



VERGABEVERFAHREN BEIM BREITBANDAUSBAU

ÜBERBLICK

Jeder öffentliche Auftraggeber und die ihn tragenden Steuerzahler sind daran interessiert, dass eine öffentliche Leistung optimal vergeben wird, insbesondere, wenn die Leistung durch öffentliche Mittel wie Beihilfen ermöglicht wird. Daher sind diese Leistungen regelmäßig in einem transparenten

Verfahren wettbewerblich zu vergeben. Im Vergabeprozess sind umfangreiche Regelwerke sowie die Entscheidungen von Vergabekammern und Gerichten zu beachten. Die Grundstrukturen werden im Folgenden kurz dargestellt.

RECHTLICHE GRUNDLAGEN

Nationales Vergaberecht ist in Rechtsvorschriften auf drei verschiedenen Ebenen geregelt:

- Gesetzlich: Vierter Teil des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (§§ 97ff. GWB) sowie Haushaltsgrundsätzegesetz (§ 30 HGrG), den Bundes- und Landeshaushaltsordnungen (§ 55 BHO, LHO) sowie den Landesvergabegesetzen.
- Verordnungen: Vergabeverordnung (VgV)
- Unterhalb der förmlichen Gesetze: Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen und für Leistungen, jeweils Teil A – Allgemeine Bestimmungen (VOB/A, VOL/A) und Vergabeordnung für freiberufliche Leistungen (VOF).

ABLAUF JEDES VERGABEVERFAHRENS

Zunächst erfolgt eine genaue Ermittlung des Status quo, des Bedarfs und des Ausschreibungsziels. Je nach gewählter Verfahrensart werden die Vergabeunterlagen erstellt und die Ausschreibung im erforderlichen Umfang bekanntgemacht. Der Angebotseröffnung folgt die Prüfung und Wertung der

Angebote; das Verfahren mündet durch Zuschlag in einen Vertrag; ansonsten kann es u. U. aufgehoben werden. In jeder Phase des Verfahrens sind Dokumentations- und Informationspflichten zu beachten.

BEDARFSERMITTLUNG

Bevor das Ziel der Ausschreibung bestimmt wird, ist die gegenwärtige Situation zu ermitteln. Dazu gehören zwingend die Identifizierung der aktuellen Versorgung, der vorhandenen Infrastrukturen und der Anbieter. Unabdingbar ist zudem die genaue Kenntnis von geplanten Tiefbaumaßnahmen der öffentlichen Hand und etwaigen Ausbauplänen der

Anbieter (Markterkundung). Eine Bedarfsanalyse sollte alle relevanten Akteure (ggf. auch externe Berater) einbinden und mit einer Kostenschätzung bzw. Analyse der vorhandenen Finanzmittel einhergehen. Ab diesem Zeitpunkt werden auch das Vergabe-, Beihilfe- und jeweilige Kommunalrecht relevant.

AUSSCHREIBUNGSZIEL

Die konkreten Inhalte der Ausschreibung ergeben sich aus dem angestrebten Ausbaugrad, der möglichen Aufteilung des Gebietes (Losbildung) mit ggf. zeitlichen Differenzierungen sowie insbesondere den erfolgten oder vorgesehenen öffentlichen Vorleistungen technischer und/oder finanzieller

Art. Hinzu kommen weitere finanzielle Fragen (z. B. Pachteinnahmen, Kostenbeiträge der Kunden) und schließlich die grundsätzliche Frage, ob Bau, Betrieb und Breitbanddienste gesamt oder getrennt ausgeschrieben werden sollen.

MARKTERKUNDUNG

Vor jeder Ausschreibung muss zwingend eine Markterkundung über die verbindlichen Ausbaupläne der regional tätigen Anbieter in den nächsten drei Jahren stattfinden. Verläuft die Abfrage positiv, bedarf es keiner Ausschreibung, die Ausbaumaßnahmen werden konkretisiert und vertraglich festgelegt.

Die Art des Verfahrens richtet sich danach, ob es eine Bauleistung oder eine Liefer-/Dienstleistung ist und ob die jeweiligen Schwellenwerte überschritten sind. Nationales und europäisches Vergaberecht sind in weiten Teilen kongruent. Nur in eng umgrenzten Ausnahmefällen kann auf eine (förmliche) Ausschreibung verzichtet und freihändig vergeben werden.

