

DE



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 25. 06. 2008
SEC(2008) 2193

ARBEITSDOKUMENT DER KOMMISSIONSDIENSTSTELLEN

**EUROPÄISCHER LEITFADEN FÜR BEWÄHRTE VERFAHREN (CODE OF BEST PRACTICE) ZUR
ERLEICHTERUNG DES ZUGANGS KLEINER UND MITTLERER UNTERNEHMEN (KMU) ZU
ÖFFENTLICHEN AUFTRÄGEN**

ARBEITSDOKUMENT DER KOMMISSIONSDIENSTSTELLEN

EUROPÄISCHER LEITFADEN FÜR BEWÄHRTE VERFAHREN (CODE OF BEST PRACTICE) ZUR ERLEICHTERUNG DES ZUGANGS KLEINER UND MITTLERER UNTERNEHMEN (KMU) ZU ÖFFENTLICHEN AUFTRÄGEN

Zusammenfassung

Übergeordnetes Ziel des ‚Europäischen Leitfadens für bewährte Verfahren zur Erleichterung des Zugangs von KMU zu öffentlichen Aufträgen‘ ist es, die Mitgliedstaaten und ihre öffentlichen Auftraggeber in die Lage zu versetzen, sämtliche Möglichkeiten der EU-Vergaberichtlinien zu nützen, um für alle Wirtschaftsteilnehmer, die sich an öffentlichen Vergabeverfahren beteiligen wollen, gleiche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen.

So wurde von den Interessengruppen, die bei der Ausarbeitung des Leitfadens nach den Schwierigkeiten von KMU bei der öffentlichen Auftragsvergabe gefragt wurden, betont, dass nicht so sehr Änderungen der EU-Vergaberichtlinien, sondern vor allem Änderungen der Einstellung der öffentlichen Auftraggeber erforderlich seien, um KMU den Zugang zu öffentlichen Aufträgen zu erleichtern.

Werden KMU stärker an der öffentlichen Beschaffung beteiligt, wird dies zu mehr Wettbewerb um öffentliche Aufträge und somit einem besseren Preis-Leistungs-Verhältnis für die öffentlichen Auftraggeber führen. Außerdem werden wettbewerbsorientiertere und transparentere öffentliche Vergabeverfahren den KMU die Möglichkeit geben, ihr Wachstums- und Innovationspotenzial zu entfalten, was sich wiederum positiv auf die europäische Gesamtwirtschaft auswirken wird.

Das vorliegende Dokument dient daher einem doppelten Zweck: 1. den Mitgliedstaaten und ihren öffentlichen Auftraggebern eine Orientierungshilfe dafür zu geben, wie sie den EG-Rechtsrahmen so anwenden können, dass den KMU die Beteiligung an Vergabeverfahren erleichtert wird, und 2. nationale Vorschriften und Vorgehensweisen herauszustellen, die den KMU den Zugang zu öffentlichen Aufträgen erleichtern. Diese Aspekte, die erstmals in einem einzigen Dokument zusammengefasst wurden, werden durch Erfahrungsberichte aus verschiedenen Mitgliedstaaten ergänzt.

Ausgehend von den Schwierigkeiten, auf die KMU und ihre Vertreter nach eigenen Angaben heute in erster Linie stoßen, zeigt der ‚Leitfaden über bewährte Verfahren den Mitgliedstaaten und ihren öffentlichen Auftraggebern Lösungsmöglichkeiten für folgende Bereiche auf:

- Überwindung von Problemen, die durch den Auftragsumfang bedingt sind
- Gewährleistung des Zugangs zu einschlägigen Informationen
- Verbesserung der Qualität und des Verständnisses der vorgelegten Informationen
- Festlegung angemessener Qualifikationsniveaus und finanzieller Anforderungen
- Entlastung von Bürokratieaufwand
- Ausrichtung auf das Preis-Leistungs-Verhältnis anstatt nur auf den Preis

- genügend Zeit für die Erstellung von Angeboten
- Gewährleistung pünktlicher Zahlungen.

Der Leitfaden wird der öffentlichen Hand also Strategien, Programme oder Aktionspläne entwickeln helfen, um KMU den Zugang zu öffentlichen Aufträgen gezielt zu erleichtern.

Der vorliegende Leitfaden ist ein erster Entwurf der Kommissionsdienststellen und daher für die Kommission in keiner Weise bindend. Außerdem sei darauf hingewiesen, dass die Gültigkeit des Leitfadens von der weiteren Entwicklung der einschlägigen Rechtsvorschriften und Verfahrensweisen der Mitgliedstaaten und der Gemeinschaft abhängt.

