

01.11.2016

Mittelstandsfreundliche Auftragsvergabe ist möglich

Vergaberecht bietet viele Ansatzpunkte zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen

In Deutschland werden von Seiten der öffentlichen Hand jährlich Waren und Dienstleistungen im Wert von fast 350 Milliarden Euro beschafft. Für viele regionale mittelständische Unternehmen sind öffentliche Aufträge von sehr großer, für manche sogar von existenzieller Bedeutung. Nach dem Wettbewerbsgrundsatz dürfen ortsansässige Bieter bei der Vergabe von Aufträgen grundsätzlich nicht bevorzugt werden.

Allerdings kommt auch der Mittelstandsförderung im deutschen Vergaberecht eine entscheidende Bedeutung zu. Oberhalb der EU-Schwellenwerte ist die Berücksichtigung mittelständischer Interessen im § 97 Absatz 4 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) geregelt. Unterhalb der EU-Schwellenwerte verpflichten entsprechende Regelungen im ersten Abschnitt der Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen (VOL/A) beziehungsweise im ersten Abschnitt der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB/A) sowie Mittelstandsfördergesetze und Vergabegesetze auf Bundeslandebene die öffentlichen Auftraggeber zur Beteiligung des Mittelstands an Vergabeverfahren.

Losaufteilung erleichtert KMU Zugang zu öffentlichen Aufträgen

Größere Beschaffungsvorhaben müssen in Fach- oder Teillose aufgeteilt werden, damit kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) Angebote abgeben können, zu deren Durchführung sie auch tatsächlich in der Lage sind. Im Baubereich versteht man unter Fachlosen qualitativ abgrenzbare Fachgebiete beziehungsweise Leistungen aus unterschiedlichen Gewerbezweigen, zum Beispiel Maurerarbeiten, Dachdeckungsarbeiten, Metallbauarbeiten oder Malerarbeiten. Teilleistungen, die sich quantitativ abgrenzen lassen, können als Teillose vergeben werden. Die losweise Vergabe stellt den Regelfall dar, während die nicht losweise Vergabe die Ausnahme ist.

Nach § 97 Absatz 4 Satz 3 GWB dürfen mehrere Teil- oder Fachlose nur dann zusammen vergeben werden, wenn wirtschaftliche oder technische Gründe dies erfordern. In der Regel genügt der mit einer Einzelvergabe generell verbundene höhere Koordinierungsaufwand nicht, um eine Gesamtvergabe zu rechtfertigen. Der Auftraggeber muss im Einzelfall genau begründen und in der Vergabeakte dokumentieren, warum er vom Grundsatz der Losaufteilung abweicht.

EIC-Leitfaden beleuchtet Branchenspezifika

Neben der Losaufteilung gibt es im Vergabeverfahren weitere Ansatzpunkte für die Mittelstandsförderung. So kann der Auftraggeber zusätzlich die Anzahl der Lose, die beim Zuschlag auf einen Bieter entfallen können, limitieren. Mittelständische Interessen können auch durch die Wahl des Vergabeverfahrens gefördert werden. Ausschreibungen mit einem festen Leistungskatalog kommen kleinen und mittelständischen Unternehmen mehr entgegen als beispielsweise Verhandlungsverfahren, in denen Bieter umfangreiche Konzepte erarbeiten müssen. Auch haben viele Unternehmen Scheu vor europaweiten

Ausschreibungsverfahren. Aber es ist vergaberechtlich möglich, bei größeren EU-Projekten einen bestimmten Prozentsatz des Gesamtauftragswerts rein national auszuschreiben. Dies erleichtert KMU den Zugang zu öffentlichen Aufträgen. Darüber hinaus kann es sinnvoll sein, europaweite Bekanntmachungen zusätzlich regional zu veröffentlichen. Dabei ist zu beachten, dass erst nach der Absendung der EU-Bekanntmachung an das Amt für Veröffentlichungen der EU regional informiert werden darf.

Neben dem Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers kann über die Definition der Eignungsanforderungen und Zuschlagskriterien auf die Beteiligung des Mittelstands hingewirkt werden. Betriebe können auch selbst aktiv werden und auf unternehmerische Kooperationsformen wie Bietergemeinschaften oder den Subunternehmereinsatz zurückgreifen. Die EIC Trier GmbH gibt in einem neuen Leitfaden zur mittelstandsfreundlichen Auftragsvergabe einen umfassenden Überblick und beleuchtet auch branchenspezifische Besonderheiten. Der Leitfaden ist kostenfrei abrufbar unter: www.eic-trier.de