

## VergabeReport Juni 2025

### Zur Überprüfbarkeit von Leistungsversprechen

*OLG Düsseldorf, Beschluss vom 12.6.2024 – Verg 36/23, VK Bund, Beschluss vom 27.9.2024 – VK 2 69/24, BayObLG, Beschluss vom 29.5.2024 – Verg 16/23 e*  
Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser – diese Binsenweisheit gilt in Vergabeverfahren nicht uneingeschränkt. Wann Auftraggeber auf Leistungsversprechen vertrauen dürfen, wann eine Überprüfung geboten ist und wie Überprüfungen durchgeführt werden können, soll nachfolgend unter Berücksichtigung der o.g. jüngeren Entscheidungen aus Spruchpraxis und Rechtsprechung genauer beleuchtet werden. Für Bieter hat die Thematik nicht nur Auswirkungen auf die Beteiligung bei Vergabeverfahren, sondern auch darüber hinaus auf die gesamte Unternehmenspraxis und ist daher von enormer Relevanz.

„Leistungsversprechen“ – das bedeutet zunächst einmal, dass die Vorgaben in den Vergabeunterlagen durch den Auftragnehmer umgesetzt werden. Ausgangspunkt ist demnach primär die Leistungsbeschreibung bzw. das Leistungsverzeichnis. Abgesichert wird dieses Leistungsversprechen durch die Vorgabe von Eignungs- und Zuschlagskriterien durch den Auftraggeber. Auf der Eignungsebene ist sicherzustellen, dass die Unternehmen, die sich auf den Auftrag bewerben, in jeglicher Hinsicht die Kapazitäten zur Auftragsausführung mitbringen. Auf Zuschlagsebene muss der Auftraggeber dafür sorgen, dass die Leistung möglichst wirtschaftlich erbracht wird.

Bei der Überprüfung im Vergabeverfahren, ob der Bieter leistungsfähig ist und die Leistung wie ausgeschrieben erbringen wird, genießt dieser zunächst einmal jedoch einen Vertrauensvorschuss. Ganz maßgeblich werden auf Eignungsebene daher Eigenerklärungen verlangt. Auch für die Überprüfung der Leistungsfähigkeit im Übrigen kann der Auftraggeber grundsätzlich darauf vertrauen, dass der Bieter die Leistung ordnungsgemäß erbringen kann und wird. Das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit ist daher in jedem

Vergabeverfahren der Grundsatz.

Daraus folgt: Anlass zur weitergehenden Überprüfung des Leistungsversprechens besteht nur, wenn aufgrund konkreter Anhaltspunkte Zweifel an der Leistungsfähigkeit bestehen. Gerade vor dem Hintergrund, dass im Grundsatz keine Aufklärungsverpflichtung für den Auftraggeber besteht, werden sich solche Zweifel maßgeblich erst aus Rügen der Mitbewerber ergeben. Die Rüge kann den Auftraggeber daher im Zweifel vor einem gescheiterten Auftrag bewahren und ist daher nicht notwendigerweise stets als Übel zu begreifen.

Bestehen konkrete Zweifel an der Leistungsfähigkeit, ist es geboten, diesen nachzugehen. Umgekehrt heißt dies jedoch auch: Ein Ausschluss des vermeintlich nicht leistungsfähigen Bieters, gestützt allein auf den Vortrag des rügenden Bieters, reicht im Regelfall nicht aus. Eigene Ermittlungen des Auftraggebers sind erforderlich.

In dem der Entscheidung des OLG Düsseldorf zugrunde liegenden Vergabeverfahren mussten Bieter mit dem Angebot Erklärungen über die Behandlung von Verschlussachen und Anforderungen zur Geheimschutzbetreuung abgeben. Das eingesetzte Personal musste sicherheitsüberprüft (SÜ2-VS) sein und eine Sabotageschutzprüfung absolviert haben. Der Bieter, der später für den Zuschlag vorgesehen war, erklärte mit dem Angebot und auf Nachfrage des Auftraggebers, dass das eingesetzte Personal die erweiterte Sicherheitsüberprüfung besitzt. Ein Konkurrent rügte die Zuschlagsentscheidung und bemängelte, dass sich der für den Zuschlag vorgesehene Bieter nicht in der Geheimschutzbetreuung des BMWK befinde. Dadurch sei es nicht möglich, rechtzeitig zum Auftragsbeginn geeignetes und den Vorgaben der Vergabeunterlagen entsprechendes sicherheitsüberprüftes Personal bereitzustellen. Diese konkreten Anhaltspunkte hätte der Auftraggeber zum Anlass der Überprüfung nehmen müssen. Zu dem

Zeitpunkt war es vergabefehlerhaft, auf die Leistungsfähigkeit zu vertrauen. Aufhänger für die Prüfung war im Fall vor dem OLG Düsseldorf § 124 Abs. 1 Nr. 9 c) GWB. Es hätte mithin überprüft werden müssen, ob der Bieter billigend in Kauf genommen hat (Vorsatz) oder bei Anwendung der erforderlichen Sorgfalt hätte erkennen können (Fahrlässigkeit), dass er das Leistungsversprechen nicht wie angeboten wird erfüllen können. Denn eine solche irreführende Information über das Leistungsversprechen ist geeignet, die Vergabeentscheidung des Auftraggebers erheblich zu beeinflussen. Liegt der Tatbestand des § 124 Abs. 1 Nr. 9 c) GWB vor, ist das Angebot des Bieters im Wege einer Ermessensreduzierung auf null auszuschließen. Eine Überprüfung des Leistungsversprechens, insbesondere in der Hinsicht, ob ausreichend Zeit bis zum Leistungsbeginn bestünde, sicherheitsüberprüftes Personal bereitstellen zu können, hat der Auftraggeber jedoch selbst nach Rüge vergaberechtswidrig versäumt.

Dies leitet zu der Frage über, welche Anforderungen an die Art und Weise der Überprüfung an das Leistungsversprechen zu stellen sind. Grundsätzlich steht dem Auftraggeber frei, solange das gewählte Mittel zur Überprüfung geeignet und die Mittelauswahl frei von sachwidrigen Erwägungen getroffen wurde.