Einleitung

Der Markt für öffentliche Aufträge in den Mitgliedstaaten belief sich 2006 auf rund 1 800 Mrd. EUR bzw. 16 % des EU-BIP.¹ Sinn und Zweck der EG-Vergaberichtlinien² ist es, den Markt für öffentliche Aufträge allen Wirtschaftsteilnehmern unabhängig von ihrer Größe zu eröffnen. Allerdings verdient der Zugang kleiner und mittlerer Unternehmen³ (KMU) zu diesen Märkten besondere Aufmerksamkeit: KMU gelten gemeinhin als wichtigste Stütze der EU-Wirtschaft. Um ihr Potenzial für die Schaffung von Arbeitsplätzen, Wachstum und Innovation optimal zu nutzen, sollte ihnen der Zugang zu den Märkten für öffentliche Aufträge erleichtert werden. Auf eine entsprechende Aufforderung des Rates „Wettbewerbsfähigkeit“⁴ hin hat die Kommission auf der Grundlage einer Wirtschaftsstudie und einer ausführlichen Konsultation der Interessengruppen weitere Analysen durchgeführt.

Wirtschaftsstudie

Eine 2007 im Auftrag der Europäischen Kommission durchgeführte Studie kam zu der Schätzung, dass im Jahr 2005 wertmäßig 42 % bzw. zahlenmäßig 64 % aller über den EU-Schwellenwerten liegenden öffentlichen Aufträge an KMU gingen.⁵ Selbstverständlich beziehen sich diese Zahlen nur auf öffentliche Aufträge, die über den Schwellenwerten der EU-Richtlinien lagen, und lassen die den KMU zugeteilten Unteraufträge jeglicher Größenordnung unberücksichtigt.

Doch auch wenn der Anteil der KMU am Gesamtwert der öffentlichen Aufträge oberhalb der EU-Schwellenwerte im Verhältnis zu ihrer Bedeutung in der Gesamtwirtschaft sehr zu begrüßen ist, lässt die Studie doch darauf schließen, dass sich die Situation von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat deutlich unterscheidet: Der Anteil der KMU an den öffentlichen Aufträgen oberhalb der EU-Schwellenwerte bewegt sich zwischen 78 % bzw. 77 % in Slowenien und der Slowakei und 35 % bzw. 31 % in Frankreich und dem Vereinigten Königreich.⁶ Auch wenn sich diese Unterschiede zum Teil dadurch erklären lassen könnten, dass in einigen Mitgliedstaaten ein recht hoher Anteil der Gesamtwirtschaft auf große Unternehmen entfällt, deutet eine Gegenüberstellung des Umsatzanteils, der in der EU-Wirtschaft insgesamt von KMU erwirtschaftet wird (58 %), mit dem Anteil am Wert der über den EU-Schwellenwerten liegenden öffentlichen Aufträge, die KMU als Hauptauftragnehmer (42 %) zugeteilt wurden, darauf hin, dass immer noch Verbesserungsspielraum besteht.

Konsultation der Interessengruppen

Die Interessengruppen, die bei der Ausarbeitung des Leitfadens nach den Schwierigkeiten von KMU bei der öffentlichen Auftragsvergabe gefragt wurden, betonten, dass nicht so sehr

¹ Die Schätzungen stützen sich auf Daten aus den VGR-Mitteilungen der nationalen Statistikämter an Eurostat bzw. für die Versorgungswirtschaft auf Daten aus Jahresberichten und anderen Quellen.

² Richtlinie 2004/17/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 31. März 2004 zur Koordinierung der Zuschlagserteilung durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie der Postdienste (30.4.2004) und Richtlinie 2004/18/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 31. März 2004 über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge, Lieferaufträge und Dienstleistungsaufträge (30.4.2004).

³ KMU sind im vorliegenden Dokument wie in der Kommissionsempfehlung 2003/361/EG definiert, die im Amtsblatt L 124 der Europäischen Union vom 20. Mai 2003, S. 36, veröffentlicht wurde.

⁴ Siehe Pressemitteilung 6964/06 des Rates (Presse 65), S. 10.

⁵ Evaluation of SME Access to Public Procurement Markets in the EU, Abschlussbericht von GHK und Technopolis, abrufbar unter:

http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/public_procurement.htm

⁶ Siehe Bericht in Fußnote 5, Seite 48.

