

Berlin, 14. Februar 2023

---

## Deutsche Industrie- und Handelskammer

---

### **Öffentliche Konsultation zur Transformation des Vergaberechts: 21 Fragenkomplexe in fünf Aktionsfeldern**

#### **A. Vorbemerkung:**

Das Vergaberecht und seine Grundsätze sind wichtig und werden von der Wirtschaft unterstützt. Die Ausgestaltung des Vergaberechts sollte immer an dessen primären Zielen orientiert sein: Wettbewerb zu ermöglichen und dadurch die Beschaffungspreise wirtschaftlich zu halten, Transparenz herzustellen und der Korruptionsprävention zu dienen. Allerdings muss es einfacher und verständlicher werden, damit wieder mehr Angebote auf öffentliche Ausschreibungen eingereicht werden. Das fördert den Wettbewerb, gibt Innovationsimpulse und ist gut für den öffentlichen Haushalt.

Folgende Punkte sind uns besonders wichtig:

- Strategische Beschaffung mit Augenmaß – Bezug zum Auftragsgegenstand beibehalten  
Die Stärkung der umwelt- und klimafreundlichen Beschaffung darf ebenso wie die Stärkung der sozial nachhaltigen Beschaffung immer nur produktbezogen im Rahmen der konkreten Ausschreibung erfolgen. Zwingende Vorgaben und Mindestquoten hierfür werden abgelehnt.
- Verringerung des bürokratischen Aufwands – Digitalisierung besser nutzen
- Vereinfachung und Beschleunigung sind auch für die Wirtschaft wichtige Anliegen. Der Zielkonflikt zur strategischen Beschaffung sollte dabei zugunsten der Vereinfachung gelöst werden. Gleichzeitig dürfen die Ziele des Vergaberechts insgesamt, nämlich Wettbewerb, Transparenz und Korruptionsprävention, nicht der Vereinfachung und Beschleunigung geopfert werden. Die Beseitigung der Rechtszersplitterung und ein verständliches Vergabegesetzbuch sind erforderlich, auch unterhalb der Schwellenwerte ist mehr Einheitlichkeit notwendig. Neben mehr Rechtsvereinheitlichung dient vor allem die Professionalisierung einer besseren Vergabe.

## **B. Aktionsfeld 1: Stärkung der umwelt- und klimafreundlichen Beschaffung**

Mit Beschaffungen will die öffentliche Hand laut Koalitionsvertrag Innovationen und Nachhaltigkeitsaspekte als strategische Ziele umsetzen. Auch die Wirtschaft teilt die Ziele der Nachhaltigkeit, des Klimaschutzes, der Innovation und der Einhaltung der Menschenrechte. Allerdings gilt: Die Berücksichtigung von sozialen, Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekten ist bereits jetzt auf Basis des bisherigen Rechts möglich, soweit ein Bezug zum Auftragsgegenstand besteht. Dieser Konnex sollte beibehalten werden.

Diesen Konnex im Interesse zusätzlicher vergaberechtlicher Auflagen in Bezug auf soziale, ökologische und Menschenrechts-Aspekte aufzugeben, erscheint nicht begründet. Denn auch wenn die Ziele im Kern unstrittig sind, ist deren Bedeutung in der Praxis und die Ausgestaltung im Einzelfall vielfach unklar. Das Vergaberecht sollte aber nicht durch verpflichtende Anforderungen politischer Art belastet werden, die zudem häufigen und regelmäßigen Wandlungen unterworfen sind. Bei einer Ausweitung besteht die Gefahr, dass Unternehmen immer stärker mit Anforderungen belastet werden, die mit dem eigentlichen Auftragsgegenstand nichts zu tun haben und nicht mehr rechtlich oder wettbewerblich begründet, sondern eher tagesaktuell politisch determiniert sind.

Strategische Aspekte sind daher nach ganz überwiegender Unternehmensmeinung nur dann mit Wirtschaftlichkeit und Wettbewerb vereinbar, wenn sie auftragsbezogen sind und wenn sie vom öffentlichen Auftraggeber auch kontrolliert werden können. Richtig ist insofern, dass bei öffentlichen Beschaffungen die Wirtschaftlichkeit insgesamt (z. B. Lebenszykluskosten) maßgeblich sein sollte und nicht allein der (Anschaffungs-)Preis. Theoretisch ist das schon jetzt möglich, wird aber in der Praxis häufig anders gehandhabt.

Hinzu kommt, dass nach dem „Think small first“-Prinzip der EU strategische Ziele nicht dazu führen dürfen, gerade KMU praktisch von vielen Vergabeverfahren auszuschließen. Auch Vergabestellen können – ebenso wie die Unternehmen meist selbst – die Einhaltung umfassender Bedingungen an den Produktionsprozess und an die gesamte Zulieferkette bei globalen Wertschöpfungsketten nicht allumfassend kontrollieren. Etwas, das nicht kontrollierbar ist, sollte in Ausschreibungen erst gar nicht gefordert werden.

Professionalisierung der Beschaffungsstellen ist gerade in diesem Zusammenhang besonders wichtig, weil nur so vermieden werden kann, dass Anforderungen in die Ausschreibung aufgenommen werden, die über das Ziel hinausschießen, sei es, weil sie zu allgemein, für den konkreten Auftragsgegenstand in Umfang und Detail nicht erforderlich, nicht kontrollierbar oder am Markt in dieser Form gar nicht verfügbar sind.

Insgesamt führt die Aufnahme vergabefremder, strategischer oder politischer Aspekte in das Vergaberecht zu einer weiteren Erschwerung des Vergaberechts für die Verwender. Die Ziele des Vergaberechts sind transparenter, fairer und größtmöglicher Wettbewerb sowie wirtschaftliche Beschaffung durch die öffentliche Hand. Umweltschutz und Ökologie können interne Ziele der Beschaffung sein, als Bestandteil des Vergaberechts selbst erscheinen sie

ungeeignet. Die existierenden gesetzlichen Regelungen und Rahmenbedingungen sind ausreichend, um Aspekte des Umwelt- und Klimaschutzes zu fördern, und bedürfen keiner Änderung.

*1. Auf welcher Stufe des Vergabeverfahrens können Sie sich eine (verpflichtende) Berücksichtigung von umwelt- oder klimabezogenen Aspekten am besten vorstellen? Eher in der Leistungsbeschreibung, bei den Eignungs- oder Zuschlagskriterien, in den Ausführungsbedingungen oder in einer Kombination davon?*

Auf allen Stufen des Vergabeverfahrens sind Vorgaben eines öffentlichen Auftraggebers zu umwelt- und klimabezogenen Aspekten denkbar. Die Stufe der Leistungsbeschreibung wird aber wohl am häufigsten genutzt werden. Letztlich müssen die geforderten umwelt- und klimabezogenen Aspekte aber immer direkt mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen. Abstrakte Anforderungen an Bieter, die nicht auftragsgegenstandsbezogen sind, sind unzulässig und müssen dies auch bleiben. Auch sollte es keine Pflicht für Beschaffungsstellen geben, bei jeder Ausschreibung zwingend Vorgaben zu umwelt- und klimabezogenen Aspekten zu machen.

Wenn in Ausschreibungen umwelt- und klimabezogene Anforderungen gestellt werden, ist eine klare Definition wichtig, was konkret erwartet wird. Die Kriterien müssen zudem immer messbar, überprüfbar und bewertbar sein, da nur so Transparenz, Gleichbehandlung und Wettbewerb sichergestellt werden können.

Bei allen diesbezüglichen Vorgaben muss Beschaffern bewusst sein, dass es umso weniger Bieter geben wird, je höher die Anforderungen gesetzt werden. Insbesondere die Anforderung, Umwelt- und Klimaaspekte durch Zertifizierungen oder Gütesiegel nachzuweisen, schließt weite Teile der Unternehmerschaft und insbesondere KMU und Start-Ups faktisch von der Vergabe aus.

*2. Existieren aus Ihrer Sicht bereits zielgerichtete und hinreichend praxistaugliche Vorbilder für die verbindliche Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien (welche)?*

Definitionsbedarf besteht bezüglich des Begriffes der Nachhaltigkeit. Es gibt zahlreiche Beispiele für die Einbindung von ökologischen Aspekten. Letztlich ist wichtig, dass nicht allein der Preis maßgeblich sein sollte, sondern das wirtschaftlichste Angebot den Zuschlag erhält. Das zu der hierfür notwendigen Bewertung erforderliche Knowhow ist Teil der auf Beschaffenseite notwendigen Professionalisierung.

Folgende gute Hilfsangebote wurden uns genannt:

- „Kompass Nachhaltigkeit“ der ENGAGEMENT GLOBAL gGmbH. Dieser ist eine gute Möglichkeit der Berücksichtigung nachhaltiger Aspekte und Kriterien bei Vergabeverfahren. Er kann bei allen Beschaffungsprozessen in allen Phasen der Vergabe angewendet werden und reicht von der Bedarfs- und Marktanalyse bis zum Vertragsmonitoring. Er bietet

außerdem Orientierungshilfen zu Gütezeichen und präsentiert erfolgreiche Praxisbeispiele nachhaltiger Kommunen. Zudem wird er stetig aktualisiert und erweitert.

- Newsletter zur nachhaltigen Beschaffung der Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe e. V.
- UBA-Leitfäden
- KOINNO
- Auch auf Landesebene gibt es mehrere gute Beispiele, z. B. das schleswig-holsteinische Kompetenzzentrum für nachhaltige Beschaffung und Vergabe oder spezielle Verordnungen zum niedersächsischen Landesvergabegesetz – die Wichtigkeit regionaler Angebote wurde auch seitens der Auftragsberatungsstellen besonders betont.