Im Lichte der Entscheidung vor dem Bayerischen Obersten Landesgericht sind die Anforderungen an die Überprüfung des Leistungsversprechens nicht zu überspannen. Gegenstand des Vergabeverfahrens waren Cateringleistungen. Hinsichtlich der Qualität der Leistung bestehen eine Reihe von DIN-Vorschriften und vergleichbaren Vorgaben des Cateringgewerbes, die von Bietern einzuhalten waren. Es wurde gerügt, dass der für den Zuschlag vorgesehene Bieter durch das mit dem Angebot abgegebene Konzept („Fahrzeit gleich Garzeit“) nicht in der Lage sei, die strengen DIN-Vorgaben und Vorgaben der Lebensmittelsicherheit einzuhalten. Der Auftraggeber überprüfte die Leistungsfähigkeit des Zuschlagsprätendenten und ließ sich eine Bescheinigung einer Prüfungsgesellschaft und zweier Landratsämter vorlegen, die die Leistungsfähigkeit bestätigten. Nach Ansicht des BayObLG genügte dies den Anforderungen an ein geeignetes Mittel zur Überprüfung. Eine

völlig „lückenlose und umfassende“ Überprüfung sei demnach nicht erforderlich. Daraus folgt aus unserer Sicht, dass eine Überprüfung des Leistungsversprechens dem Auftraggeber zumutbar und angemessen sein muss. Der Auftraggeber muss dennoch zu der Überzeugung der Leistungsfähigkeit gelangen, wobei dies nicht bedeutet, dass Bieter nachweisen müssen, unter jedem nur denkbaren Gesichtspunkt vertrags- und gesetzeskonform leisten zu können.

Ein kreativer Umgang mit Leistungsversprechen des Bieters erfolgte im von der Vergabekammer des Bundes zu entscheidenden Verfahren. Hier legte der Auftraggeber für eine Bauleistung auf Zuschlagsebene fest, dass Bieter in ihrem Angebot den sogenannten Wärmedurchgangskoeffizienten, der sich auf den Energieverbrauch des Gebäudes auswirkt, für bestimmte Materialien angeben müssen. Je höher der Koeffizient, desto mehr Punkte erhält das Angebot für dieses Kriterium. Der Auftraggeber verknüpfte das Kriterium darüber hinaus mit einem sogenannten Bietungsfaktor. Dieser ebenfalls vom Bieter anzugebende Bietungsfaktor, eine Zahl zwischen 0 und 1, sollte zum einen zum Ausdruck bringen, für wie wahrscheinlich es der Bieter hält, den Wärmedurchgangskoeffizienten wie angeboten zu realisieren. Je unwahrscheinlicher die Realisierung, desto weniger Punkte konnte der Bieter im Ergebnis erreichen. Darüber hinaus wirkte sich dieses Zuschlagskriterium im Rahmen der Leistungserbringung aus: Stellt sich heraus, dass der Koeffizient nicht erreicht werden kann, erfolgt im Rahmen der Abrechnung der erbrachten Leistungen eine finanzielle Abschöpfung des erlangten (und erreichbaren) Vorteils. Ein nach Ansicht der VK Bund vergabekonformes Vorgehen, welches bspw. im Bundesfernstraßenbau regelmäßig zur Anwendung kommt.

#### **PRAXISHINWEIS:**

Die eingangs erwähnte Binsenweisheit lautet übertragen auf das Vergaberecht: Vertrauen ist der Grundsatz, Kontrolle ist die Ausnahme. Liegen konkrete Anhaltspunkte vor, muss der Auftraggeber jedoch in eine ihm zumutbare geeignete Überprüfung einsteigen, an deren Ende er sich von der Leistungsfähigkeit überzeugt haben muss. Gerade vor diesem Hintergrund dürften Auftraggeber gut beraten

sein, möglichst solche Zuschlagskriterien festzulegen, die in gewisser Weise auf Plausibilität überprüft werden können (so auch schon EuGH, Urt. v. 17.9.2002, Rs. C-513/99 – Concordia Bus und Urt. v. 4.12.2003, Rs. C-488/01). Bereits im Vorfeld sollte geprüft werden, ob Teststellungen oder ähnliche Überprüfungen sinnvoll im Vergabeverfahren durchgeführt werden können. Eine lückenlose Prüfung ist weder erforderlich noch möglich, weshalb vertragliche Mechanismen sinnvoll sind, um sich gegen unerfüllte Leistungsversprechen abzusichern.

Bieter sind gut beraten, ihre Leistungsversprechen genau zu überprüfen: Ein Ausschluss nach § 124 GWB hat nicht nur Folgen für das konkrete Vergabeverfahren, sondern kann zu einem generellen Ausschluss von der Teilnahme an Vergabeverfahren für einen Zeitraum von bis zu drei Jahren führen. Neben dem Vergaberecht kommen zudem wettbewerbsrechtliche Abmahnungen oder der Widerruf technischer Zulassungen in Betracht.

---

### **Eine Internetrecherche allein reicht als Markterkundung nicht aus**

*VK Bund, Beschluss vom 28.01.2025 – VK 2-109/24*

Dem Verfahren lag die beabsichtigte Beschaffung einer Plattform für dermatologische Telekonsultationen im Wege eines Verhandlungsverfahrens ohne Teilnahmewettbewerb nach § 14 Abs. 4 Nr. 2 lit. b VgV (technisches Alleinstellungsmerkmal) zugrunde. Den Beschaffungsbedarf und die beabsichtigte Vergabe an die Beigeladene (Bg) machten die Antragsgegnerinnen (Ag) vorab im Rahmen einer unionsweiten ex-ante Transparenzbekanntmachung öffentlich. Hiernach wurde eine *„Plattform für dermatologische Telekonsultationen [ausgeschrieben], bei der Versicherte direkt bei einem teilnehmenden Dermatologen ort- und zeitungebunden eine Anfrage zu ihrer Hautläsion stellen können und bei Bedarf in eine anschließende Vor-Ort-Versorgung (...) durch den gleichen Dermatologen überführt werden können.“*

Im Vergabevermerk schlüsselten die Ag mehrere Kriterien auf, die den Beschaffungsgegenstand konkretisierten. Anhand dieser Kriterien führten die Ag sodann von August 2024 bis November 2024 eine Markterkundung in Form

einer Internetrecherche in Bezug auf mehrere möglicherweise in Betracht kommende Unternehmen durch.

Diese Markterkundung ergab aus Sicht der Ag für die Antragstellerin (Ast), dass die folgenden zuvor aufgestellten Kriterien durch die von der Ast angebotene Leistung nicht erfüllt seien: *„Plattformfunktion für Vertragsärzte; nahtlose, bruchfreie Versorgung; mehr als 300 auswählbare kassenärztlich zugelassene niedergelassene Dermatologen in Deutschland, die für den digitalen Haut-Check und eine mögliche Weiterbehandlung verfügbar sind, davon mehr als 30 auswählbare niedergelassene Dermatologen pro Einzugsgebiet der jeweiligen Krankenkassen“.*

Für die Bg vermerkten die Ag, dass alle geforderten Kriterien im Produkt der Bg erfüllt seien und kamen zu dem Schluss, dass aus technischen Gründen kein Wettbewerb vorhanden und folglich eine Vergabe nach § 14 Abs. 4 Nr. 2 lit. b VgV gerechtfertigt sei. Gegen diese beabsichtigte Vergabe reichte die Ast einen Nachprüfungsantrag ein.

