf es keiner Gesellschafterbürgschaften, haftet doch die Gesellschaft ohnedies bereits persönlich unbeschränkt. Gleiches gilt für den Komplementär einer KG. Folglich dürfte es sich um eine GmbH oder eine „1-Euro-GmbH“ handeln, die vom Grundsatz her eine persönliche Haftung der Gesellschafter ausschließt. Dies vorausgesetzt ist die Auflage der Bank (Gesellschafterbürgschaften) nachzuvollziehen, die damit primär bestätigt, dass die Gesellschafter der kreditgebenden Bank gegenüber auch persönlich haften, d.h. voll zu ihrem Betrieb stehen. Im vorliegenden Fall waren zwar die Bürgschaften materiell derzeit wertlos, doch könnte ein Bürge später mal (z.B. durch Erbschaft, Lotteriegewinn) zu Geld kommen. Allerdings halte ich die Einholung von zweigetrenten Bürgschaften an Stelle einer, von beiden

Unternehmern unterschriebenen Bürgschaft, für taktisch unklug, zumal sich beide Wege als „Mitbürgschaften“ mit jeweils gesamtschuldnerischer Haftung beider Bürger rechtlich nicht unterscheiden.

Hinter dem späten Aufwachen der beiden Jungunternehmer scheint mir jedoch ein anderes Motiv zu stecken: Sie streben nach höheren Krediten, deren Bedarf vermutlich bereits in der Firmengründung lag.

So kann ich in vorliegendem Fall kein „Missverständnis“ erkennen – vorausgesetzt, beide Unternehmer waren voll geschäftsfähig und des Lesens kundig.

Wenn ich es richtig sehe, hat die Bank eine Geschäftsgründung faktisch ohne echtes Eigenkapital der Unternehmer finanziert und zudem vermutlich zumindest für einen zwingend langfristig zu finanzierenden Teil (Anlagevermögen, dessen Höhe ich mangels Kenntnis der betrieblichen Tätigkeit nicht ahnen kann) einen Kontokorrentkredit an Stelle eines langfristigen Darlehens vorgesehen – ein indiskutabler Weg. Ich hätte den Kreditwunsch unter all diesen Voraussetzungen ungeachtet einer noch so voll brauchbaren Besicherung aus zwei Gründen abgelehnt: Das faktisch fehlende Eigenkapital (die LV sollte doch der Altersvorsorge dienen) für die Firmengründung sowie sichtlich fehlende kaufmännische Kompetenz programmieren den Untergang des Betriebes vor und führen so zur Existenzvernichtung dessen Gesellschafter. Und zu einem solchen Selbstmordkommando würde ich schon aus menschlichen Gründen niemals die Hand reichen.

Max Baumgartner | Bankprokurist i.R.

Empfehlen Sie rationell reinigen weiter, werben Sie einen neuen Abonnenten und suchen Sie sich Ihre Prämie im Abo-Shop aus:



www.rationell-reinigen.de/aboshop

Führungsaufgabe Dilemma managen

Dilemmas nicht lösbar

Die Sozialwissenschaft spricht von einem Dilemma, wenn eine Person zeitgleich mehrere, sich teils widersprechende Ziele erreichen möchte oder muss.

Kennzeichnend für Dilemmas ist: Der Zielkonflikt kann nicht ein für alle Mal gelöst, er kann nur in mehreren Schritten gemanagt werden.

► Schritt 1: Das Dilemma erkennen. Bereits das fällt den Beteiligten oft schwer. Den Top-Entscheidern, weil sie zu wenig ins Alltagsgeschäft des Unternehmens involviert sind und nicht adäquat einschätzen können, was gewisse (strategische) Entscheidungen für die Organisation bedeuten. Und die Führungskräfte auf der Bereichsebene sowie ihre Mitarbeiter haben bei ihrer Arbeit oft primär ihren eigenen (Aufgaben-)Bereich vor Augen und sehen nicht ausreichend, was zudem nötig ist, damit das Gesamtunternehmen mit Erfolg arbeitet.

► Schritt 2: Das Dilemma nicht negieren. Pragmatische Macher neigen dazu, Dilemmas zu negieren. Sie tun zum Beispiel Hinweise von Kollegen oder Untergebenen wie „Wir könnten ein Problem bekommen, wenn ...“ häufig als „Geschwätz“ ab und interpretieren sie als Ausdruck mangelnder Entschluss- und Tatkraft. Entsprechend aktionistisch ist oft ihr Handeln, das kurz-

fristig sogar meist „Früchte“ trägt. Doch dann rächt es sich plötzlich bitter, dass über einen längeren Zeitraum die „konkurrierenden“ Ziele vernachlässigt wurden. Wenn etwa Kundengruppen wegbrechen oder Leistungsträger scharenweise abwandern.

► Schritt 3: Das Dilemma besprechbar machen. Die meisten Ziele von Unternehmen beeinflussen sich wechselseitig – weshalb ja die Dilemmas entstehen. Entsprechend wichtig ist es zu analysieren: Welche Ziele hat das Unternehmen? Wie hängen diese zusammen? Und: Welchen Einfluss haben sie auf den Erfolg? Hilfreich kann das Erstellen einer Strategielandkarte sein, in der die Ziele aufgelistet sind und ihre wechselseitigen Beziehungen abgebildet werden.

► Schritt 4: Regeln für den Umgang mit dem Dilemma vereinbaren. Welches Vorgehen empfiehlt sich, wenn ein Mitarbeiter erkennt: Es fällt mir schwer, Familie und Beruf zu vereinbaren, und ich leide darunter? Er sollte mit seinem Chef darüber sprechen, wie dieser Zielkonflikt eventuell so „gelöst“ werden kann, dass seine Interessen und die des Betriebs angemessen berücksichtigt werden. Außerdem sollte er sich mit seinem Lebenspartner an einen Tisch setzen und Strategien entwickeln. Am Ende des

Gesprächs können dann Absprachen getroffen und Regeln für den Umgang mit dem Zielkonflikt vereinbart werden. Ähnlich ist es in Unternehmen. Auch hier muss jemand die Initiative ergreifen und mit Nachdruck auf eine Strategie drängen. Dies ist gerade deshalb wichtig, weil viele Zielkonflikte in Unternehmen so „alltäglich“ sind, dass sie oft als „nicht zu managen“ erachtet werden. Also wird ihre Bearbeitung so lange auf die lange Bank geschoben, bis die Hütte brennt.

► Schritt 5: Sich nicht sklavisch an die Regeln halten. Unternehmen bewegen sich in einem dynamischen Umfeld. Also müssen die Verantwortlichen regelmäßig prüfen, ob sich die formulierten Regeln noch zum Managen der Dilemmas eignen. Doch auch zwischenzeitlich müssen sie im Dialog bleiben. Denn im Betriebsalltag tauchen immer wieder „Sonderfälle“ auf. Dann müssen die Drähte zwischen Vertrieb und Produktion glühen, um zu klären, unter welchen Voraussetzungen gewisse Sonderwünsche doch erfüllbar wären.

Entsprechendes gilt, wenn ein unvorhergesehenes Ereignis wie die Finanzkrise die Liquidität des Unternehmens bedroht.

Hans-Werner Bormann |

Geschäftsführer WSFB Beratergruppe Wiesbaden (Internet: <http://www.wsfb.de>)



Qualität.

Abfallsäcke in Supermann-Qualität – extra stark, besonders reißfest oder überaus dehnbar.

Und was können wir für Sie tun?

DEISS