*3. Welche rechtlichen oder praktischen Punkte könnten aus Ihrer Sicht am besten zu einer nachhaltigen öffentlichen Beschaffung beitragen? Wie hilfreich wären z.B. praktische Anleitungen, Begründungspflichten, Selbstverpflichtungen, Quoten, Ge- und Verbote oder Mindeststandards?*

Es bedarf keiner neuen gesetzlichen Regelungen. Bereits jetzt ist alles Notwendige geregelt und möglich und muss nur in der Praxis angewendet werden. Das hierfür erforderliche Knowhow ist durch Professionalisierung zu schaffen. Es bedarf ausreichend qualifizierten Personals bei den Vergabestellen mit entsprechenden Kapazitäten (quantitativ und zeitlich sowie qualitativ i. S. v. Ausbildung und Erfahrung). Ggf. sind auch Zentralisierung der Vergabe durch gemeinsame Vergabestellen und die Einbeziehung externer Kompetenz hilfreich.

Sinnvoll können außerdem praktische Hilfestellungen sein:

- Geeignete und zielgerichtete Schulungen, insbesondere auf Seite der öffentlichen Auftraggeber
- Handlungsleitfäden mit klarem Praxisbezug und Anwendungsempfehlungen bzw. -beispielen (verbunden aber auch mit dem Risiko, dass zu eng ausgelegt)
- Selbstverpflichtungen und konkrete Kriterien besser als Begrenzung auf bestimmte Zertifikate/Gütesiegel

Vergaberechtliche Quoten, Ge- und Verbote und zwingende Mindestvorgaben werden überwiegend abgelehnt. Auch schwarze oder weiße Listen von Produkten sollte es nicht geben, da der Grundsatz gelten muss: Wenn ein Produkt legal ist, muss es auch legal vertrieben werden können, und dann muss auch dessen Beschaffung möglich sein.

Verbindliche Umweltstandards sind bereits durch die entsprechenden Fachgesetze vorgeschrieben. Daneben sollte es keine weiteren Vorgaben geben, da unterschiedliche Maßstäbe zu Rechtsunsicherheit, Verwirrung und am Ende zu weniger Angeboten führen.

*4. In welchen Branchen sehen Sie besondere Chancen für die umwelt- und klimafreundliche Beschaffung? Gibt es Ihrer Ansicht nach Leistungen, die keine entsprechende Umwelt- oder Klimarelevanz haben könnten? Bitte erläutern Sie.*

Grundsätzlich können inzwischen in jedem Lebens- und Beschaffungsbereich umwelt- und klimabezogene Aspekte eine Rolle spielen. Insofern ist in jedem Einzelfall zu überlegen, inwieweit sich Gestaltungsmöglichkeiten ergeben. Diese sind dann einzelfallbezogen zu identifizieren, zu interpretieren und für den vergaberechtlichen Wettbewerb zu organisieren.

In einigen Bereich gibt es aber tatsächlich schon mehr Erfahrung als in anderen, z. B.: Fahrzeuge, Berufskleidung und deren Reinigung sowie Catering, Lebensmittel und Büromaterialien, Verpackung, Gebäude. Selbst dort ist aber eine einzelfallbezogene Prüfung notwendig, welche Anforderungen in der konkreten Ausschreibung sinnvoll und notwendig sind. Pauschalierungen bzgl. Branchen oder einzelner Dienstleistungen sind nicht zielführend.

In anderen Bereichen, wie z. B. bei geistig-schöpferischen Leistungen in den Bereichen Bildung, Kultur und Kunst, dürfte die Umwelt- und Klimarelevanz eher geringer ausfallen.

Insgesamt besteht regelmäßig das Problem von Zielkonflikten zwischen den Zielen der strategischen Beschaffung und dem Ziel der Vereinfachung und Beschleunigung: Je höher die umwelt- und klimabezogenen Anforderungen, desto höher der Vorbereitungs- und damit der Zeitaufwand, desto höher die Komplexität, desto weniger leichte Erfüllung der Anforderungen und demzufolge desto weniger Angebote.

### **C. Aktionsfeld 2: Stärkung der sozial-nachhaltigen Beschaffung**

Vorausschicken möchten wir, dass Unternehmen selbstverständlich die gesetzlichen Vorgaben hinsichtlich arbeits- und sozialrechtlicher Bestimmungen, der Barrierefreiheit usw. einhalten müssen. Gleichzeitig muss die Einhaltung der vergaberechtlichen Grundsätze der Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter, der Nichtdiskriminierung, der Verhältnismäßigkeit, der Transparenz, des freien und lautereren Wettbewerbs und der Wahrung der Wirtschaftlichkeit sichergestellt werden. Wesentlich ist somit, dass die Berücksichtigung sozialer Aspekte nicht zur Diskriminierung von Unternehmen führt und dass Bestimmungen zu sozialen Aspekten im Vergabeverfahren immer in Verbindung mit dem Auftragsgegenstand stehen.

Dafür können öffentliche Auftraggeber die Überlegung anstellen, welchen sozialen Anforderungen ein Beschaffungsgegenstand zu entsprechen hat, zum Beispiel Anforderungen an die Barrierefreiheit. Zudem ist zu berücksichtigen, dass Vergabeverfahren so gestaltet sind, dass ein breites Spektrum an sozialen Organisationen an dem Vergabeverfahren teilnehmen kann. Drittens gilt es zu evaluieren, welche sozialen Dimensionen sachlich gerechtfertigt berücksichtigt werden können.

Insgesamt halten wir die in § 128 Abs. 2 GWB und in der Antwort zu Frage 7 genannten Möglichkeiten zur Berücksichtigung von sozialen und beschäftigungspolitischen Belangen für ausreichend. Eine Erweiterung ist entbehrlich.

*5. Welche Aspekte einer sozial verantwortlichen Beschaffung sollten über die Berücksichtigung von Tarifverträgen hinaus aus Ihrer Sicht prioritär bei der öffentlichen Beschaffung verfolgt oder intensiviert werden?*

Die gesetzlichen Regelungen zur Einhaltung arbeitsrechtlicher und sozialer Aspekte sind im Arbeits- und Sozialrecht ausreichend geregelt (z. B. AEntG, MiLoG, SchwarzArbG usw.). Vergaberechtliche Zusatzanforderungen führen zu unterschiedlichen Bedingungen für verschiedene Arbeitnehmer im selben Unternehmen mit entsprechendem Unfrieden im Unternehmen, Bürokratieaufwand für Lohnabrechnung und Nachweise gegenüber Vergabestellen oder zur mangelnden Kontrollmöglichkeit, was letztlich zu Wettbewerbsverzerrungen führen kann. Das alles sind entscheidende Gründe dafür, dass Unternehmen sich nicht an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen.

Soweit es um Auslandsbezug und Lieferketten geht, sind wir insbesondere auf Probleme im asiatischen, afrikanischen und südamerikanischen Raum hingewiesen worden. Schwierigkeiten bestehen vor allem darin, dass Kontrollen und entsprechende Nachweise schwierig sind oder letztere zum Teil auch wertlos sein mögen, weil nicht kontrollierbar. Auch Gütezeichen und Zertifizierungen helfen nur bedingt. Der allgemein empfohlene Nachhaltigkeitskompass entzieht sich hier z. B. durch einen Haftungsausschluss der Verantwortung: <https://www.kompass-nachhaltigkeit.de/grundlagenwissen/rechtliche-grundlagen>:

*Haftungshinweis: „Diese Informationen wurden auf der Grundlage von Kenntnissen über bestehende Beschaffungsvorschriften und -praktiken in Deutschland und Europa erstellt. Allerdings können die Autorinnen und Autoren keine rechtliche Garantie gewähren. Öffentlichen Auftraggebern wird ausdrücklich empfohlen, in jedem Einzelfall zusätzliche Rechtsauskünfte einzuholen. Die Herausgeber übernehmen keine Haftung für die Verwendung der Informationen von dieser Webseite.“*

Ebenso wie bei den umwelt- und klimabezogenen Aspekten gilt auch bei der sozial nachhaltigen Beschaffung, dass Vergaben nicht mit allgemeinpolitischen Anliegen überladen werden dürfen, sondern auch hier strikt darauf zu achten ist, dass die Anforderungen konkret auftragsgegenstandsbezogen sind. Alles, was darüber hinaus geht, wird seitens der Wirtschaft ganz überwiegend abgelehnt. Die öffentliche Beschaffung sollte nicht durch strategische Ziele überfrachtet werden. Für Arbeitsbedingungen und Arbeitnehmerschutzrechte ist nicht die Beschaffung verantwortlich.

Im Übrigen verweisen wir auf unsere Stellungnahme zur Vorbereitung eines Bundestariftreuegesetzes [Tariftreue bei öffentlichen Aufträgen des Bundes \(bmwk.de\)](https://www.bmwk.de). Die dort aufgeführten Argumente sind auch auf die allgemeinere sonstige sozial nachhaltige Beschaffung übertragbar.

*6. Wie könnte dies aus Ihrer Sicht am besten im Vergabeverfahren und -recht integriert werden?*

Die Regeln in den Arbeits- und Sozialgesetzen reichen aus. Eine Integration von Anforderungen zur sozialen Nachhaltigkeit im Vergabeverfahren und im Vergaberecht wird aus den oben genannten Gründen abgelehnt.

In einzelnen Bundesländern setzen sich die IHKs gerade dafür ein, dass aus den landesrechtlichen Vergabegesetzen entsprechende Regelungen (z. B. zur Einhaltung der ILO-Kernarbeitsnormen) wieder gestrichen werden, so z. B. in Thüringen.