Die Voraussetzungen eines technischen Alleinstellungsmerkmals seien nicht gegeben. Die Ag hätten zudem die Auftragsparameter durch ihre aufgestellten Anforderungen künstlich eingeschränkt. Eine Internetrecherche reiche grundsätzlich nicht aus, um ein Alleinstellungsmerkmal zu begründen. Die Ag hätten daher im hiesigen Fall auch auf einer falschen Informationsgrundlage entschieden, da sie das Potential der Marktteilnehmer nicht durch eine direkte Recherche bei den einzelnen Marktteilnehmern aufgeklärt habe. Die Ast sei als Unternehmen vollständig in der Lage, die nachgefragten Leistungen zu erbringen. Zwar sei ihr Geschäftsmodell derzeit anders aufgebaut. Sie sei jedoch jederzeit in der Lage, das Modell entsprechend zu adaptieren und anzubieten. Insoweit habe die Ag auch den maßgeblichen Zeitpunkt für das Vorliegen des von ihr reklamierten Alleinstellungsmerkmals falsch bestimmt. Es komme darauf an, ob nicht ein potentieller Bieter sich die gewünschten besonderen Fähigkeiten oder Ausstattungen nicht bis zum Zuschlagstermin aneignen bzw. erwerben könnte. Sinn und Zweck der Markterkundung sei es, den Markt über die gewünschte Leistung zu informieren, so dass der Markt die Möglichkeit habe, dem Auftraggeber bis zum Zeitpunkt der Aufforderung zur Abgabe eines Ange-

bots eine Leistung zu präsentieren, die eine vernünftige Alternative bietet.

Die Ag sind der Ansicht, die Wahl des Vergabeverfahrens sei rechtmäßig erfolgt. Zum Zeitpunkt der Abgabe von Angeboten sei nach der durchgeführten Markterkundung nur ein Unternehmen in der Lage gewesen, die Leistung zu erbringen. Eine vernünftige Alternative habe es nicht gegeben. Die Auftragsparameter seien im Übrigen nicht künstlich eingeschränkt worden.

Dieser Ansicht folgt die Vergabekammer nicht. Eine künstliche Einschränkung der Auftragsparameter sei zwar nicht gegeben. Allerdings lägen die Voraussetzungen eines Alleinstellungsmerkmals nicht vor.

Die von den Ag durchgeführte Markterkundung habe keinen Beleg dafür liefern können, dass nur die Bg die gewünschte Leistung erbringen kann. Die Markterkundung selbst sei fehlerhaft. Insbesondere sei den Ag die nach § 14 Abs. 4 Nr. 2 VgV erforderliche Prognose, dass zum Zeitpunkt der Aufforderung zur Angebotsabgabe nur ein Unternehmen die nachgefragte Leistung liefern könne, aufgrund der nur intern anhand einer Internetrecherche durchgeführten Markterkundung nicht möglich gewesen.

Die Art und Weise der Durchführung widerspreche ausdrücklich den Vorgaben des § 28 Abs. 1 VgV, der explizit vorschreibe, *„dass eine vor Einleitung eines Vergabeverfahrens durchzuführende Markterkundung nicht nur der Vorbereitung der Auftragsvergabe auf Seiten des öffentlichen Auftraggebers dient, sondern auch zur Unterrichtung der Unternehmen über seine Auftragsvergabepläne und -anforderungen zu erfolgen hat.“*

Eine Internetrecherche allein vermittele zudem keine Kenntnisse darüber, ob und wie am Markt tätige Unternehmen ihr Angebot gegebenenfalls auf einen spezifischen Bedarf hin anpassen können.

#### **PRAXISHINWEIS:**

Die VK Bund erläutert die aus ihrer Sicht erforderlichen Voraussetzungen einer wirksamen Markterkundung und legt die Messlatte hoch. Die von den Ag – durchaus ausführliche – durchgeführte Internetrecherche reiche nicht aus. Vielmehr sei zwingend immer erforderlich, auch die Unternehmen über die Auftragsvergabe zu informieren und mit

diesen in Kontakt zu treten.

Diesen Schluss zieht die Vergabekammer aus dem Wortlaut des § 28 Abs. 1 VgV. Ob dieser Schluss in jedem Fall zwingend ist, mag vor dem Hintergrund des Wortlauts des § 28 VgV und dessen Sinn und Zweck in Frage gestellt werden. Dieser statuiert gerade nicht eine Pflicht, in jedem Fall immer auch die Unternehmen über die Auftragsvergabepläne zu unterrichten.

Dass gerade im Bereich einer beabsichtigten Direktvergabe die Anforderungen an die Durchführung einer Markterkundung höher sind, als bei der Durchführung eines wettbewerblichen Verfahrens, ist nachvollziehbar und richtig. Der EuGH hat in der nachfolgend besprochenen Entscheidung ebenfalls noch einmal klargestellt, dass der Annahme eines Alleinstellungsmerkmals „ernsthafte Nachforschungen“ zur Ermittlung anderer leistungsfähiger Wirtschaftsteilnehmer vorausgehen müssen.

Eine (passive) Internetrecherche wird hierzu oftmals nicht ausreichend sein. Auftraggeber sollten meist auch (aktiv) an potentielle Unternehmen herantreten, sei es im Wege einer öffentlichen Marktkonsultation mit Fragebögen, strukturierten Interviews, Industry Days und Capacity Mapping, oder Ähnlichem.

---

#### **Öffentliche Auftraggeber müssen alles tun, was vernünftigerweise von ihnen erwartet werden kann, um Alleinstellungsmerkmal zu verhindern**

*EuGH, Urteil vom 09.01.2025 – C-578/23*

Das tschechische Finanzministerium vergibt im Mai 2016 einen Auftrag über die Wartung eines Informationssystems mit einem Wert von ca. 1.300.000 EUR im Wege eines Verhandlungsverfahrens ohne vorherige Veröffentlichung oder Bekanntmachung an eine IBM-Tochter. IBM hatte das Informationssystem 1992 entwickelt. Eine Beauftragung eines anderen Unternehmens mit der Wartung sei aufgrund der damals getroffenen vertraglichen Vereinbarung nicht möglich. Die IBM-Tochter ist nach den Bestimmungen des 1992 geschlossenen Vertrags Inhaberin der Lizenzrechte für das System.

Das tschechische Amt für Wettbewerbsschutz hält die Auftragsvergabe für vergaberechtswidrig, weil hier der öffentliche Auftraggeber die Ausschließlichkeitssituation selbst

herbeigeführt habe. Im Rahmen des zwischen den beiden Behörden geführten Gerichtsverfahrens wird die Sache dem EuGH vorgelegt.

