

F P S

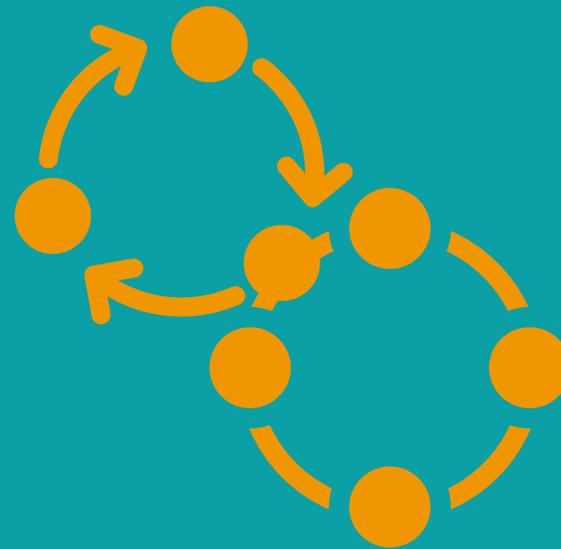
Ihre Kanzlei. Ihr Partner.

TRACK 2 –Start-ups und KMUs in Vergabeverfahren

Aline Fritz

Die Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen

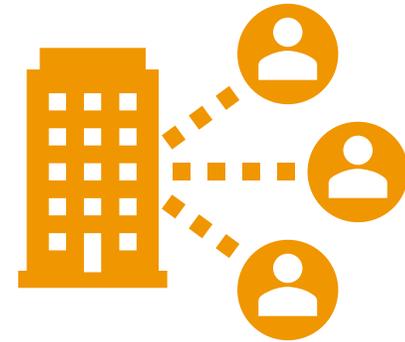
Check-In und Stand der Dinge



Umfrage

Haben Sie sich schonmal auf einen öffentlichen Auftrag beworben?

- a. Ja, schon öfter – hat aber leider nie geklappt :’(
- b. Ja, ich war sogar schonmal erfolgreich
- c. Nein, formale Hürden haben mich abgeschreckt
- d. Nein, da habe ich noch nie drüber nachgedacht



Umfrage

Hatten Sie schonmal Kontakt mit einem öffentlichen Auftraggeber?

- a. Ja und daraus ist auch ein Auftrag erwachsen oder es war eine positive Erfahrung
- b. Ja, aber es lief nicht so gut
- c. Nein, darf ich das?



Umfrage

Offene Frage: Wer möchte von guten/schlechten Erfahrungen mit einem Vergabeverfahren berichten?

Zum Beispiel: Erfolgsgeschichte mit Beauftragung, Schwierigkeiten in der Kontaktaufnahme, Probleme mit einer Ausschreibung



Umfrage



Was würden Sie sich von öffentlichen Auftraggebern wünschen?

- a. Mehr Flexibilität (z.B. Verfahren)
- b. Geringere Anforderungen (z.B. Eignungsprüfung)
- c. Bessere Kommunikation (z.B. frühere Markterkundung)

Umfrage



Was hält Sie am meisten von einer Teilnahme an Vergabeverfahren ab?

- a. Ich weiß nicht, wie ich von Ausschreibungen Kenntnis erlange.
- b. Das ist mir alles viel zu kompliziert und bürokratisch, der Aufwand lohnt sich nicht.
- c. Die Anforderungen sind zu hoch, ich habe z.B. noch keine Referenzen.
- d. Ich weiß nicht, was ein Vergabeverfahren ist.

Umfrage



Offene Frage: Was müsste sich an Vergabeverfahren/Auftraggebern ändern, damit Sie sich an einer Ausschreibung beteiligen?

Zum Beispiel: Zu wenig Kenntnis vom Verfahren, zu kompliziert oder Aufwändig

Das Vergabeverfahren

Tipps & Tricks für Bieter

Drei Schritte, die zum Erfolg führen!

„Kleingedrucktes“ genau lesen

Fragen stellen, bis alles
geklärt sind - VOR Abgabe

Anforderungen des AG
„sklavisch“ befolgen

Tipp: Lieber eine Frage zu viel als eine zu wenig!



Bieterfragen

- bei Unklarheiten und Bedenken
- wertungsneutral
- Antwort an alle Bieter - Transparenzgrundsatz
- Prüfpflicht des Bieters

Zweifel gehen zu Lasten des Auftraggebers

Trotzdem ist eine gewissenhafte Prüfung unabdingbar
für eine erfolgreiche Bewerbung

Wertgrenzen: Oberschwelle

Anwendungsbereich	Bis 31.12.2019	Ab 01.01.2020
Klassische Richtlinie (2014/24/EU)		
Bauleistungen	5.548.000 EUR	5.350.000 EUR
Liefer-/Dienstleistungen		
– zentrale Regierungsbehörden	144.000 EUR	139.000 EUR
– übrige öffentliche Auftraggeber	221.000 EUR	214.000 EUR
Konzessionen (2014/23/EU)		
Konzessionen	5.548.000 EUR	5.350.000 EUR
Sektorenrichtlinie und Richtlinie Verteidigung und Sicherheit (2014/25/EU und 2009/81/EG)		
Bauleistungen	5.548.000 EUR	5.350.000 EUR
Liefer-/Dienstleistungen	443.000 EUR	428.000 EUR