### *7. Wie können soziale Innovationen, wie z. B. Sozialunternehmen, durch die öffentliche Vergabe gestärkt werden?*

Bereits jetzt gibt es eine Bevorzugung für Behindertenwerkstätten und Inklusionsbetriebe, vgl. § 118 GWB, § 224 SGB IX, § 8 Abs. 4 Nr. 16a UVgO, §§ 64 ff. VgV, § 49 UVgO sowie in mehreren landesrechtlichen Regelungen/Verwaltungsvorschriften.

Die in der Frage benannten sozialen Innovationen, z. B. Sozialunternehmen, gehen über diese Spezialregelungen hinaus, können aber über den Weg des § 128 Abs. 2 GWG ebenfalls gefördert werden, sofern das mit dem Auftragsgegenstand konkret zusammenhängt. Allerdings sind dabei Konkretisierungen und Definitionen notwendig, da sowohl der Begriff der sozialen Innovation als auch der des Sozialunternehmens zu unbestimmt ist. Hierfür gibt es keine „Zertifizierung/Kategorisierung“. Es dürfte im Einzelfall schwierig sein zu beurteilen, wo die Grenze zu ziehen ist, insbesondere wenn es um die wirtschaftliche Tätigkeit von sozialen Vereinen geht. Der Status eines Sozialunternehmens muss jedenfalls definiert und kontrollierbar sein, um unangebrachte Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden.

Im Übrigen könnte eine Stärkung in diesem Bereich auch dadurch geschehen, dass Nebenangebote oder mehrere Hauptangebote zugelassen werden. Auch die Nutzung des Verhandlungsverfahrens ist dafür möglich. Allerdings sollte insgesamt eine Privilegierung einzelner Branchen im Vergaberecht vermieden werden. Wenn sie dennoch erfolgt, ist die Abgrenzung wichtig, indem klare Definitionen eine eindeutige Zuordnung ermöglichen.

## **D. Aktionsfeld 3: Digitalisierung des Beschaffungswesens**

### *8. Welche der folgenden Dienste kennen Sie und welche davon nutzen Sie? Zentraler Bekanntmachungsservice, Datenservice öffentlicher Einkauf, die neuen elektronischen Standardformulare, weitere Projekte zur Digitalisierung des öffentlichen Einkaufs (bitte benennen). Was fehlt aus Ihrer Sicht zur vollumfänglichen Digitalisierung der Vergabeverfahren?*

Die genannten Dienste sind bei den Auftragsberatungsstellen und bei den Industrie- und Handelskammern bekannt.

Genutzt werden außerdem: Tenders Electronic Daily (Online-Version des „Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union“ für das europäische öffentliche Auftragswesen), Vergabemarktplatz Mecklenburg-Vorpommern, Vergabemarktplatz Brandenburg (VMP) und weitere

digitale Vergabeplattformen, z. B. service.bund.de, cosinex, dtvp Deutsches Vergabeportal, subreport, b\_i Ausschreibungsdienste, Ausschreibungsblatt Brandenburg/Berlin, RIB

BKMS in Verbindung mit eForms: Derzeit beschränkt sich das Projekt noch darauf, dass Unternehmen die Ausschreibungen auf dieser Plattform zwar zentral finden können. Sobald sie sich jedoch für eine Ausschreibung entschieden haben und die Unterlagen herunterladen möchten, werden sie - wie gewohnt - auf eine der vielen Ausschreibungsplattformen weitergeleitet. Konkret bedeutet dies, dass es auch dann noch keine Plattform mit einheitlicher Benutzeroberfläche gibt. Hier besteht dringender Nachbesserungsbedarf. Die XVergabe sollte nach wie vor das mittelfristig anzustrebende Ziel bleiben, da hier eine einzige Plattform mit einer einheitlichen Oberfläche für alle Nutzer zur Verfügung gestellt werden soll. Über diese einheitliche Oberfläche sollte dann das gesamte Vergabeverfahren von der Suche nach Ausschreibungen bis hin zum Zuschlag und dem Vertragsschluss sowie den Transparenzvorgaben abgewickelt werden. Bei der Weiterentwicklung des BKMS sollte darauf geachtet werden, weiterhin neben der Auftraggeberseite auch die Wirtschaft (DIHK, Unternehmen, Auftragsberatungsstellen) als Nutzer dieser Plattform einzubeziehen.

Elektronische Standardformulare unterstützen in der Regel nur Standardfälle. Für spezielle Verfahren, z. B. bei der Anwendung individueller Wertungsschemata, sind sie hingegen zu unflexibel.

Wünschenswert wäre es, wenn digitale Prozesse auch für individuelle Sachverhalte geeignet wären, z. B. bzgl. landesvergaberechtlicher Unterschiede zwischen den Bundesländern, besonderer Informationspflichten, Gremieneinbindung (insbes. bei Kommunen).

Nicht nur das Ausschreibungsverfahren, sondern auch die Vertragsabwicklung – hier ist insbesondere die E-Rechnung zu nennen – sollte digital ermöglicht und noch vereinfacht werden. Im Rahmen der OZG- und Registermodernisierungsüberlegungen sollte darauf hingewirkt werden, dass Nachweise von den öffentlichen Auftraggebern bei Bedarf selbst abgerufen werden (z. B. Handelsregisterauszug, Gewerbeanmeldung, ggf. Sozialversicherungsnachweise). Die Abfrage beim Wettbewerbsregister ist ohnehin seit Kurzem durch den öffentlichen Auftraggeber selbst durchzuführen, zumindest ab bestimmten Auftragswerten. Bei allen weiteren Nachweisen und Dokumenten sollte überlegt werden, ob sie für das Ausschreibungsverfahren notwendig sind. Es würde Unternehmen die Beteiligung an der Ausschreibung jedenfalls erleichtern, wenn für das Angebot zunächst Eigenerklärungen als ausreichend angesehen werden und nur von demjenigen Unternehmen, das den Zuschlag erhält, bei Bedarf oder bei Zweifeln die entsprechenden Einzeldokumente angefordert werden.

Es wird darauf hingewiesen, dass nach wie vor in einigen Ländern und bei Kommunen nicht durchgängig die EVergabe genutzt wird, da dies dort immer noch nicht verbindlich vorgeschrieben ist. Das müsste dringend geändert werden.

Es fehlt daran, dass die Vergabestellen die digitalen Möglichkeiten ausschöpfen. Zudem wird festgestellt, dass generell die für die Digitalisierung zwingend notwendige deutschlandweit



flächendeckende Infrastruktur zur digitalen Kommunikation immer noch Lücken aufweist (Netzausbau).

Insgesamt wäre ein gutes digitales System, das durch automatisierte (sinnvolle) Abfragen hilft Fehler zu vermeiden, gerade auch für KMU vorteilhaft. Ein solches System gibt es beispielsweise bereits bei Steuererklärungen.

*9. Spricht aus Ihrer Sicht etwas gegen die elektronische Einreichung von Nachprüfungsanträgen und virtuelle mündliche Verhandlungen in Nachprüfungsverfahren? Bitte erläutern Sie.*

Grundsätzlich spricht nichts gegen die elektronische Einreichung von Nachprüfungsanträgen als zusätzliche Option, sofern die notwendige Technik allen Beteiligten zur Verfügung steht. Allerdings wird vereinzelt die Befürchtung geäußert, die Herabsetzung der Hürde könnte zur Folge haben, dass die Zahl der Nachprüfungsverfahren ansteigt. Dies könnte zu einer stärkeren Belastung der Vergabekammern führen.

Trotzdem sollte neben der Digitalisierung im Nachprüfungsverfahren überlegt werden, das Vertrauen in die ordentliche Abwicklung von Vergabeverfahren zu stärken, indem man auch für den Unterschwellenbereich einen Rechtsschutz einführt. Bisher gibt es diesen nur in einigen Bundesländern mit unterschiedlicher Ausgestaltung. Dort hat sich im Übrigen gezeigt, dass die Zahlen der Nachprüfungsverfahren mit Einführung des Unterschwellenrechtsschutzes nicht sprunghaft gestiegen sind.

Letztlich sollte aber ein Gleichlauf mit der ordentlichen Gerichtsbarkeit angestrebt werden. Einheitliche Standards sowie die Vorgabe konkreter und realisierbarer Kriterien sind dabei notwendig.

*10. Welche weiteren Schritte sind praktisch und rechtlich zur Digitalisierung der Nachprüfungsverfahren aus Ihrer Sicht insbesondere erforderlich?*

Siehe 9.