Der EuGH teilt mit, dass öffentliche Auftraggeber verpflichtet seien, alles zu tun, was vernünftigerweise von ihnen erwartet werden kann, um die Ausschließlichkeitssituation zu vermeiden. Die Ausschließlichkeitssituation dürfe dem öffentlichen Auftraggeber nicht zuzurechnen sein. Ein Verhandlungsverfahren ohne Veröffentlichung einer Bekanntmachung sei nicht zulässig, wenn der öffentliche Auftraggeber das Eintreten einer Ausschließlichkeitssituation entweder schon hätte vermeiden können oder er über tatsächliche und wirtschaftlich vertretbare Mittel verfüge, um diese Situation zu beenden. Die Anwendung dieser Kriterien auf den konkreten Fall überlässt der EuGH dem nationalen Gericht.

#### **PRAXISHINWEIS:**

Der EuGH legt der Entscheidung die inzwischen außer Kraft getretene Richtlinie 2004/18/EG zugrunde, weil die kritisierte Vergabeentscheidung im Mai 2016 getroffen wurde. Die aktuelle Richtlinie 2014/24/EU und ihre nationale Umsetzung treffen hier eine zusätzliche Regelung, die der EuGH nicht berücksichtigt. Unmittelbar anwenden konnte er sie ohnehin nicht, sie wird jedoch auch nicht als Auslegungshilfe herangezogen.

Nach Art. 32 Abs. 2 Satz 2 b.) RL 2014/24/EU ist das Vergabeverfahren ohne vorherige Veröffentlichung, d.h. ohne Teilnahmewettbewerb, bei nicht vorhandenem Wettbewerb aus technischen Gründen oder zum Schutz von ausschließlichen Rechten, einschließlich der Rechte des geistigen Eigentums, nur zulässig, wenn es keine vernünftige Alternative oder Ersatzlösung gibt und der mangelnde Wettbewerb nicht das Ergebnis einer künstlichen Einschränkung der Auftragsvergabeparameter ist. Die Regelung ist durch § 14 Abs. 4 Nr. 2, Abs. 6 VgV und § 3a EU Abs. 3 Nr. 3 VOB/A national umgesetzt.

Diese Anforderungen erscheinen konkreter als diejenigen, die aus der EuGH-Entscheidung folgen. Da der EuGH seine Rechtsprechung jedoch aus dem „Hauptziel der Unionsvorschriften über das öffentliche Auftragswesen, nämlich der freie Waren- und Dienstleistungsverkehr sowie die Öffnung

des öffentlichen Auftragswesens für den Wettbewerb in allen Mitgliedsstaaten“ ableitet, erscheint es wahrscheinlich, dass er auch Art. 32 Abs. 2 Satz 2 b.) RL 2014/24/EU im Sinne der hier besprochenen Entscheidung auslegen wird.

Den Anforderungen aus Art. 32 Abs. 2 Satz 2 b.) RL 2014/24/EU und der EuGH-Entscheidung ist gemein, dass ein Interpretationsspielraum verbleibt. Sie stellen Fragen, die nur anhand des Einzelfalls beantwortet werden können. Die vom EuGH gewählte Formulierung der Anforderungen deuten jedoch daraufhin, dass er seltener von einem gerechtfertigten Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb ausgehen wird, als es Art. 32 Abs. 2 Satz 2 b.) RL 2014/24/EU nahelegt.

---

#### **Schwerwiegender Mangel bei formellen Vorgaben an Konzepte und unklaren Sanktionen bei Verstößen**

*VK Südbayern, Beschluss vom 06.08.2024, 3194.Z3-3\_01-24-26*

Ein öffentlicher Auftraggeber schreibt Sicherungsdienstleistungen für staatliche Gemeinschaftsunterkünfte für Asylbewerber im Wege eines offenen Verfahrens aufgeteilt in vier Lose aus. Die für den Zuschlag in Los 3 vorgesehene Bieterin wehrt sich gegen die Entscheidung des öffentlichen Auftraggebers, für die Lose 2 und 4 andere Bieter für den Zuschlag vorzusehen und stellt den entsprechenden Nachprüfungsantrag.

Hinsichtlich des Loses 4 ordnet die Vergabekammer eine Rückversetzung in den Stand vor Bekanntmachung an. Dies sei notwendig, weil die Ausschreibung an einem schwerwiegenden Mangel leide. Die Vergabeunterlagen enthielten keine ausreichend klare Festlegung, wie mit Abbildungen im Rahmen der Konzeptwertungen umzugehen sei, die textliche Ausführungen enthielten, die nicht den Vorgaben zu Schriftart, Schriftgröße und Zeilenabstand entsprächen. Einen weiteren Rückversetzungsgrund sieht die Vergabekammer darin, dass vorgesehen war, dass ein Konzept bei „Abweichungen von den Vorgaben in den Vergabeunterlagen“ mit null Punkten zu bewerten sei, ohne dass aus den Unterlagen klar hervorgehe, ob hiermit Abweichungen von den Formvorgaben und bzw. oder inhaltliche Abweichungen gemeint seien.

Eine Rückversetzung hielt die Vergabekammer bei Los 2 nicht für erforderlich, obwohl die Formvorgaben für die Konzepterstellung für beide streitgegenständlichen Lose identisch waren. Die beiden zu diesem Los abgegebenen Angebote wichen in der gewählten Form nicht voneinander ab. Dennoch ordnete die Vergabekammer eine Neuauswertung der Konzepte an. Die Vergabekammer sieht dies als notwendig an, weil sie im Rahmen des von ihr durchgeführten Quervergleichs der Bewertung der Bieter anhand der vorhandenen Dokumentation nicht sicher feststellen kann, dass die Bewertung einheitlich und diskriminierungsfrei durchgeführt wurde. Die Dokumentation der Konzeptwertung müsse die Gründe derart detailliert enthalten, dass ein mit dem jeweiligen Vergabeverfahren vertrauter Leser sie als fassbar erachtet. Daran habe es hier gemangelt.

Unter anderem kritisiert die Vergabekammer, dass Ausführungen als positiv bewertet wurden, die nach Ansicht der Vergabekammer in keinem Zusammenhang mit der aufgeworfenen Fragestellung standen. Auch kritisiert die Vergabekammer eine Abwertung, die vorgenommen wurde, weil ein Konzept nach Auffassung des Auftraggebers sehr allgemein gehalten sei. Nach Auffassung der Vergabekammer hatten die Ausführungen eine mit den Ausführungen im Konzept des anderen Bieters vergleichbare inhaltliche Tiefe. An anderer Stelle kann die Vergabekammer eine Abwertung nicht nachvollziehen, weil ein Bieter weitergehende Ausführungen gemacht hatte, als der nicht abgewertete Bieter. Mehrfach kritisiert wird die Abwertung eines Bieters, dessen Ausführung nach Auffassung der Vergabekammer als gleichwertig mit der eines anderen, nicht abgewerteten Bieters anzusehen sei.

#### **PRAXISHINWEIS:**

Die Konsequenz der Nichteinhaltung von Formvorgaben war bisher selten Gegenstand von Entscheidungen der Nachprüfungsinstanzen. Bieter ist die Information, ob ein Konkurrent sich an die Formvorgaben gehalten hat, meist nicht zugänglich, weswegen dieser Umstand selten erfolgreich gerügt werden kann.