Änderungen der EU-Vergaberichtlinien sondern vor allem Änderungen der Einstellung der öffentlichen Auftraggeber erforderlich seien, um KMU den Zugang zu öffentlichen Aufträgen zu erleichtern. Sie berichteten dabei insbesondere über folgende Probleme:⁷

- Schwierigkeiten bei der Informationsbeschaffung (da hierfür keine ausreichenden Ressourcen abgestellt werden können),
- mangelnde Kenntnisse von Ausschreibungsverfahren,
- übermäßiger Bürokratieaufwand,
- großes Auftragsvolumen,
- zu wenig Zeit für die Ausarbeitung der Angebote,
- Kosten für die Ausarbeitung von Angeboten (da viele Kosten fix sind, müssen KMU im Verhältnis zu größeren Unternehmen höhere Kosten schultern),
- unverhältnismäßig hohe Leistungs- und Nachweisanforderungen,
- übermäßige Anforderungen hinsichtlich finanzieller Garantien,
- Benachteiligung von ausländischen Bietern/ Bevorzugung ortsansässiger oder inländischer Unternehmen,⁸
- Suche nach Partnern im Ausland,
- verspätete Zahlung der öffentlichen Auftraggeber.

Dies führt zu dem Schluss, dass bei den öffentlichen Auftraggebern ein KMU-freundlicherer Ansatz für die öffentliche Beschaffung entwickelt werden muss, indem die Möglichkeiten der Vergaberichtlinien stärker genutzt werden, um KMU besseren Zugang zu öffentlichen Aufträgen zu verschaffen, und indem bewährte einschlägige Verfahren aus den Mitgliedstaaten bekannt gemacht werden. Auch wenn das EU-Vergaberecht die Öffnung der Märkte für alle Wirtschaftsteilnehmer gewährleistet, ohne zwischen KMU und anderen Unternehmen zu unterscheiden, sind einige Bestimmungen für KMU doch von besonderer Bedeutung, da sie Lösungen für die hauptsächlich oder ausschließlich von ihnen angetroffenen Probleme aufzeigen. Außerdem bieten bestimmte Vorschriften und Verfahrensweisen in den Mitgliedstaaten weitere oder spezifischere Lösungen in diesem Bereich.

Zweck und Inhalt des Leitfadens

Vor diesem Hintergrund verfolgt das vorliegende **Arbeitsdokument** einen doppelten **Zweck**: Es soll den öffentlichen Auftraggebern⁹ der Mitgliedstaaten eine Orientierungshilfe bieten,

⁷ Siehe insbesondere Bericht in Fußnote 5, Synthesebericht der am 30. März 2008 abgeschlossenen KMU-Konsultation unter http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/docs/sba_consultation_report_final.pdf, ENSR-Erhebung (ENSR: European Network for SME Research) von 1999 unter http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/ensr_6th_report_en.pdf und Einzelbeiträge europäischer Wirtschaftsverbände wie von UEAPME und BusinessEurope auf deren Websites.

⁸ Etwaige Probleme von KMU mit einer Benachteiligung aufgrund der Staatszugehörigkeit zugunsten ortsansässiger oder inländischer Unternehmen zeugen von einem klaren Verstoß gegen das EG-Vergaberecht. Diese Verstöße müssen als solche auf einem der in den Richtlinien 89/665/EWG und 92/13/EWG vorgesehenen Wege bzw. bei Aufträgen, für die diese Richtlinien nicht oder nicht in vollem Umfang gelten, nach den Vorschriften und Grundsätzen des EG-Vertrags geahndet werden. Zu den zuletzt genannten Aufträgen hat die Kommission 2006 eine Mitteilung zu Auslegungsfragen in Bezug auf das Gemeinschaftsrecht veröffentlicht, das für die Vergabe öffentlicher Aufträge gilt, die nicht oder nur teilweise unter die Vergaberichtlinien fallen (siehe EU-ABl. C 179 vom 1.8.2006, S. 2).

wie sie den EU-Rechtsrahmen im Hinblick auf eine verstärkte Einbeziehung der KMU bei den Vergabeverfahren ausschöpfen können, und eine Reihe nationaler Vorschriften und Verfahrensweisen beleuchten, die den KMU den Zugang zu öffentlichen Aufträgen erleichtern. Diese Vorschriften und Verfahrensweisen, die erstmals in einem einzigen Dokument zusammengefasst sind, werden durch Erfahrungsberichte aus verschiedenen Mitgliedstaaten ergänzt.¹⁰

Allerdings hat bislang nur eine geringe Zahl von Mitgliedstaaten landesweit eine Strategie, ein Programm oder einen Aktionsplan beschlossen und umgesetzt, um gezielt den Zugang von KMU zu öffentlichen Aufträgen zu verbessern. Dies erklärt, warum bislang nur einige wenige Mitgliedstaaten umfassende Initiativen in diesem Bereich gemeldet haben, während die große Mehrheit nach eigenen Angaben in den letzten Jahren nur vereinzelt oder in begrenztem Umfang tätig geworden ist. Angesichts dessen ist es umso dringender, dass sich die politisch Zuständigen in den Mitgliedstaaten über bewährte Vorgehensweisen austauschen und dass mehr getan wird, um Erkenntnisse mit allen Betroffenen zu teilen.¹¹