#### **E. Aktionsfeld 4: Vereinfachung und Beschleunigung der Vergabeverfahren**

*11. Welche Vereinfachungs- und Beschleunigungspotentiale sehen Sie noch im Vergaberecht? Wo setzen aus Ihrer Sicht Rechtssicherheit, Wirtschaftlichkeit oder das europäische Vergaberecht wichtige Grenzen?*

**Großes Vereinfachungspotenzial liegt in einer Beseitigung der Rechtszersplitterung – ein verständliches Vergabegesetzbuch ist erforderlich, auch unterhalb der Schwellenwerte ist mehr Einheitlichkeit notwendig.**

**Insbesondere bedarf es einer Verschlankung des Vergaberechts einschließlich einer Angleichung der Regelungen für Bauvergaben und Vergaben im Liefer-/Dienstleistungsbereich. Allein die Vielzahl der Vorschriften - GWB, UVgO, VgV, zurzeit auch noch die VOL/A, VOB/A**

**sowie verschiedene einzelne vergaberechtliche Regelungen in anderen Gesetzen (z. B. MiLoG, Sorgfaltspflichtengesetz, LNG-Beschleunigung, KreislaufwirtschaftsG) - stellt viele Anwender vor große Probleme.**

**Zudem sind die Regelungen unterhalb der Schwellenwerte, also bei rund 90 Prozent der Vergabeverfahren, aufgrund des Föderalismus nicht einheitlich; zum Teil gibt es hier sehr große Unterschiede und das nicht allein bei den Wertgrenzen (vgl. Vielfalt der Regelungen zu einem Vergabemindestlohn etc.).**

Die aufgrund des föderalen Systems bestehende Länderzuständigkeit für das Vergaberecht im Unterschwellenbereich führt zu einer enormen Rechtszersplitterung. Obwohl seit dem Vergabemodernisierungsgesetz und dem Mindestlohngesetz die Landesgesetze weitgehend ihre Berechtigung verloren haben und nach § 129 GWB die meisten Anforderungen der Landesgesetze nur noch die Ausführung der Aufträge betreffen, nicht aber die Eignung der Bieter, gibt es sie dennoch weiterhin. Fast jedes Bundesland hat eigene Vorschriften dazu, welche Kriterien zusätzlich zu Preis und Qualität bei der Beschaffung zu berücksichtigen sind. In einzelnen Bundesländern ist noch nicht einmal die UVgO umgesetzt – zum Teil gilt dort noch die VOL/A mit Haushaltsrecht. Zudem unterscheiden sich die Wertgrenzen, ab denen öffentlich, beschränkt oder überhaupt ausgeschrieben wird. Unternehmen haben hierdurch zunehmend Probleme, sich an öffentlichen Aufträgen zu beteiligen; die Beachtung unterschiedlicher landesgesetzlicher Anforderungen führt zumindest zu einem erheblichen bürokratischen Mehraufwand bei der Angebotserstellung.

Landesvergaberegungen sollten in jedem Fall von länderspezifischen Mindestlohn-Forderungen absehen. Das bundesweit geltende Mindestlohngesetz bietet ausreichenden Schutz für die Beschäftigten. Unterschiedlich hohe Mindestlöhne innerhalb eines Unternehmens, je nachdem, ob der jeweilige Beschäftigte ausschließlich im privaten Sektor oder im Rahmen eines öffentlichen Auftrags in dem einen oder in dem anderen Bundesland eingesetzt wird, führen einerseits zu arbeitsvertraglichen und buchhaltungstechnischen Belastungen auf Arbeitgeberseite – bei der Lohn- und Gehaltsabrechnung muss ein Unternehmen, das bundeslandübergreifend tätig ist, die Arbeiten seiner Beschäftigten auftrags- und ortsbezogen abrechnen und entlohnen. Andererseits führt eine unterschiedliche Entlohnung für dieselben Tätigkeiten auch zu Ungerechtigkeitsempfinden und Unzufriedenheit auf Arbeitnehmerseite und damit zu Unfrieden im Unternehmen. Viele Unternehmen spiegeln uns daher wider, dass der landesspezifische Mindestlohn oberhalb des bundesweiten Mindestlohns von der Beteiligung an der Ausschreibung abschreckt. Die Landesregierungen denken, sie unterstützen die Unternehmen mit einem landesspezifischen Mindestlohn, dem ist aber in der Praxis nicht so. Die gleiche Problematik stellt sich auch im Zusammenhang mit einer Tariftreuerregelung für Vergaben des Bundes, deren Einführung abgelehnt wird.

Klare, nachvollziehbare und unter den Bundesländern abgestimmte Regeln und Verfahren helfen den Unternehmen und den öffentlichen Auftraggebern. Die Regelungen für den Unterschwellenbereich bieten Gelegenheit für ein einheitliches Vorgehen. Darüber hinaus sollten

einheitliche Wertgrenzen geschaffen und eingehalten werden. Vergabespezifische Mindestlöhne auf Landesebene sind abzuschaffen. Verpflichtende soziale und Umweltkriterien sind aus den landesgesetzlichen Regelungen zu streichen.

Zudem sollten die unterschiedlichen Regelwerke für Liefer- und Dienstleistungen (UVgO bzw. VOL/A) auf der einen und Bau (VOB/A) auf der anderen Seite zusammengeführt werden, auch wenn bereits mehrere Versuche hierzu gescheitert sind. Die zwischen diesen Regelwerken bestehenden Unterschiede sind nicht nachvollziehbar und bedürfen einer Angleichung. Dies betrifft u. a.:

- Vergabegrundsätze: in § 2 VOB/A fehlt die Verhältnismäßigkeit, in § 97 GWB fehlt die Eignung
- ggf. Öffnungsprotokolle an Bieter (VOL/A)
- Nachfordern von Unterlagen (Ermessen vs. Pflicht)
- Nebenangebote (nach VOB/A zulässig, nach UVgO ausdrückliche Zulassung erforderlich); auch bzgl. mehrerer Hauptangebote ist eine entsprechende Angleichung notwendig.
- Prüfung rechnerische Richtigkeit (vom Einzelpreis zum Gesamtpreis)
- Aufzählung Aufhebungsgründe (unwirtschaftliches Angebot fehlt bei VOB/A)

Ggf. kann es eine Zwischenlösung sein, diese Angleichung zunächst bei Fortbestand der beiden Regelwerke vorzunehmen, damit zumindest ein rechtlicher Gleichlauf besteht und nicht je nach Gewerk unterschiedliche Folgen eintreten. Es reicht jedenfalls nicht, mit Analogien faktisch zu einem Gleichlauf zu gelangen; eine ausdrückliche Regelung schafft mehr Rechtssicherheit und ist anwenderfreundlicher sowohl für öffentliche Auftraggeber als auch für die Unternehmen. Denn es gibt nicht wenige Bieter, die ihre Leistungen sowohl im VOB- als auch im Liefer- und Dienstleistungsbereich anbieten.

Insgesamt hilfreich wäre es, wenn in den jeweiligen Gesetzen weniger mit Verweisungen gearbeitet wird. Auch wenn gesetzgebungstechnisch Verweisungen auf andere Paragraphen statt inhaltlicher Wiederholung richtig und häufig notwendig sind, sollten die zahlreichen Verweisungen insbesondere die UVgO im Sinne der Anwenderfreundlichkeit auf den Prüfstand gestellt werden. Eine bessere Lesbarkeit durch weniger Verweisungen würde das Verständnis und die Akzeptanz der Nutzer – sowohl auf Seiten der öffentlichen Auftraggeber als auch bei den Unternehmen – erhöhen.

Hinsichtlich der Beschleunigung besteht aus unserer Sicht insofern Potenzial, dass nicht bei den Fristen angesetzt wird, sondern einerseits bei einer besseren Vorbereitung des Vergabeverfahrens, andererseits aber auch bei nicht durch die Fristen bedingten zeitlichen Verzögerungen zwischen Veröffentlichung und Zuschlag. Letztere haben ihren Grund möglicherweise auch in einer mangelnden Vorbereitung, z. B. bzgl. Klärung des Budgets.

*12. Inwieweit können Sie sich eine Flexibilisierung des Losgrundsatzes vorstellen, etwa für wichtige Transformationsvorhaben?*

Der Gesetzgeber hat der losweisen Vergabe in § 97 Abs. 4 GWB und § 22 UVgO den Vorrang eingeräumt. Öffentliche Auftraggeber sind demnach grundsätzlich verpflichtet, Leistungen in der Menge aufgeteilt (Teillose) und getrennt nach Art oder Fachgebiet (Fachlose) zu vergeben. Dieser gesetzlich festgelegte Vorrang dient dem Schutz der mittelständisch strukturierten Wirtschaft und der Förderung des Wettbewerbs, insbesondere bei KMU. Denn der Vorrang der losweisen Vergabe bezweckt neben der Stärkung des Mittelstandes auch die Entstehung und Förderung eines chancengleichen und funktionsfähigen Wettbewerbs. Insbesondere bei ohnehin schwierigen Monopolmärkten ist dies dringend erforderlich. Öffentliche Ausschreibungen müssen bereits durch die Wahl der Losgrößen reelle Chancen zur Berücksichtigung bieten und dürfen mittelständische Unternehmen und Start-Ups nicht benachteiligen. Allerdings mag es gerade im Liefer- und Dienstleistungsbereich bei sehr komplexen Beschaffungsgegenständen hilfreich sein, das Dogma der Losvergabe etwas zu lockern. Diese Möglichkeit besteht schon jetzt für technisch Notwendiges und ist z. B. auch im LNG-Beschleunigungsgesetz vorgesehen. Öffentliche Auftraggeber können generell bereits heute ausnahmsweise eine sog. Gesamtvergabe durchführen, sofern die wirtschaftlichen oder technischen Gründe des öffentlichen Auftraggebers an einer Zusammenfassung von Losen überwiegen. Das sollte aber nur nach sorgfältiger Prüfung, mit entsprechender Begründung und insgesamt mit großer Zurückhaltung geschehen. Die Gründe müssen konkret für das einzelne Vergabeverfahren gegeben sein und vom Auftraggeber gut dokumentiert werden.

Da bereits Ausnahmemöglichkeiten bestehen, raten wir zum Schutz des Mittelstands von einer weiteren Flexibilisierung ab.