Umso relevanter ist es, dass die Vergabekammer hier einen schwerwiegenden Mangel erkannt hat. Es ist sehr gut

denkbar, dass die Vergabekammer künftig von Amts wegen prüfen wird, ob unklare Formatvorgaben zu unterschiedlich formatierten Angeboten geführt haben. In der hier besprochenen Entscheidung lag eine entsprechende Rüge des Bieters jedoch vor.

Öffentliche Auftraggeber sollten bei der Festlegung von Formaten darauf achten, dass diese einheitlich verstanden werden und einfach überprüfbar sind. Es empfiehlt sich die Vorgabe einer maximalen Zeichenzahl mit oder ohne Leerzeichen als einzige Formatvorgabe. Die übliche und auch hier vom öffentlichen Auftraggeber gewählte Limitierung der Seitenzahl bei Vorgabe des Zeilenabstands sowie der Schriftart- und -größe ist komplizierter als notwendig und wartet zudem noch mit zahlreichen Fallstricken auf.

So weist die Vergabekammer in dieser Entscheidung am Rande daraufhin, dass im Rahmen von PDF-Dokumenten ein 1,5-facher Zeilenabstand von dem abweicht, der in Word als 1,5-facher Zeilenabstand gilt und das klargestellt werden sollte, dass mit der „Schriftgröße 12“ die Schriftgröße 12 pt gemeint sei. Sofern Konzepte auf eigener Anlage erstellt werden sollen, ist außerdem wohl davon auszugehen, dass die Vorgabe der genannten Parameter nicht ausreicht, um eine Vergleichbarkeit der Konzepte sicherzustellen. Zusätzlich müsste die Breite des Seitenrands einheitlich definiert werden.

Die Vergabekammer beschäftigt sich außerdem auch inhaltlich intensiv mit den Konzepten. Sie stellt hohe Anforderungen an die Dokumentation der Konzeptwertung. Öffentlichen Auftraggebern ist weiterhin zu empfehlen, detailliert und schlüssig zu dokumentieren, wie sie ihren Beurteilungsspielraum im Rahmen der Konzeptwertung angewendet haben.

---

#### **Informationen zur eigenen Bewertung im Vergabeverfahren verstoßen nicht gegen den Grundsatz des Geheimwettbewerbs**

*BayVGH, Urteil vom 21.06.2024, 5 BV 22.1295*

Die Entscheidung vor dem Bayerischen Verwaltungsgerechtshof betraf den Informationsanspruch aus dem Informationsfreiheitsgesetz (IFG).

Die Klägerin begehrt Einsicht in die Bewertung in einem von der Beklagten durchgeführten Vergabeverfahren zum

Abschluss von Rahmenverträgen über Konzeption und Durchführung von Maßnahmen zur Aktivierung und beruflichen Eingliederung. Zur Bewertung der Angebote kam eine Bewertungsmatrix mit gewichteten Wertungsbereichen mit einer Bewertung zwischen 0 und 3 für die jeweiligen Konzepte zum Einsatz. Die Klägerin gab in zwei Losen ein Angebot ab. Für beide Angebote wurde der Klägerin nach § 134 GWB mitgeteilt, dass Ihr Angebot nicht für den Zuschlag in Betracht käme. Auf Nachfrage lehnte die Beklagte eine „differenzierte Mitteilung der Bewertungsergebnisse“ ab, weil die Auskunft gem. § 134 GWB abschließend sei und weitere Auskünfte im laufenden Verfahren nicht zulässig seien. Die Klägerin beantragte in der Folge einen Zugang zu amtlichen Informationen gem. § 7 Abs. 1 IFG iVm § 1 Absatz 1 IFG im Hinblick auf die Bewertung Ihrer Angebote in den beiden Losen. Die Beklagte teilte der Klägerin unter Hinweis auf das nun abgeschlossene Verfahren zwar Ihre erreichten Punktzahlen in den jeweiligen Wertungsbereichen mit, lehnte eine Bekanntgabe der inhaltlichen Wertungsbegründung allerdings ab. Nach § 5 Abs. 2 VgV seien die eingegangenen Angebote und ihre Anlagen sowie die Dokumentation der Behörde über die Öffnung und über die Wertung der Angebote vertraulich zu behandeln. Den hiergegen erhobenen Widerspruch wies die Beklagte zurück. Das Verwaltungsgericht wies die erhobene Klage ab.

Der VGH arbeitete zunächst heraus, dass die Beklagte als bundesunmittelbare Körperschaft des öffentlichen Rechts nach § 1 Abs. 1 Satz 1 IFG informationspflichtig sei und es sich bei den begehrten Informationen auch um amtliche Informationen im Sinne des § 2 Nr. 1 IFG handele. Dem Informationsbegehren der Klägerin stehe schließlich nicht die Bestimmung des § 1 Abs. 3 IFG entgegen. Das Informationsfreiheitsgesetz wird nach Abschluss des Vergabeverfahrens nicht durch vergaberechtliche Vorschriften verdrängt. Sodann betont er, dass der Informationsanspruch auch durch § 3 Nr. 4 IFG in Verbindung mit § 5 Abs. 2 Satz 2 VgV nicht ausgeschlossen sei. Zwar stelle § 5 Abs. 2 Satz 2 VgV eine Vertraulichkeitsregelung im Sinne des § 3 Nr. 4 IFG dar. Die Verpflichtung zur Vertraulichkeit bestünde aber nur zu Gunsten und nicht zulasten des jeweiligen Bieters. Sodann arbeitet der VGH geradezu lehrbuchartig die

Gründe für diese Bewertung ab. Im Ergebnis diene die Norm zwar dazu durch Geheimhaltung einen unverfälschten Wettbewerb zu gewährleisten, entgegen der Auffassung des Verwaltungsgerichts diene sie aber nicht dem Schutz des öffentlichen Auftraggebers. Die Gefahr der Verfälschung bestehe vorliegend nur in der Preisgabe von mitgeteilten (Bieter-) Informationen an Dritte. Der argumentativ herangezogene § 5 Abs. 2 S. 2 VgV diene dem Schutz des Geheimwettbewerbs lediglich in zeitlicher Hinsicht nach Abschluss des Vergabeverfahrens.

Der mit der Kenntnis der eigenen Bewertung verbundene „Wettbewerbsvorteil“ eines nachfragenden Unternehmens sei nicht schlechthin zu missbilligen. Vielmehr ergebe sich an verschiedenen Stellen des Vergaberechts, dass Wettbewerbsvorteile zwar zu berücksichtigen seien (z. B. durch angemessene Informationsmaßnahmen und entsprechende Ausgleichsmaßnahmen) aber nicht generell und automatisch zu einer kompensierenden Wettbewerbsverzerrung führen.