Wertgrenzen - Bund

Wertgrenzen UVgO - VOB/A						
ohne Corona-Sonderregelung			mit Corona-Sonderregelung bis 31.12.2021			
	Bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen	Bei Bauaufträgen	Freiberufliche Leistungen	Bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen	Bei Bauaufträgen	Freiberufliche Leistungen
<u>Bund inkl. Behörden</u>	Beschränkte Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb	keine Angaben	Ausbaugewerke, Landschaftsbau, Straßenausstattung bis 50.000 Euro. Übrige Gewerke bis 100.000 Euro Tief-, Verkehrswege und Ingenieurbau bis 150.000 Euro.	keine Angaben		keine Angaben
	Freihändige Vergabe / Verhandlungsvergabe mit oder ohne TNW	§ 8 Abs. 4 Nr. 17 UVgO Jedes Bundesministerium setzt eigene Wertgrenze fest.	10.000 Euro nach § 3a Abs. 4.S.2 VOB/A. Ansonsten 100.000 Euro		100.000 Euro	100.000 Euro
	Direktvergabe	1.000 Euro	3.000 Euro		3.000 Euro	5.000 Euro

Wertgrenzen - Hessen

Schwellenwerte HVTG			
ohne Corona-Sonderregelung			
	Bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen	Bei Bauaufträgen	Freiberufliche Leistungen
Beschränkte Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb	Bis 100.000 Euro je Auftrag	Bis 1.000.000 Euro je Fachlos	
Freihändige Vergabe / Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb	Bis 50.000 Euro je Auftrag		
Hessen ab 1.9.2021		Bis 100.000 Euro je Fachlos	keine Angaben
Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb	zwischen 50.000 und 100.000 Euro		
Direktvergabe	Bis 10.000 Euro bzw. ab 7.500 sind zwei weitere Preise zu ermitteln	Bis 10.000 Euro	

Vorteile der Unterschwellenvergabe für Start-Ups

Direktvergaben

- Bis zu bestimmten Grenzen dürfen Aufträge direkt mit einem Wunschunternehmen geschlossen werden

Flexiblere Verfahren

- Verhandlungsvergabe
- Beschränkte Ausschreibung ohne TNW

Geringer Anforderungen

- Weniger Referenzen
- weniger strenge Formalien

Problem: Der Auftraggeber kennt mein Produkt gar nicht/weiß nicht, dass er es braucht



Aktive Ansprache der potentiell interessierten Auftraggeber AUSSERHALB eines konkreten Vergabeverfahrens: Markterkundung



Stichwort Alleinstellungsmerkmal/USP: Was bedeutet das?



Kontaktblätter s. Leitfaden innovative Auftragsvergabe EU-Kommission

Präqualifikation bei der Antragsberatungsstelle Hessen



Präqualifikation erleichtert Bewerbung auf einzelne Aufträge d.h. Referenzen u.ä. müssen nur einmal vorgelegt werden

AG haben die Möglichkeit geeignete Bewerber für Verfahren ohne Teilnahmewettbewerb direkt abzufragen → insbesondere kleinere Verfahren (Vergabeerlass Punkt 1.5)

DONT'S im Vergabeverfahren

Angebot „zu spät“
hochladen

Angebot per Mail
oder Fax eingereicht

Anschreiben
beigefügt

Vergabeunterlagen
nicht genau gelesen

Unterlagen nicht
vollständig
eingereicht

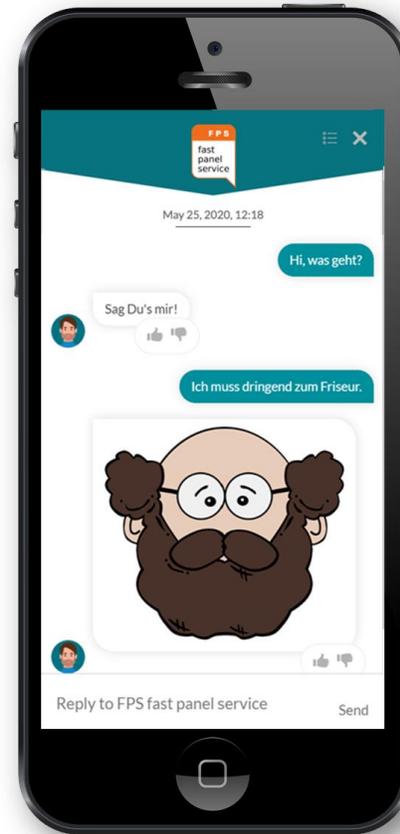
Leistungsbeschreibun
g
verändert/angepasst

Preis nicht
auskömmlich
kalkuliert

Mit Auftraggeber
außerhalb der
offiziellen Kanäle
Kontakt
aufgenommen

unverbindliches
Angebot eingereicht

Danke, Pete!



[Hier geht es zu Pete in der Sprechblase unten rechts](#)

F P S

Ihre Kanzlei. Ihr Partner.

Ihre Kanzlei. Ihr Partner.

BERLIN

Kurfürstendamm 220
10719 Berlin
T +49 30 88 59 27-0
F +49 30 88 59 27-100
berlin@fps-law.de

DÜSSELDORF

Immermannstraße 20
40210 Düsseldorf
T +49 211 30 20 15-0
F +49 211 30 20 15-90
duesseldorf@fps-law.de

FRANKFURT AM MAIN

Eschersheimer Landstr. 25–27
60322 Frankfurt am Main
T +49 69 95 957-0
F +49 69 95 957-455
frankfurt@fps-law.de

HAMBURG

Große Theaterstraße 31
20354 Hamburg
T +49 40 37 89 01-0
F +49 40 36 62 98
hamburg@fps-law.de