### *13. Wie kann die Vergabepaxis einfacher und schneller gelingen? Wie könnten Ihrer Ansicht nach Vergabeverfahren z. B. noch weiter professionalisiert werden?*

Wenn in der politischen Diskussion von gesetzlichen Änderungen zur Vereinfachung des Vergaberechts die Rede ist, wird als erstes – vor allem seitens der öffentlichen Auftraggeber – immer die Anhebung der Wertgrenzen genannt. Die Erfahrungen in Krisenzeiten (Finanzkrise 2008/2009, Corona, Hochwasser) zeigen, dass sich dies schnell umsetzen lässt. In Krisenzeiten kann diese Maßnahme auch hilfreich und sinnvoll sein. Allerdings droht die ursprünglich nur befristete Anhebung der Wertgrenzen immer weiter verlängert und letztlich zum neuen Normalzustand zu werden. Dies ist aus Sicht der überwiegenden Zahl der Unternehmen abzulehnen. Es gibt allerdings auch Unternehmen, die hier anderer Meinung sind, insbesondere solche, die bei öffentlichen Auftraggebern schon positiv bekannt sind und häufig den Zuschlag erhalten. In der Gesamtinteressenabwägung sprechen wir uns dennoch aus folgenden Gründen gegen eine Wertgrenzenerhöhung aus. Die Anhebung der Wertgrenzen wirkt so, dass Teile der öffentlichen Beschaffung dem Vergaberecht entzogen und öffentliche Aufträge verstärkt nach dem Motto „bekannt und bewährt“ vergeben werden. Die Grundsätze des Vergaberechts, nämlich Wettbewerb, Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit, Transparenz, Korruptionsprävention, werden hierdurch in ihrer Wirkungsweise abgeschwächt. Der Marktzutritt für Start-ups, innovative Unternehmen und KMU wird hierdurch immer schwieriger, wenn nicht gar faktisch unmöglich. Wichtig ist es daher, die krisenbedingte befristete Erhöhung der

Wertgrenzen nicht zu verlängern und zum Stand vor Corona zurückzukehren. Allenfalls inflationsbedingte Anpassungen sind aus unserer Sicht vertretbar.

Die im Vergaberecht vorgesehenen Fristen sollten nicht weiter verkürzt werden, zumal unter dem Aspekt der Dringlichkeit schon eine enorme Verkürzung von Fristen möglich ist. Hierdurch ist bereits die notwendige Flexibilität sichergestellt. Eine generelle Verkürzung der Fristen wäre vielmehr schädlich, da die Anbieter für die Erstellung eines ordentlich kalkulierten Angebots Zeit benötigen, z. B. um notwendige Abstimmungen mit Zulieferern, Risikobewertung, Personalplanung u. ä. vornehmen zu können.

Für die Frage der Beschleunigung ist aber schon weit vorher anzusetzen. Jeder Wettbewerb fängt mit der Vorbereitung an. Das reicht von der Planung mit Bedarfsanalyse, Marktrecherche, geht über die Erstellung der Ausschreibungsunterlagen bis hin zur Finanzierung. Wie u. a. Rechnungsprüfungsberichte zeigen, liegen viele Vergabefehler in der mangelnden Vorbereitung und unzureichendem Know-how der Planer begründet. Wenn es um Verfahrensbeschleunigung geht, sollte nicht nur die Vergabe in den Blick genommen werden – diese steht nur am Ende eines größeren Prozesses. Vielmehr sollten Genehmigungs- und Planungsprozesse insgesamt beschleunigt werden. Es geht nicht nur um Inhaltliches, sondern auch um eine Frage der Organisationsstruktur. Kleinere Gemeinden haben zum Teil gar keine Vergabestellen. Und dort, wo es Vergabestellen gibt, werden diese – häufig mit Hinweis auf Korruptionsprävention – rollierend alle zwei Jahre ohne eine notwendige Einarbeitung in das Thema Vergaberecht neu besetzt. Die Bestrebungen zur Professionalisierung der öffentlichen Vergabe werden so behindert, der Aufbau von Vergabe-Know-how ist immer nur temporär und nicht von Dauer. Gerade in kleinen Vergabestellen, besetzt mit Personen aus der Verwaltung, sind die Unsicherheiten wegen nur seltener Anwendung des Vergaberechts sehr hoch. Das Volumen der vergaberechtlichen Regelungen ist immens, obwohl sich Regelungen in allen Verordnungen teils wort- und sinngleich wiederfinden. Dies führt zur Annahme eines hohen Schwierigkeitsgrades und suggeriert hohe Komplexität. Folge der Unsicherheit ist der Rückgriff auf vorhandene Ausschreibungsunterlagen als Musterstücke. Dies wird den Anforderungen an ein ordentliches Vergabeverfahren nicht gerecht.

Wir hören zumindest von den Unternehmen des Öfteren, dass Zuschlagsentscheidungen nicht immer nachvollziehbar erfolgen oder Wertungskriterien im laufenden Vergabeverfahren geändert oder ergänzt werden. Zudem steigen Anforderungen des öffentlichen Auftraggebers an die zu erbringende Leistung bzw. an die zu erfüllenden Eignungsvoraussetzungen der Unternehmen stetig weiter an. Viele Unternehmen können den hohen Anforderungen - beispielsweise an nachzuweisende Zertifizierungen und Qualitätsstandards - allein aus finanziellen oder personellen Gründen nicht nachkommen. Wir würden uns daher wünschen, dass öffentliche Auftraggeber künftig stärker vorab prüfen, ob bestimmte Qualitätsstandards und Zertifizierungen, für die konkret zu beschaffende Leistung tatsächlich erforderlich sind. Dies erfordert aber eine intensive Befassung mit der zu erbringenden Leistung im Vorfeld. Zudem sollte über die Angabe von sog. Mindestvoraussetzungen bereits in der Leistungsbeschreibung nachgedacht werden.

Auf Seiten der Auftraggeber kann unseres Erachtens eine Professionalisierung insbesondere über geeignete Schulungsmaßnahmen sowie Checklisten und Praxis-Tools zur Erleichterung des Arbeitsalltags erfolgen.

Zielführend könnte es darüber hinaus sein, dass kurzfristige Änderungen des Vergaberechts - wie beispielsweise die Sonderregelungen nach der Hochwasserkatastrophe im Ahrtal - direkt über einen einheitlichen Kanal in Form einer Push-Nachricht möglichst allen potenziell tangierten öffentlichen Auftraggebern zugänglich gemacht werden.

Generell sollten bei der Thematik einer Professionalisierung des Vergabewesens auch Überlegungen zur Einführung von mehr zentralen Vergabestellen eine Rolle spielen. Darin würde nach unserem Dafürhalten ein besonders großes Potenzial für mehr Professionalität in der öffentlichen Auftragsvergabe liegen.

Folgende Maßnahmen sind erforderlich:

- **Professionalisierung** der öffentlichen Auftragsvergabe an der Basis.  
Ein Mehr an Know-how sorgt für Sicherheit bei den Vergabestellen und zu besseren Ausschreibungen. Das macht es auch für Bieter leichter, ein Angebot abzugeben. Hier kann neben einer weiteren Professionalisierung ggf. auch eine Kompetenzbündelung durch gemeinsame Beschaffung helfen.
- Bessere Vorbereitung der konkreten Ausschreibung durch **bessere Marktrecherche** führt zu besseren und erfüllbaren Leistungsbeschreibungen.
- Das häufig gehörte Argument „Wir nehmen am liebsten Unternehmen, die uns schon bekannt sind und sich bei früheren Aufträgen bewährt haben.“ führt dazu, dass der Wettbewerb unnötig beschränkt wird und insbesondere Start-Ups, innovative Unternehmen und generell KMU kaum Chancen haben, bei öffentlichen Ausschreibungen berücksichtigt zu werden.
- Für sogenannte **„Newcomer“ am Markt/Start-Ups** wird die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen oft zu einer unüberwindbaren Zutrittschürde. Insbesondere betrifft dies die vom Auftraggeber aufgestellten Eignungsanforderungen, und dort vor allem die Referenzen. Wenn Auftraggeber darauf angesprochen werden, wird oftmals darauf verwiesen, dass sich „Newcomer“ mangels Erfahrung einer Bietergemeinschaft anschließen sollen oder Aufträge als Subunternehmer erbringen können. Das kann aber nicht die Lösung sein. Das Vergaberecht sollte vielmehr so ausgestaltet sein, dass Eignungskriterien und Nachweise so aufgestellt sind, dass neu gegründete Unternehmen bessere Marktzutrittschancen haben. Dies würde auch der Start-Up-Strategie der Bundesregierung entsprechen.
- Die **Leistungsbeschreibungen** dürfen nicht zu eng gefasst sein und sollten Raum für Innovationen lassen. Grundsätzlich sollte sich eine Leistungsbeschreibung auf die Darstellung des Beschaffungsbedarfs beschränken und den Lösungsweg den Kompetenzträgern aus der Wirtschaft überlassen. So kann im Rahmen innovativer Ausschreibungsverfahren, wie

z. B. wettbewerblicher Dialog, im Austausch mit Unternehmen eine wirtschaftliche und nachhaltige Lösung herausgearbeitet werden.