Auch sei nicht nachvollziehbar, inwieweit die Kenntnis der eigenen Wertung zu Wettbewerbsverzerrungen führen sollte. Durch die Einsicht in die Wertungsdetails würden unterschiedslos alle Wettbewerber befähigt ihre Angebote für die Zukunft passgenauer auf die Bedarfe des Auftraggebers anzupassen und damit qualitativ zu verbessern.

Gegen ein solches Verständnis spreche letztlich auch, dass das Akteneinsichtsrecht nach § 165 GWB im Nachprüfungsverfahren grundsätzlich sogar die gesamte Dokumentation umfasse, also auch die Unterlagen zur Prüfung und Wertung der Angebote.

#### **PRAXISHINWEIS:**

In seiner Entscheidung stellt der BayVGH die Stoßrichtung des in Bezug genommen § 5 VgV nachvollziehbar dar. Danach ist der Geheimwettbewerb kein Selbstzweck, durch den die vergaberechtliche Wertung nach Abschluss des Verfahrens zur Black Box wird, sondern soll vor allem Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse der Wettbewerbsteilnehmer vor wechselseitiger Kenntnis schützen und so den Wettbewerb stärken.

Aus Gründen der Transparenz und des Wettbewerbs ist die Entscheidung eigentlich zu begrüßen, weil Bieter durch

den Anspruch nach IFG - wie durch den VGH herausgearbeitet – in die Lage versetzt werden ihre Angebote für die Zukunft zu verbessern und die Bewertung ihrer Angebote besser nachzuvollziehen. Gleichzeitig entsteht auf Seiten der Vergabestellen hierdurch potenziell zusätzlicher Verwaltungsaufwand, ggf. sogar noch Jahre nach Abschluss des Verfahrens. Eine Verjährungsregel kennt das IFG nicht. Damit wird der Anspruch letztlich nur durch die tatsächliche Aufbewahrungsfrist der Vergabeakte beschränkt. Beispielhaft beträgt die Aufbewahrungsfrist im Bereich der Oberschwellenvergabe von Liefer- und Dienstleistungen mindestens drei Jahre ab Zuschlag, Vergl. § 8 Abs. 4 VgV. Für Vergabestellen bleibt die Erkenntnis, dass Informationsansprüche von Bietern auch abseits der üblichen vergaberechtlichen Vorschriften und auch nach Abschluss des Vergabeverfahrens bestehen.

Die Tragweite der Entscheidung geht indes hierüber weit hinaus: Der bisherigen Rechtsprechung im Bereich der vergaberechtlichen Schadensersatzansprüche ist der Grundsatz des „kein dulde und liquidiere“ fremd. Das bedeutet, dass Bieter prinzipiell auch nach Beendigung eines Vergabeverfahrens Schadensersatzansprüche geltend machen können, ohne im Vorfeld vergaberechtlichen Rechtsschutz geltend gemacht haben zu müssen.

Soweit sich also aus der Auskunft nach dem Informationsfreiheitsgesetz vergaberechtliche Fehler ergeben, die zum Schadensersatz berechtigen, können diese bis zum Ablauf der allgemeinen Verjährungsfrist von drei Jahren geltend gemacht werden. Eine Erkenntnis, die dem im Vergaberecht eigentlich bezweckten Rechtsfrieden, verbunden mit Rügeobliegenheiten und einem beschleunigten Nachprüfungsverfahren, entgegenstehen dürfte.

---

**„Zu wenig wissen ist gefährlich. Zu viel wissen auch.“ Antworten auf Bieterfragen benachteiligen den, der sie bekommt.**

VK Nordbayern, Beschluss vom 11.09.2024, RMF-SG21-3194-9-18

Im offenen Verfahren schrieb der Auftraggeber Planungsleistungen für einen Brückenneubau in zwei Losen aus. Hierzu wurden zwei Änderungsbekanntmachungen veröffentlicht, durch die auch Eignungs- und Zuschlagskriterien

verändert wurden. Statt der ursprünglichen reinen Preiswertung war nun die Bewertung von Leistungskriterien mit 70 % vorgesehen. In der Folge kam es zu einer Vielzahl von Bieterfragen z.B. zu Mindestpersonaleinsatz, Leistungsumfang und Inhalt der Vergabeunterlagen.

Die Vergabestelle beantwortete die über die Vergabeplattform eingegangenen Fragen teils gegenüber allen Bietern, teils auch nur privat über die Kommunikationsfunktion der Vergabeplattform. Das galt auch für die Fragen der Antragstellerin. Nach der erfolglosen Rüge, die neben verschiedenen anderen Punkten auch die uneinheitliche Beantwortung von Bieterfragen zum Gegenstand hatte, wird Nachprüfungsantrag gestellt.

Mit Erfolg! Zwar liege in der privaten Antwort auf die Bieterfragen anderer Bieter kein Vergabeverstoß, ein solcher ergebe sich aber aus den privaten Antworten auf die Bieterfragen der Antragstellerin. Zwar sei die transparente Gleichbehandlung von Bieterfragen der Regelfall. Allerdings überschritten im vorliegenden Fall die privaten Antworten an die übrigen Bieter die Schwelle zur „Zusatzinformation“ nicht. Gleiches gelte aber nicht für die privat beantworteten Fragen der Antragstellerin. Diese Antworten enthielten teilweise zusätzliche angebotsrelevante Informationen. Die Fragen und Antworten betrafen überwiegend Art und Umfang der Leistung. Dabei könne aus Sicht der Vergabekammer offenbleiben, ob eine Beantwortung angesichts des späten Zeitpunkts der Fragestellung überhaupt noch hätte erfolgen müssen, da die Pflicht zur grundsätzlichen Mitteilung an alle Bieter davon unberührt bleibe. Eine Rechtsverletzung liege vor, da nicht auszuschließen sei, dass andere Bieter in Kenntnis der zusätzlichen Informationen ihre Angebote so abgeändert hätten, dass sich das zugunsten der Antragstellerin ausgewirkt hätte.

#### **PRAXISHINWEIS:**

Bieterfragen sind ein wichtiger Teil des Vergabeverfahrens, weil sie dessen Inhalt maßgeblich mitbestimmen, konkretisieren und sogar verändern können. Auf den ersten Blick mag die Entscheidung überraschen, weil vordergründig nicht einleuchten will, warum ein „Mehr“ an Informationen zu einer Rechtsverletzung bei dem führen soll, der mehr

Informationen hat. Diese Einschätzung wird aber zum einen der Bedeutung von Bieterfragen für das Verfahren nicht gerecht. Zum andern darf nicht vergessen werden, dass Bieterfragen durchaus den Inhalt eines Verfahrens auch verändern können. So kann es passieren, dass andere Bieter mit den gleichen Informationen teurer hätten anbieten oder das Angebot inhaltlich hätten verändern müssen. So verstanden, erinnert die Entscheidung daran, dass allgemeine Grundsätze bei der Beantwortung von Bieterfragen, weiterhin gelten: Alle Bieterfragen sollten in anonymisierter Form gegenüber allen Bietern zum gleichen Zeitpunkt beantwortet werden.