Der Normalfall ist die öffentliche Ausschreibung bzw. offenes Verfahren; Gründe für einen etwaigen Verzicht darauf oder für die Wahl einer beschränkten bzw. freihändigen Vergabe sind daher zu dokumentieren. Für die Vergabe „besonders komplexer Aufträge“ sieht der Gesetzgeber auch einen wettbewerblichen Dialog mit vorgeschalteten Teilnehmerwettbewerb vor und sollte für den Breitbandausbau besonders erwogen werden. Die Zeiträume sind zur Erreichung eines optimalen Verfahrensergebnisses an dieser Stelle großzügig zu bemessen. Beim dokumentationsintensiven FTTC-Ausbau sollte die Frist für die Angebotsabgabe mindestens vier Monate betragen.

ERSTELLUNG DER VERGABEUNTERLAGEN UND WEITERES VERFAHREN

Die Vergabeunterlagen bestehen aus einem An- bzw. Begleitschreiben zur Abgabe des Antrags bzw. der Unterlagen, den Bewerbungsbedingungen mit Angabe der Zuschlagskriterien sowie den Vertragsunterlagen, die wiederum aus der Leistungsbeschreibung und Vertragsbedingungen bestehen. Kernstück der Vergabeunterlagen ist die Leistungsbeschreibung. Sie ergibt sich aus dem ermittelten Bedarf und den formulierten Zielen und legt insbesondere fest, welche Leistungen wo, wie und wann erbracht werden sollen.

In der Vergabebekanntmachung oder den Vergabeunterlagen

sind die Zuschlagskriterien enthalten. Das wirtschaftlichste Angebot ergibt sich aus dem Preis und weiteren, vom Auftraggeber gewichteten Kriterien. Auch hier gibt das Gesetz den Regelfall vor (z. B. losweise Vergabe), Abweichungen und Ausnahmen sind zu begründen und zu dokumentieren. Ausschreibungen müssen nach verschiedenen Vorschriften ggf. auch europaweit bekanntgemacht werden. Die Angebotseröffnung erfolgt bei Bauleistungen in Gegenwart der Bieter (Submissionstermin), ansonsten nach dem Vier-Augen-Prinzip.

PRÜFUNG UND WERTUNG DER ANGEBOTE, EIGNUNG DER BIETER

Die Prüfung und anschließende Wertung der Angebote erfolgt in vier Schritten, zweckmäßigerweise (1) zunächst auf Mängelfreiheit, anschließend (2) bzgl. Eignung der Bieter, sodann (3) auf Angemessenheit des Preises, bei der vor allem Dumping- und Wucherangebote wegfallen. Schließlich (4) wird – nur anhand der (ggf. bekanntgemachten) Zuschlags-

kriterien – das wirtschaftlichste Angebot ermittelt.

Die Eignungsprüfung umfasst Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der Bieter. Ein häufiger Fehler ist die Vermengung von Eignungskriterien (Stufe 1-3) mit Zuschlagskriterien (Stufe 4).

ZUSCHLAG ODER AUFHEBUNG

Regelfall ist der Zuschlag, mit dem der Vertrag zustande kommt und eine Nachverhandlung grundsätzlich ausgeschlossen ist. Beim sog. europaweiten Vergabeverfahren sind unterlegene Bieter vorab zu informieren, um diesen eine

Rügemöglichkeit einzuräumen; unterhalb des Schwellenwertes ist dies nicht nötig.

Eine Aufhebung soll der Ausnahmefall sein und entsprechend begründet und dokumentiert werden.

DOKUMENTATION/VERGABEVERMERK

Große Sorgfalt ist auf eine genaue Dokumentation des gesamten Vergabeverfahrens zu legen. Es sollte neben den Formalitäten (Auftraggeber, Art, Umfang und Wert des Auftrags, Name des erfolgreichen und der unterlegenen Bieter) auch alle wesentlichen Gründe für die Entscheidungen des

Auftraggebers (Wahl des Verfahrens, Abweichungen vom gesetzlichen Normalfall) und eine Zeitdokumentation (erfolgte Verfahrensschritte, Nachfragen und deren Beantwortung, ggf. wann und mit welchem Ergebnis wurde verhandelt) schriftlich niedergelegt werden.

BESONDERHEITEN

Je nach Verfahrensordnung ist bekanntzugeben, ob Nebenangebote zugelassen werden oder nicht. Die Vergabeentscheidung muss ab einem bestimmten Auftragswert bekanntgemacht werden (bei EU-weiten Ausschreibungen im

EU-Amtsblatt). Nicht berücksichtigte Bieter können beantragen, über Ablehnungsgründe und den Namen des erfolgreichen Bieters informiert zu werden.