- Es sollten nur Anforderungen in der Leistungsbeschreibung gestellt werden, die für den konkreten Ausschreibungsgegenstand benötigt werden (kein bloßes Abschreiben aus früheren Ausschreibungen, ohne deren Notwendigkeit zu prüfen).
- Anforderungen in der Leistungsbeschreibung sollten so gestaltet sein, dass sie durch Unternehmen erfüllbar und nicht nur vom Unternehmen, sondern auch vom öffentlichen Auftraggeber überprüfbar sind – das gilt insbesondere für Nachhaltigkeitsanforderungen. Es ist dabei keine Lösung, eine aufwendige, wenn nicht gar unmögliche Überprüfung einfach auf die Unternehmen zu verlagern.
- Durch die Nutzung von Experimentierklauseln, Best-practice-Austausch und das Zulassen von Nebenangeboten und von mehreren Hauptangeboten lässt sich nachhaltige und innovative Beschaffung fördern.
- Es müssen **Weiterbildungsangebote sowie Austauschformate** mit der innovativen Wirtschaft entwickelt werden, die den Austausch zwischen Verwaltung und Wirtschaft zu innovativen Lösungsvorschlägen auf Augenhöhe ermöglichen.
- Laut Gesetz ist dem **wirtschaftlichsten Angebot** der Zuschlag zu erteilen. Das wirtschaftlichste Angebot bestimmt sich **nicht ausschließlich nach dem Preis**, auch andere Wertungskriterien sind wichtig und sollten in der Ausschreibung deutlich benannt werden. Allerdings ist der Preis das Kriterium, das sich am einfachsten und eindeutigsten werten lässt; jede Bewertung anderer Kriterien neben dem Preis macht ein Wertungsschema und ggf. technologisches Know-how für Bewertungen/Entscheidungen erforderlich, wovon vor allem ungeübte Vergabestellen häufig zurückschrecken. Auch an dieser Stelle kann mehr Professionalisierung zu besseren Ausschreibungen und in der Folge zu wirtschaftlicheren Angeboten führen.
- Ein weiteres Problem bei der Wahl der Zuschlagskriterien, das von Vergabestellen immer wieder zu hören ist, ist die Rechnungsprüfung. Rechnungsprüfern fehle der Zugang zur Wertung der Wirtschaftlichkeit in Vergabeverfahren, wird uns mitgeteilt. Deren Nachfragen an die Vergabestellen, warum nicht das günstigste Angebot gewählt wurde, sorgt für zusätzlichen Druck auf die Vergabesachbearbeiter und führt dort zu mehr Unsicherheiten bei der Festlegung von Wertungskriterien. Auch die Rechnungsprüfer sollten daher vergaberechtlich geschult werden.
- Aktuell ist es ein sehr großes Problem, dass die Kalkulation angesichts des enormen Preisanstiegs innerhalb kürzester Zeit für Unternehmen ein großes Risiko bedeutet, wenn **Preisadjustierungen und Preisgleitklauseln** seitens der Verwaltung nicht akzeptiert werden. Zudem sind die Preisgleitklauseln ursprünglich für andere Zwecke geschaffen worden und passen daher in der aktuellen Lage (Corona, Ukraine-Krieg, Suezkanalsperre) nicht – häufig ist schon der Basiswert 1 nicht benannt. Positiv ist, dass seitens der zuständigen Bundesministerien Erlasse zu Preisgleitklauseln in der jetzigen Lage veröffentlicht worden sind. Der Umgang mit dem Formblatt zu Preisgleitklauseln und die praktische Handhabung

erweisen sich aber als sperrig, kompliziert und sehr aufwendig. Selbstverständlich sehen auch wir das Risiko von Missbrauch und von Preisexplosionen, die die im Haushalt für das jeweilige Projekt eingestellten Mittel bei weitem übersteigen können. Dennoch wären Erleichterungen an dieser Stelle sinnvoll. Im Ergebnis bedeutet dies, dass die Erlasslage kürzer und eindeutiger ausfallen müsste sowie die Handlungsempfehlung zur Anwendung weniger komplex. Eine wissenschaftliche Begleitung, in der empirische Grundlagen erhoben und ausgewertet werden, kann ggf. helfen, die Maßnahmen richtig zu justieren.

#### *Warum haben Sie oder Ihr Unternehmen sich zuletzt gegebenenfalls nicht mehr an öffentlichen Vergabeverfahren beteiligt?*

Gründe, die den IHKs von Unternehmen dafür genannt worden sind, sind u. a.:

- hoher Aufwand für Suche nach passenden Ausschreibungen,
- hoher Aufwand für die Angebotserstellung,
- zu wenig Know-how auf Unternehmensseite, wie eine Ausschreibungsbeteiligung und die Abwicklung mit öffentlichen Auftraggebern funktioniert,
- zu wenig Know-how auf Seiten der Ausschreibenden hinsichtlich technologischer Trends und Märkte,
- schlechte Erfolgsaussichten,
- schlechte Qualität der Ausschreibungen,
- oft wahrgenommene Fokussierung ausschließlich auf den niedrigsten Preis, also auf das billigste und nicht auf das wirtschaftlichste Angebot,
- praktisch nicht erfüllbare Anforderungen,
- Nebenangebote werden nicht zugelassen,
- Sorge vor schlechter Zahlungsmoral,
- Sorge vor überlangen Zahlungsfristen.

Die Folge dieser Situation können qualitativ schlechte Angebote sein, ein Mangel an innovativen Angeboten – und bisweilen werden gar keine (oder nur sehr wenige) Angebote abgegeben. Dies ist schlecht für den öffentlichen Haushalt, ist nicht wirtschaftlich und nicht nachhaltig, aber auch schlecht für den Wettbewerb der Unternehmen und Innovationsimpulse.

#### *14. Inwieweit können Sie sich auch eine weitere Vereinheitlichung des Vergaberechts vorstellen (formell in einem „Vergabegesetz“ oder materiell stärkere Angleichungen)?*

Eine Vereinheitlichung durch formelle Zusammenfassung und materiell stärkere Angleichungen halten wir für sehr wichtig. Wie unter 11. ausgeführt, geht es insbesondere um die Vereinheitlichung der Länderregelungen und der unterschiedlichen Regelwerke für Dienstleistungen und Bau:



- Eine verständlichere Fassung (Sprache, Formulierung, weniger Verweisungen) und Zusammenführung verschiedener Regelwerke in einem einzigen Vergabegesetzbuch für den Ober- und Unterschwellenbereich sowie für alle Branchen wäre überaus wünschenswert.
- Zumindest sollte aber eine Angleichung der UVgO an VOL/A und VOL/B erfolgen. So ist z. B. nicht nachvollziehbar, dass Nebenangebote nach VOB/A zulässig sind, nach UVgO aber einer ausdrücklichen Zulassung bedürfen.
- Die Zersplitterung durch unterschiedliches Vergaberecht in den Bundesländern in der Unterschwelle ist ebenfalls kontraproduktiv: Obwohl durch die Verabschiedung des Vergabemodernisierungsgesetzes und des Mindestlohngesetzes die Landesgesetze zu einem guten Teil ihre Berechtigung verloren haben und nach § 129 GWB die meisten Anforderungen der Landesvergabegesetze nur noch die Auftragsausführung betreffen, nicht aber die Eignung der Bieter, haben sie dennoch weiterhin Bestand.

## **F. Aktionsfeld 5: Förderung von Mittelstand, Start-Ups und Innovationen**

### *15. Welche rechtlichen und praktischen Stellschrauben sehen Sie für eine starke Einbeziehung von kleinen und mittelständischen Unternehmen in die öffentliche Beschaffung?*

Der Mittelstandsschutz im Vergaberecht erfolgt bislang u. a. durch die Fach- bzw. Teillosgabe, die möglichen Bagatellgrenzen für beschränkte Ausschreibungen und freihändige Vergaben und durch die Pflicht zu nachvollziehbar gestalteten und für den Mittelstand lösba- ren Vergabeunterlagen.

Es gibt aber noch Verbesserungsmöglichkeiten:

- **Leistungsbeschreibung innovationsoffen gestalten**  
Mit der Leistungsbeschreibung werden grundsätzliche Weichen für den angestrebten Bieterkreis, die Art der Beschaffung und die Ermittlung des besten Angebots gestellt. Sie muss genügend Freiraum für moderne und qualitativ hochwertige Angebote lassen, um die dafür in Frage kommenden Unternehmen für eine Angebotsabgabe zu interessieren. Die Leistungsbeschreibung dient eher einer möglichst detaillierten Darstellung des zu lösenden Problems/der zu lösenden Herausforderung. Der Lösungsweg an sich muss den Experten aus der Wirtschaft überlassen werden und sollte sich nur an ausgewählten Vorgaben auf der Metaebene orientieren. So ist es der Öffentlichkeit möglich, an neuen Entwicklungen aus der Wirtschaft zu partizipieren.
- **Nebenangebote häufiger zulassen**  
Das Zulassen von Nebenangeboten bietet grundsätzlich die Möglichkeit, den Kreis der bietenden Unternehmen zu erhöhen und Lösungsimpulse aus der Wirtschaft einzuholen. Aus Sicht der Wirtschaft wird von diesem Instrument nicht ausreichend und immer weniger Gebrauch gemacht.
- **Know-how der Beschaffungsverantwortlichen dauerhaft erhöhen**  
Die Unternehmen erwarten von den Ansprechpartnern im Ausschreibungsprozess mehr

Kompetenz, sowohl zu den rechtlichen Voraussetzungen für innovative Vergabeverfahren als auch zu Markt- und Technologietrends. Der Kompetenzaufbau muss sich auf die

- mittelstandsfreundliche Gestaltung der Ausschreibungsunterlagen,
  - Auskunftsqualität bei Bieterfragen,
  - Fähigkeit zum Austausch mit Unternehmen im Rahmen von innovativen Vergabeverfahren wie wettbewerbliche Dialoge und Innovationspartnerschaften auf Augenhöhe sowie
  - schlüssige Bewertung von Nebenangeboten auswirken.
- Die stärkere Konzentration der Beschaffung bei zentralen Beschaffungsbehörden würde zu erhöhter Professionalisierung führen, die letztlich auch kleinen und mittleren Unternehmen helfen kann.
  - Wirtschaftlichkeit auf Basis der gesamten Produktlebenszykluskosten ermitteln  
Die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung auf Basis der gesamten Produktlebenszykluskosten muss konsequent durchgesetzt werden und einen deutlich höheren Stellenwert bei der Zuschlagsentscheidung erhalten – in Abgrenzung zum niedrigsten Anschaffungspreis, zu Gunsten von Innovation, Qualität und Nachhaltigkeit.
  - Gütezeichen/Zertifizierungen, wie z. B. QM nach ISO 9001, sind häufig vor allem für Einzellieferungen nicht notwendig. Besser wäre es, wenn Auftraggeber die für den konkreten Auftrag relevanten Mindestanforderungen/Einzelkriterien in der Leistungsbeschreibung konkret definieren.
  - Fachlosaufteilung und Teillosaufteilung nochmals forcieren
  - Geforderte Nachweise auf die für den konkreten Auftragsgegenstand notwendigen beschränken
  - Referenz-/Umsatzvorgaben flexibilisieren  
Junge Unternehmen werden per se durch entsprechende formale Anforderungen ohne Betrachtung ihrer individuellen Leistungsfähigkeit ausgeschlossen. Innovationsstarke Start-ups könnten jedoch als Partner der öffentlichen Hand erste Referenzen erwerben. Die Umsatzvorgaben müssen in angemessener Relation zum Auftragswert stehen.
  - Dezierte Regelung zu Preisgleitklauseln auch für Liefer-/Dienstleistungen schafft mehr Verlässlichkeit (Vgl. VOB/A, wonach „Auftragnehmer kein ungewöhnliches Wagnis aufgebürdet werden darf für Umstände und Ereignisse, auf die er keinen Einfluss hat und deren Entwicklung auf die Preise nicht im Voraus eingeschätzt werden kann“)
  - Bessere Übersichtlichkeit der Vergabeplattformen (BKMS als Ansatz)