### EU-Musterklauseln für die Beschaffung von KI durch öffentliche Auftraggeber aktualisiert

Die EU Kommission hat am 05.03.2025 über die von der Generaldirektion Binnenmarkt, Industrie, Unternehmertum und KMU betriebene Public Buyers Guide Plattform neue Musterklauseln für die Beschaffung von KI herausgegeben (abrufbar [hier](#)). Damit aktualisiert sie die im September 2023 veröffentlichten Klauseln und begegnet so dem Umstand, dass am 01.08.2024 die KI-Verordnung (VO (EU) 2024/1689, „KI-VO“) in Kraft getreten ist. Die Klauseln sollen es öffentlichen Auftraggebern ermöglichen, den neuen aus dieser Verordnung folgenden Pflichten im Rahmen der KI-Beschaffung gerecht zu werden.

Die Klauseln stehen in einer Version spezifisch für Hochrisiko-KI-Systeme und einer Version für sonstige KI-Systeme zur Verfügung. Außerdem steht nun ein Kommentar zu den Klauseln zur Verfügung, der Hintergründe zu ihnen erläutern soll.

Insbesondere für Beschaffungen von Hochrisiko-KI-Systemen sollen die Klauseln eine Lücke füllen. Denn die hierzu in der KI-Verordnung getroffenen Regelungen gelten erst ab dem 02.08.2025. Ein öffentlicher Auftraggeber, der gerade ein Hoch-Risiko-KI-System beschaffen möchte, soll mittels des Einsatzes der Modell-Klauseln sicherstellen können, dass das System zu diesem Zeitpunkt den dann geltenden Anforderungen entspricht.

#### PRAXISHINWEIS:

Es erscheint zweifelhaft, ob der Einsatz der Klauseln für deutsche öffentliche Auftraggeber tatsächlich vorteilhaft

ist. Schon die Strukturierung begründet vermeidbare Risiken. Die Klauseln wiederholen weitestgehend – aber nicht ausschließlich – die sich aus der KI-VO ergebenden Pflichten. Dies ist in vielerlei Hinsicht problematisch.

- Die Klauseln sind nicht bei jeder KI-Beschaffung nutzbar. Sie gehen von einer bestimmten Situation der KI-Beschaffung aus, in der der Auftragnehmer als „Anbieter“ („Supplier“) und der Auftraggeber als „Betreiber“ („Deployer“) gilt. Nach der KI-VO sind allerdings durchaus Situationen denkbar, in denen der öffentliche Auftraggeber trotz Beschaffung bei einem Dritten selbst „Anbieter“ im Sinne der KI-VO ist und ihn die daraus folgenden Pflichten treffen.
- Die Klauseln machen die KI-VO „nicht anwendbarer“. Die KI-VO ist sehr geprägt von abstrakten Definitionen und unbestimmten Regelungen, deren Bedeutung noch von Einzelfällen konkretisiert werden wird. Die Klauseln (und auch der beigefügte Kommentar) helfen bei der Konkretisierung kaum. So gibt die KI-VO vor, dass Hochrisiko-KI-Systeme so konzipiert und entwickelt werden müssen, dass sie ein *angemessenes* Maß an Genauigkeit, Robustheit und Cybersicherheit erreichen (Art. 15 Abs. 1 KI-VO). Diese Pflicht ist mit diesem Wortlaut in Art. 8.1 der Klauseln übernommen, ohne dass näher geklärt wäre, wann von einem angemessenen Niveau ausgegangen werden kann.
- Die Klauseln schaffen ohne Not ein Risiko, dass mit ihrer Vereinbarung doch von der KI-Verordnung abgewichen wird. Denn die Klauseln verweisen nicht auf die KI-VO, sondern übernehmen die relevanten Teile wörtlich. Vereinbart ist nicht die Einhaltung der KI-VO, sondern die Einhaltung der Klauseln. Hier kann es zu Problemen kommen, sofern die Klauseln von der KI-VO abweichen. Tatsächlich sind einzelne Abweichungen erkennbar, ohne dass es hierzu eine Erläuterung oder Begründung gäbe. So ist in der KI-Verordnung vorgesehen, dass Anbieter von Hochrisiko-KI-Systemen bei der Umsetzung des erforderlichen Risikomanagementsystems berücksichtigen müssen, ob angesichts seiner Zweckbestimmung das Hochrisiko-KI-System wahrscheinlich nachteilige Auswirkungen auf Personen un-

ter 18 Jahren oder gegebenenfalls andere schutzbedürftige Gruppen haben wird (Art. 9 Abs. 9 KI-Verordnung). Eine entsprechende Klausel ist in dem Artikel in den Musterklauseln zum Risikomanagementsystem nicht enthalten (Art. 2 der Musterklauseln).

- Die Klauseln werden im praktischen Einsatz schwierig zu handhaben sein. Offenkundig können sie nicht einfach für jede KI-Beschaffung herangezogen werden. Oft werden Konkretisierungen und ggf. Anpassungen vorgenommen werden müssen. Aus der Struktur der Klauseln ist jedoch nicht unmittelbar erkennbar, in welchem Rahmen Abweichungen möglich sind, ohne in Konflikt mit der KI-Verordnung zu kommen. Dies hat zur Folge, dass eine eingehende Auseinandersetzung mit der KI-Verordnung bei KI-Beschaffungen weiterhin zwingend ist. Ist eine solche erfolgt, stellt sich die Frage, ob das Erstellen eigener Vertragsklauseln zeitaufwändiger ist als die Anpassung der von der Kommission veröffentlichten Klauseln. Denkbar ist der Entwurf von Vertragsklauseln, die wesentlich stärker als die Musterklauseln nur auf Regelungen in der KI-VO verweisen. Diese Vorgehensweise würde nicht nur Risiken minimieren, sondern auch Zeit sparen.

Ohnehin stehen die Klauseln bisher nur auf Englisch zur Verfügung, Übersetzungen sollen jedoch nachgereicht werden.

---

### **Public Buyers Community veröffentlicht Leitfäden zur nachhaltigen Beschaffung**

Die Public Buyers Community ist eine Initiative der Europäischen Kommission, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, die öffentliche Beschaffung innerhalb der EU zu verbessern und zu vereinfachen. Sie bietet öffentlichen Stellen und Interessenvertretern eine Plattform, um Ressourcen zu bündeln, sich auszutauschen und insbesondere strategische Ziele bei der Beschaffung von Leistungen zu fördern.

