



**Vergaben von Reinigungsdienstleistungen
Veranstaltung am 14.10.2014 in Düsseldorf**

Thesen

erstellt und verantwortet vom forum vergabe

1. Zusammenfassung und Trennung von Leistungen

Rechtsanwalt Pascal Friton, Freshfields Bruckhaus Deringer LLP, Berlin
Rechtsanwalt Dr. Kai Bonitz, Gegenbauer Holding SE & Co. KG, Birkenwerder

- § 97 Abs. 3 GWB sieht im Regelfall eine Aufteilung nach Teil- und Fachlosen vor, also eine Aufteilung nach der Größe und der fachlichen Ausrichtung der einzelnen Aufträge.
- Bei der Größe der Aufträge ist fraglich, wie der im GWB verwendete Begriff der kleinen und mittleren Unternehmen zu verstehen ist. Es erscheint fraglich, ob auch lokale Besonderheiten zu berücksichtigen sind oder ob es sich um einen statischen Begriff handelt.
- Nach der Rechtsprechung des OLG Düsseldorf ist die Glasreinigung als eigener Markt anzusehen. Daher sind diese Leistungen, sofern es sich nicht um Splitterlose handelt, getrennt zu vergeben.
- Die Ausnahmen von der Pflicht zur Losaufteilung nach § 97 Abs. 3 GWB sind eng zu verstehen.
- Bei Fragen der Loslimitierung hat der Auftraggeber einen weiten Ermessensspielraum, und zwar sowohl bei der Angebots- als auch bei der Zuschlagslimitierung.
- Die für eine Rügepflicht maßgebliche Kenntnis des Bieters von einem Vergabeverstoß entsteht nicht bereits dann, wenn die Losgröße bekannt ist. Es muss vielmehr der gesamte Sachverhalt bekannt sein und der Bieter muss auch die Rechtswidrigkeit des auftraggeberseitigen Vorgehens kennen.

2. Leistungsbeschreibung

Heiko Ebert, konzept² Unternehmensberatung, Fulda

- Entscheidender Ausgangspunkt für die Leistungsbeschreibung ist die Datengrundlage. Diese ist entsprechend den Umständen des jeweiligen Vergabeverfahrens zu beschreiben. In Frage kommen etwa eine Objektdarstellung, aktuelle Raumdaten, Raumgruppen sowie Reinigungshäufigkeit.

- Die gewünschte Leistung kann sowohl tätigkeitsorientiert als auch ergebnisorientiert dargestellt werden. Bei der Definition über ein Ziel können Tätigkeiten ergänzend beschrieben werden.
- Ein Verweis auf die allgemein anerkannten Regeln der Technik ist regelmäßig nicht ausreichend.
- bei einer ergebnisorientierten Leistungsbeschreibung ist oft fraglich, was die Bieter kalkulieren sollen, sodass sowohl die Kalkulation als auch die Preisprüfung problematisch sind.
- Besonderheiten gibt es bei der sogenannten Grundreinigung. Diese enthält langperiodische Arbeiten.
- Vorgaben für das Aufmaß bietet die Bundesinnung.
- Bei der Aufstellung von Hygieneplänen ist zu beachten, dass die sogenannten Musterpläne für jeden Auftraggeber und jedes Objekt angepasst werden müssen. Dabei sind auch Hygiene-Pflichten der Nutzer zu berücksichtigen.

3. Referenzen und Nachweise

Barbara Meißner, Deutscher Städtetag (vorgetragen von Dr. Mark von Wietersheim)

- Die Eignungsprüfung ist eine Prognoseentscheidung. Der Auftraggeber hat daher im Vorfeld die Möglichkeit und die Pflicht, eine Vorstellung zu entwickeln, welche Kriterien der erfolgreiche Bieter erfüllen soll. Hierbei steht ihm ein weiter Ermessensspielraum zu.
- Vom Auftraggeber verlangte Eignungsnachweise müssen einen Bezug zum Auftragsgegenstand haben. Dabei ist weniger oft mehr. Eine Vielzahl von Nachweisen ist lediglich als Eigenerklärung vorzulegen.
- Bei der Forderung nach Referenzen ist für den Bieter oft schwierig zu erkennen, welche Leistungen vergleichbar sein können. Daher sollte der Auftraggeber insoweit möglichst präzise Vorgaben machen. Eine Beschränkung des Wettbewerbes ist möglichst zu vermeiden.
- Umwelt- und sozialbezogene Anforderung an die Auftragsausführung sind aus Gründen der Transparenz bereits in den Ausschreibungsunterlagen eindeutig darzulegen. Sie müssen sich auf die Auftragsausführung beziehen.
- Die Forderung zur Beachtung sozialer Kriterien stellt kein Eignungskriterium dar, sondern eine Ausführungsbedingung. Insbesondere der Auftragsbezug setzt hier deutliche Grenzen.

- Es steht im Ermessen des Auftraggebers, ob er Erklärungen nachfordert. Ausgangspunkt ist die Forderung der VOL/A, verlangte Nachweise in einer abschließenden Liste zusammenzustellen.
- Ein Nachbessern von Angeboten durch das Nachfordern von unzureichenden Unterlagen ist nicht zulässig. Dabei gehen Zweifel, ob eine Nachforderung eine inhaltliche Korrektur ermöglicht, zu Lasten des Bieters.

4. Prüfung ungewöhnlich niedriger Angebote, Zahlung von Tariflohn

Rechtsanwalt Dr. Stefan Sieme, BAUMEISTER Rechtsanwälte, Münster

- Eine Aufgreifschwelle von lediglich 70 % Zuschlägen auf den Arbeitslohn kann ein auslösendes Indiz für eine Prüfung durch den Auftraggeber sein.
- Die Überprüfung erfolgt in der ersten Wertungsstufe dahin, ob das Angebot nach Vorgabe des Auftraggebers vollständig ist.
- In der zweiten Währung ist die Gesetzestreue zu prüfen, insbesondere die Einhaltung der Pflicht zur Zahlung des Tariflohnes. Dabei liegt die Nachweislast beim Bieter, sofern der Auftraggeber Gründe für eine zu erwartende Nichterfüllung haben kann.
- Die Auskömmlichkeit eines Angebotes wird in der dritten Wertungsstufe geprüft. Die Aufgreifschwelle von lediglich 70 % wird in einer neueren Entscheidung des OLG Karlsruhe kritisch gesehen. Im Zweifel sind auch die Wettbewerbspreise und die Differenz zum betroffenen Angebot zu berücksichtigen.
- Die Tendenzen in der Rechtsprechung hinsichtlich der Nachweislast bei Aufklarungsverlangen des Auftraggebers sind derzeit nicht eindeutig.

5. Zuschlagskriterien und Angebotswertung

Elisabeth Schönwiese

.b.u.v. Sachverständige der Handwerkskammer Karlsruhe

- Wertungsfehler machen einen erheblichen Anteil der in Untersuchungen ermittelten Fehler aus.
- Eine qualitätsbezogene Wertung des Personaleinsatzes ist bei sorgfältiger Vorbereitung der Vergabe möglich.
- Die Bewertung der Leistungswerte bei der Angebotsprüfung ist ebenfalls zulässig.

[Ein wesentlicher Bestandteil des Vortrages war die Erläuterung von Bewertungsmatrizen.]