Bezüglich Existenzgründern und Start-ups besteht in der Praxis das Problem, dass es noch keine Erfahrungen anderer mit diesen Unternehmen gibt. Das führt dazu, dass es immer ein erhöhtes Risiko gibt, dass sich Probleme bei der Vertragserfüllung ergeben oder diese im Ergebnis sogar scheitert. Die Beteiligung von Start-ups an Ausschreibungen scheitert häufig bereits daran, dass Anbieter in der Regel ihre Eignung dadurch nachweisen müssen, dass sie

vergleichbare Referenzen aus der Vergangenheit vorlegen. Dies ist schon deshalb nicht möglich, weil sie noch gar nicht so lange existieren. Wenn allerdings Beschränkungen bei den geforderten Referenzen vorgenommen würden, z. B. aus den letzten 12 Monaten statt 3 Jahren, führt auch das wieder zu Einschränkungen des Bieterkreises. Dieses Dilemma gilt es zu lösen. Auch hierfür ist wieder ein besonderes Know-how auf Beschaffenseite erforderlich, um beurteilen zu können, zum einen, ob eine Ausschreibung überhaupt für Start-ups geeignet sein könnte, und zum anderen, wie das Risiko bei einem konkreten Start-up zu bewerten ist.

*16. Welche Rolle spielen für Sie zum Beispiel Unteraufträge oder Bietergemeinschaften, Eignungskriterien oder Ausführungsbedingungen? Welche rechtlichen und/oder praktischen Herausforderungen sehen Sie hier?*

Hier bietet sich ein deutlich differenzierteres Meinungsbild in der Wirtschaft – abhängig von den individuellen Voraussetzungen des Unternehmens für den Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen.

Eignungskriterien werden sowohl als wichtig beurteilt, müssen aber nachvollziehbar sein. Andererseits werden sie auch als Verhinderer von Innovationen und klarer Vorteil für große Unternehmen bewertet. Alternativ wird z. B. auf Präsentations-Pitches verwiesen, die aussagekräftiger und zielführender als formale Kriterien sein können.

Ähnlich verhält es sich bei Bietergemeinschaften, die einerseits als gute Beteiligungsbasis für KMU wahrgenommen werden, aber auch mit hohem Bürokratie- und Abstimmungsaufwand verbunden sind. Überwiegend werden in Bietergemeinschaften und der Möglichkeit zur Vergabe von Unteraufträgen aber oftmals die einzige Chance für Start-Ups gesehen, für sich den Markt öffentlicher Aufträge zu erschließen. Zudem können hierüber beispielsweise auch für KMU die Eintrittshürden für die Teilnahme an einer Vergabe, beispielsweise bei der Vorgabe der Erreichung von Mindestumsätzen, gesenkt werden. Bietergemeinschaften und die Möglichkeit zur Einbeziehung von Nachunternehmern sehen wir daher als sehr wichtiges Instrument an, auch wenn es nicht immer geeignet ist. Online-Portale zur Bildung von Bietergemeinschaften könnten hilfreich sein.

Aus unserer Sicht ist es zudem wichtig, die Erbringung einer geforderten Teilleistung durch Unterauftragnehmer zuzulassen oder Eignungsleihen zu ermöglichen. Gerade KMU haben oft nicht die Kapazität, alle Dienstleistungen bzw. Ressourcen für einen Auftrag konkret vorzuhalten. Dies ist oft auch eine finanzielle Entscheidung, aber auch der Fachkräftemangel spielt hier eine Rolle. Zudem besteht für den öffentlichen Auftraggeber aufgrund der Verpflichtung zur Geeignetheit des Unterauftragnehmers bei der Auftragsvergabe kaum ein Risiko.

Unteraufträge sind insbesondere für Unternehmen interessant, die sich nicht regelmäßig oder nur selten an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen.

*17. Wie stark nutzen Sie Markterkundungen oder funktionale Ausschreibungen bzw. innovative Vergabeverfahren, um Innovationen und Start-Ups im Design von Vergabeverfahren besser zu berücksichtigen? Welche praktischen oder rechtlichen Hürden sehen sie hier?*

Bisher werden Markterkundungen oder funktionale Ausschreibungen bzw. innovative Vergabeverfahren nur recht selten genutzt. Alle diese Verfahren setzen ein erhöhtes Know-how auf Seiten der Vergabestellen voraus. Zudem ist der Zeitfaktor relevant, da solche Verfahren zeitintensiver sind. Hinzu kommt, dass generell die Bereitschaft vorhanden sein muss, nicht nur auf den Preis zu setzen.

Vor allem bei innovativen Vergabeverfahren ist das Problem, dass etwas beschafft werden soll, wofür es auf dem Markt noch keine Lösungen gibt. Vergabestellen schrecken unserer Erfahrung nach zurück, Neues zu testen und ungewisse Risiken einzugehen, auch aus Sorge davor, dass Experimente scheitern können und dies hinterher – auch seitens der Rechnungsprüfer – gerügt wird.

Aber auch auf der Unternehmerseite ist Zurückhaltung gegenüber diesen Instrumenten zu erkennen. Gerade die Beteiligung an Markterkundungsverfahren bedeutet für Unternehmer einen hohen Aufwand, der bei dem ungewissen Ausgang des Verfahrens dazu führt, dass sie sich gar nicht erst daran beteiligen. Hier könnte ggf. eine Aufwandsentschädigung helfen, die Beteiligung zu erhöhen.

*18. Was hat Sie ggf. bisher gehindert, innovative Vergabeverfahren (wie zum Beispiel dynamische Beschaffungssysteme oder elektronische Auktionen) zu nutzen?*

Diese innovativen Vergabeverfahren setzen weiteres Knowhow voraus und werden wohl eher von erfahrenen Vergabestellen genutzt. Sie sind für den Vergabealltag zu komplex und zu kompliziert. Es ist also wieder ein Thema der Professionalisierung. Wer nur selten Vergabeverfahren durchführt, wird vor derartigen Verfahren zurückschrecken, zumal sie den Ruf einer zu komplizierten Handhabung haben. Die Verhandlungsvergabe wird demgegenüber bevorzugt.

Vereinzelt wird ein gewisses Misstrauen insbesondere gegenüber der elektronischen Auktion geäußert, dass es am Ende für den Auftraggeber teurer wird als mit einer üblichen Ausschreibung, da Unternehmen typischerweise nicht mit dem niedrigsten möglichen Preis in die Auktion einsteigen.

Auch aus Bietersicht gilt, dass diese innovativen Verfahren gerade für kleinere Bieter zu kompliziert sind oder zumindest als zu kompliziert erscheinen.

Zudem sind nur ausgewählte Beschaffungsgegenstände überhaupt für derartige Verfahren, z. B. für eine elektronische Auktion, geeignet. In der Regel kommen hier nur Standardleistungen in Betracht.

## G. Sonstiges

### *19. Wie priorisieren Sie die Aktionsfelder? Welche aufgeworfenen Fragen sind Ihnen besonders wichtig?*

Der Aufbau des Fragebogens erscheint uns insgesamt mehr von politischen Aspekten als nach der Wichtigkeit der Aktionsfelder geprägt. Aus unserer Sicht haben eindeutig Professionalisierung, Vereinfachung und Beschleunigung sowie Digitalisierung den Vorrang, da nur so erreicht werden kann, dass wieder mehr Angebote auf Ausschreibungen eingehen. Nur wenn es eine ausreichende Zahl an Angeboten gibt, kann das Vergaberecht bewirken, dass durch einen transparenten Wettbewerb am Ende das wirtschaftlichste Angebote den Zuschlag erhält und mit den Steuergeldern im Interesse aller sorgsam umgegangen wird.

- Die Professionalisierung hilft auf allen Aktionsfeldern und ist insgesamt als besonders wichtig einzuordnen.
- Sehr hohe Priorität sollte die Schaffung einer einheitlichen Zusammenführung verschiedener Regelwerke in einem einzigen Vergabegesetzbuch für den Ober- und Unterschwellenbereich sowie für alle Branchen haben. Der „Vergaberechtsdschungel“ sollte gerade im Hinblick auf einen konkret zu bemessenden Bietermangel, aber auch auf die Fehleranfälligkeit bei der Handhabung und Wertung von Vergabeverfahren durch die öffentliche Hand, ein Ende haben.
- Sehr wichtig erscheint es, dass die Modifikation des Vergaberechts nicht zusätzliche Komplexität in das Thema bringt. Wir sehen eine erhebliche Gefahr, dass die - verständlichen - Wünsche nach einer stärkeren Berücksichtigung strategischer Kriterien bei der Beschaffung dazu führen, dass der eigentlich gewollte Wettbewerb durch die Abschreckung potenzieller Bieter verringert wird.  
Ursprünglich sollte das Vergaberecht gerade dazu dienen, dass das wirtschaftlichste Angebot den Zuschlag erhält. Dies sollte auch künftig noch die entscheidende Maßgabe sein.
- Strategische Ziele müssen strikt auftragsgegenstandsbezogen sein. Die bisherigen gesetzlichen Regelungen reichen dafür aus. Eine Erweiterung und Stärkung dieser Zielsetzung wird ganz überwiegend abgelehnt.