Dabei weiß die EU(-Kommission) um die Probleme, denen Vergabestellen gerade bei der Umsetzung dieser strategischen Ziele begegnen. Insbesondere im Bereich der nachhaltigen und „grünen“ Beschaffung stehen sie häufig vor der Frage, wie sich der Anspruch an eine klimafreundliche

Beschaffung am effektivsten in die eigene Vergabe einbinden lässt. Als Arbeitserleichterung hierfür wurde die Internetseite „Grüne Beschaffung“ ins Leben gerufen, die Vergabestellen auf Grundlage des EU Ecolabels praktische Hilfestellungen bei der Durchführung des eigenen Vergabeverfahrens geben soll.

Das EU Ecolabel selbst existiert seit mehr als 30 Jahren und zertifiziert inzwischen beinahe 10.000 Waren und Dienstleistungen und fast 3.000 Unternehmen nach Umweltstandards in verschiedenen Kategorien. In dieser Funktion kann es insbesondere zur Nachweisführung und als Mindeststandard im Bereich der Leistungsbeschreibung, als Zuschlagskriterium oder als Ausführungsbedingung Berücksichtigung finden.

Dabei sollen Beschaffern insbesondere Leitfäden (sog. „Practical guides for the use of the EU Ecolabel in the green public procurement“) in unterschiedlichen Produktkategorien helfen. Derzeit stehen diese lediglich für [„Absorbierende Hygieneprodukte“](#) und [„Hartbelags-Produkte“](#) zur Verfügung, weitere Leitfäden sind indes geplant.

Die bereits zur Verfügung stehenden Leitfäden folgen dabei dem gleichen Muster: Zunächst erfolgt ein allgemeiner Verweis auf die Mitteilung der Kommission „Umweltorientiertes Öffentliches Beschaffungswesen“, aus der sich die sog. GPP (Green Public Procurement)-Kriterien herleiten, und die Synergien, die sich mit diesem Instrument ergeben können. Nach einer kurzen Definition des Anwendungsbereichs des jeweiligen Leitfadens, werden „Environmental Hotspots“ ausgemacht, also Schritte im Herstellungsprozess bzw. Lebenszyklus der jeweiligen Produkte, die unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten besonders relevant sind.

Sodann werden die (Produkt-)Anforderungen des (produkt-spezifischen) EU Ecolabels den denkbaren GPP-Kriterien gegenübergestellt und vor diesem Hintergrund Empfehlungen abgegeben, auf welcher „Ebene“ des Vergabeverfahrens, das jeweilige EU Ecolabel am besten zur Anwendung kommen kann als Mindestanforderung, als Zuschlagskriterium oder Ausführungsbedingung.

**PRAXISHINWEIS:**

Die derzeit nur in englischer Sprache zur Verfügung stehenden Leitfäden lesen sich insgesamt sehr technisch und richten sich erkennbar an eine vergaberechtlich und fachlich geschulte Leserschaft. Diesen ermöglichen sie nach einer kurzen Einarbeitung aber eine gute Übersicht, welche Punkte insbesondere als Mindestanforderung im Rahmen einer Leistungsbeschreibung oder als Zuschlagskriterium bei der Beschaffung von Produkten abgefragt werden können. Ergänzend stellen die Leitfäden sogar überblicksartig dar, in welchem Umfang sich diese Kriterien durch andere „grüne“ Produktzertifizierungen abfragen lassen. Zu berücksichtigen ist dabei, dass auch nach den jeweiligen Leitfäden eine verpflichtende Zertifizierung an keiner Stelle des Verfahrens vorgesehen werden soll, sondern diese nur aufzeigen, welche Eigenschaften eines Produktes durch eine Zertifizierung besonders einfach abgefragt werden können.

Insgesamt leistet die Public Buyers Community mit den Leitfäden einen begrüßenswerten Beitrag, um Vergabestellen die klimafreundliche und nachhaltige Beschaffung von Lieferleistungen zu erleichtern. Insbesondere die sehr konkreten Empfehlungen helfen, diese strategischen Ziele in der eigenen Vergabe effizient und rechtssicher zu verankern. Zwar ist der Anwendungsbereich der Leitfäden derzeit noch recht beschränkt, soweit aber eine repräsentative Zahl an Guides zur Verfügung steht, ist zu erwarten, dass dieses Instrument sein volles Potential entfalten wird.

**Unsere Expertinnen und Experten für Vergaberecht****Dr. Jan Helge Mey, LL.M. (McGill)**

Rechtsanwalt | Partner  
Fachanwalt für Vergaberecht  
Jan.Mey@bho-legal.com  
☎ + 49 (0) 221 270 956 220

**Dr. Roderic Ortner, LL.M.**

Rechtsanwalt | Partner  
Fachanwalt für Vergaberecht  
Fachanwalt für IT-Recht  
Roderic.Ortner@bho-legal.com  
☎ + 49 (0) 221 270 956 120

**Dr. Oliver Heinrich**

Rechtsanwalt | Partner  
Oliver.Heinrich@bho-legal.com  
☎ + 49 (0) 221 270 956 200

**Felix Schwarz**

Rechtsanwalt | Counsel  
Fachanwalt für Vergaberecht  
Felix.Schwarz@bho-legal.com  
☎ + 49 (0) 221 270 956 230

**Dr. Christina Kreissl**

Rechtsanwältin | Senior Associate  
Christina.Kreissl@bho-legal.com  
☎ + 49 (0) 221 270 956 170

**Machmud Gadjisade**

Rechtsanwalt | Senior Associate  
Fachanwalt für Vergaberecht  
Machmud.Gadjisade@bho-legal.com  
☎ + 49 (0) 221 270 956 195

**Niklas Horn**

Rechtsanwalt | Senior Associate  
Niklas.Horn@bho-legal.com  
☎ + 49 (0) 221 270 956 235

**Aeneas Niklas Marxen, LL.M.**

Rechtsanwalt | Senior Associate  
Aeneas.Marxen@bho-legal.com  
☎ + 49 (0) 221 270 956 245

BHO Legal berät europäische und nationale Behörden, öffentliche Auftraggeber und private Unternehmen in allen Fragen des Technologierechts. Wir fokussieren uns auf die Sektoren Luft- und Raumfahrt, Forschung und Entwicklung, IT und Digitalisierung sowie Sicherheit und Verteidigung. Unsere Tätigkeitsschwerpunkte sind das nationale und internationale Vergaberecht, Vertragsrecht, Luft- und Weltraumrecht, IT- und Datenschutzrecht, Gewerblicher Rechtsschutz sowie das Zuwendungs- und Beihilferecht. Mehr über uns:



[www.bho-legal.com](http://www.bho-legal.com)



[LinkedIn-Profil](#)

**BHO Legal – Baumann, Heinrich, Ortner  
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB**

Hohenstaufenring 29-37

50674 Köln

☎ + 49 (0) 221 270 956 0

☎ + 49 (0) 221 270 956 222

cologne@bho-legal.com