### *20. Sehen Sie Zielkonflikte und falls ja, wie sollten diese aus Ihrer Sicht aufgelöst werden?*

Der Zielkonflikt besteht zwischen der Berücksichtigung ökologischer bzw. sozialer Nachhaltigkeitsziele (strategische Ziele) im Rahmen von Vergabeverfahren einerseits und der Beschleunigung und Entbürokratisierung von Vergabeprozessen andererseits. Aus unserer Sicht ist das letztere Ziel vorrangig. Je stärker hingegen strategische Ziele in den Vordergrund gerückt werden, desto komplexer, nachweisintensiver, zeit-, vorbereitungs- und kontrollaufwendiger wird ein Vergabeverfahren – mit der Folge, dass Bieter abgeschreckt werden und am Ende der Wettbewerb beschränkt wird.

Einen weiteren Zielkonflikt kann es auch innerhalb von strategischen Zielen geben: Ein Beispiel dafür ist die Beschaffung batterieelektrischer Fahrzeuge. Für deren Produktion werden regelmäßig Rohstoffe wie seltene Erden benötigt, die bislang vielfach aus Staaten kommen, in denen es den Herstellern solcher Fahrzeuge schwerfällt, sich für die Einhaltung der ILO-Kernarbeitsnormen zu verbürgen. Daher sollten in Bezug auf die Nachforschungspflichten des Auftragnehmers und in Bezug auf Sanktionen Regelungen mit Augenmaß gewählt werden.

Komplexere Anforderungen erfordern in der Regel ein höheres Budget. Das gilt insbesondere bei strategischen Zielen.

*21. In welchen weiteren Bereichen sehen Sie rechtlichen Anpassungsbedarf der Vergabeverfahren? Welche praktischen Lösungen sehen Sie als besonders wichtig an?*

Folgende Vorschläge zu einzelnen Regelungen haben uns aus den praktischen Erfahrungen der Auftragsberatungsstellen erreicht; dabei geht es vor allem um die Richtigstellung von Fehlern bzw. das Schließen von Lücken:

- Insbesondere im Zusammenhang mit Nebenangeboten und mehreren Hauptangeboten brauchen wir mehr Regelklarheit. Das fängt bei der Definition von Nebenangeboten an und geht bis hin zum Ausschluss von Nebenangeboten, sofern der Preis allein maßgeblich ist (BGH, Beschluss vom 07.01.2014 - X ZB 15/13). Im Bau sind „Nebenangebote“ üblich, obwohl es sich rechtlich häufig sogar um mehrere Hauptangebote handeln dürfte. Eine Definition für „Nebenangebot“ könnte entsprechend der Rechtsprechung (Nebenangebot = abweichender Bieteranschlag - OLG Düsseldorf, Beschluss vom 09.03.2011, VII-Verg 52/10) lauten: „Nebenangebote offerieren die Leistung anders als in der Leistungsbeschreibung nachgefragt. Ein Nebenangebot liegt nur vor, wenn der Gegenstand des Angebots ein von der geforderten Leistung abweichender Bieteranschlag ist.“ Vor allem mit Blick auf Innovationsförderung und Nachhaltigkeit ist es aus unserer Sicht sinnvoll, sowohl mehrere Hauptangebote als auch Nebenangebote zuzulassen. Jede Beschränkung, z. B. nur eine bestimmte Zahl von Hauptangeboten, ist eine Wettbewerbsverkürzung. Daher sollte auf eine mögliche Beschränkung mehrerer Hauptangebote verzichtet werden (VOB/A). Zum Teil wird sogar die Einführung einer Begründungspflicht seitens der Verwaltung vorgeschlagen, wenn Nebenangebote nicht zugelassen werden und es sich nicht um Standardbeschaffungen mit Blick auf den Preis handelt. Schon ohne Gesetzesänderung wäre es jedenfalls wichtig, dass die Leistungsbeschreibungen an dieser Stelle klar und eindeutig sind.
- Abgrenzung Rahmenvertrag und Rahmenvereinbarung: Im allgemeinen Sprachgebrauch werden diese beiden Begriffe synonym verwendet, im Vergaberecht haben sie aber eine unterschiedliche Bedeutung, was allerdings umstritten ist. Das eine ist ein klarer Vertrag mit klarer Leistungsbeziehung, bei der lediglich der Abrufzeitpunkt ungewiss ist (z. B. Winterdienst), das andere regelt einen vertraglichen Rahmen, der bei dem Leistungsabruf

konkreter Leistungen ggf. auch noch preisliche Änderungen ermöglicht (z. B. Messestandbau mit Pool aus sechs Messebaubetrieben, die dann bei konkreter Messe Preisangebote für bestimmte Standgrößen unterbreiten). Hier wäre eine klare Regelung durch eindeutige Definitionen sinnvoll.

- Die Nachforderungsmöglichkeiten und Aufklärungspflichten sollten großzügiger interpretiert und an die VOB/A-Regelung angeglichen werden. Laut VOB/A „muss“ nachgefordert werden, nach UVgO „kann“ nachgefordert werden. Es würde generell helfen, wenn alle Nachforderungen von fehlenden, unvollständigen und fehlerhaften Unterlagen möglich wären, solange die Bieterreihenfolge nicht beeinflusst wird.
- Ein Ausschluss von Bietern ausschließlich aufgrund formaler Fehler sollte möglichst vermieden werden. Korrekturen und Heilungsmöglichkeiten sollten grundsätzlich ermöglicht werden, soweit der Zweck des Vergaberechts hierdurch nicht unterlaufen wird.
- Einführung des Begriffs „Ausschreibungsreife“. Ausschreibungsreife setzt eine entsprechende Finanzierung voraus. Eigentlich sollte es selbstverständlich sein, dass eine Ausschreibung erst veröffentlicht wird, wenn die Finanzierung für die Beschaffung gesichert ist. In der Praxis stellt sich aber häufig heraus, dass dies nicht der Fall ist, was wohl auch mit zeitlichen Problemen gerade bei öffentlich geförderten Projekten zusammenhängt. Letztlich führt eine noch nicht sichere Finanzierung zu unnötigem Aufwand für Unternehmen, die Angebote kalkulieren, ohne dass es am Ende zu einem Zuschlag kommen kann. Hier sollte auf mehr Gleichlauf zwischen Zuwendungsrecht und Vergaberecht geachtet werden.
- Zu prüfen ist, ob ein gewisses Maß an Nachverhandlung schon während des Ausschreibungsverfahrens ermöglicht werden soll, sofern der Gleichbehandlungsgrundsatz eingehalten wird. Es erscheint als Wertungswiderspruch, dass dies erst nach Zuschlagserteilung bis zu 10 % zulässig sein soll, nicht aber davor. Allerdings ist uns bewusst, dass es hier zu Transparenz- und Überprüfbarkeitsproblemen kommen kann.

In dem Bewusstsein, dass auch die öffentliche Verwaltung unter Fachkräftemangel leidet, bietet die Wirtschaft externe Unterstützung an – gerade im Hinblick auf den Know-how-Aufbau bei Beschaffungsverantwortlichen und die Zusammenarbeit bei der Erstellung von Leistungsbeschreibungen. Hierfür muss die Politik rechtssichere Formate finden, die Unternehmen aufgrund ihres Engagements im Vorfeld von Ausschreibungen nicht benachteiligen. Auftragsberatungsstellen und Industrie- und Handelskammern können dabei unterstützen.

Einige der in den fünf Aktionsfeldern angesprochenen Themenkomplexe hat die IHK-Organisation bereits in ihrem Diskussionspapier zur Vereinfachung des Vergaberechts von Anfang Januar 2023 angesprochen, auf das hiermit für die weiteren Details verwiesen wird.

## **H. Ansprechpartner mit Kontaktdaten**

Hildegard Reppelmund

Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin)

Bereich Recht

Referatsleiterin Wettbewerbsrecht, Kartellrecht, Vergaberecht, Wirtschaftsstrafrecht

DIHK | Deutsche Industrie- und Handelskammer

Breite Straße 29 | 10178 Berlin

Tel +49 30 20308-2702

E-Mail [reppelmund.hildegard@dihk.de](mailto:reppelmund.hildegard@dihk.de)

## **I. Beschreibung DIHK – Wer wir sind:**

Unter dem Dach der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) sind die 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) zusammengeschlossen. Unser gemeinsames Ziel: Beste Bedingungen für erfolgreiches Wirtschaften.

Auf Bundes- und Europaebene setzt sich die DIHK für die Interessen der gesamten gewerblichen Wirtschaft gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit ein. Denn mehrere Millionen Unternehmen aus Handel, Industrie und Dienstleistung sind gesetzliche Mitglieder einer IHK – vom Kiosk-Besitzer bis zum Dax-Konzern. So sind DIHK und IHKs eine Plattform für die vielfältigen Belange der Unternehmen. Diese bündeln wir in einem verfassten Verfahren auf gesetzlicher Grundlage zu gemeinsamen Positionen der Wirtschaft und tragen so zum wirtschaftspolitischen Meinungsbildungsprozess bei.

Darüber hinaus koordiniert die DIHK das Netzwerk der 140 Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft in 92 Ländern.