Der ‚Leitfaden über bewährte Verfahren‘ zeigt Lösungswege für die wichtigsten, von KMU und ihren Vertretern angetroffenen und gemeldeten Probleme¹² auf, die unter folgenden Überschriften zusammengefasst werden:

- Überwindung von Problemen, die durch den Auftragsumfang bedingt sind
- Gewährleistung des Zugangs zu einschlägigen Informationen
- Verbesserung der Qualität und des Verständnisses der vorgelegten Informationen
- Festlegung angemessener Qualifikationsniveaus und finanzieller Anforderungen
- Entlastung von Bürokratieaufwand
- Ausrichtung auf das Preis-Leistungs-Verhältnis anstatt nur auf den Preis
- genügend Zeit für die Erstellung von Angeboten
- Gewährleistung pünktlicher Zahlungen.

Zusammen mit den anderen Maßnahmen, die in der Mitteilung der Kommission über den „Small Business Act“ für Europa erwähnt werden, ist der Leitfaden daher eine

⁹ In diesem Arbeitsdokument umfasst der Begriff ‚öffentlicher Auftraggeber‘ sowohl die öffentlichen Auftraggeber im Sinne des Artikels 1 Absatz 9 der Richtlinie 2004/18/EG als auch die Auftraggeber im Sinne des Artikels 2 der Richtlinie 2004/17/EG.

¹⁰ Der Hinweis auf Vorschriften und Verfahrensweisen der Mitgliedstaaten bedeutet keinesfalls, dass die Kommission diese in allen Einzelheiten gutheißt. Auf Vorschriften und Verfahrensweisen der Mitgliedstaaten wird so verwiesen, wie sie von den Kommissionsdienststellen verstanden wurden. Da dieses Verständnis jedoch vor allem auf den Antworten der Vertreter der öffentlichen Auftraggeber und der Auftragnehmer auf einen Fragebogen beruht, kann die Kommission keine Gewähr dafür übernehmen, dass die betreffenden Maßnahmen, wie sie in den nationalen Rechtsvorschriften niedergelegt sind und von den nationalen Behörden umgesetzt werden, in vollem Umfang mit den EG-Vergaberichtlinien in Einklang stehen. Außerdem zeigen die Antworten der Interessengruppen, dass es in den Mitgliedstaaten zwar einige ähnliche Vorschriften und Verfahrensweisen gibt, viele davon aber auch so unterschiedliche Merkmale haben, dass sie in einem ‚Leitfaden über bewährte Verfahren‘, der nach wie vor nur die Richtung weisen soll, nicht in vollem Umfang zum Ausdruck gebracht werden können.

¹¹ Damit dies geschehen kann, wird die Kommission die Erhebung und den Austausch von Verfahrensweisen über das Public Procurement Network (PPN) weiter fördern. Dieses Netz dient der Zusammenarbeit zwischen den Vollzugsbehörden der Mitgliedstaaten und einiger anderer europäischer Länder (www.publicprocurementnetwork.org).

¹² Siehe Fußnote 5.

praxisbezogene Reaktion auf die Aufforderung des Rates „Wettbewerbsfähigkeit“ an die Kommission.

1. ÜBERWINDUNG VON PROBLEMEN, DIE DURCH DEN AUFTRAGSUMFANG BEDINGT SIND

An öffentlichen Aufträgen interessierte KMU beklagen oft, dass sie faktisch von öffentlichen Aufträgen ausgeschlossen sind, weil sie schlichtweg nicht die nötigen Kapazitäten haben, um für den gesamten Auftrag zu bieten. Auch wenn die Besonderheiten eines Großauftrags die Vergabe an einen einzelnen Auftragnehmer rechtfertigen mögen, können große öffentliche Auftraggeber, einschließlich zentraler Beschaffungsstellen, doch stets auch die nachstehenden Möglichkeiten in Betracht ziehen.

1.1. Aufteilung von Aufträgen in Lose

Nach den Vergaberichtlinien können Aufträge in Form von Losen vergeben werden.¹³ Die Aufteilung öffentlicher Aufträge in Lose **erleichtert KMU den Zugang sowohl in quantitativer Hinsicht** (der Umfang der Lose entspricht der Produktionskapazität des KMU möglicherweise besser) als auch in **qualitativer Hinsicht** (der Gegenstand der Lose entspricht der Spezialisierung der KMU möglicherweise besser). Durch die Aufteilung von Aufträgen in Lose und die dadurch mögliche Beteiligung von KMU erhöht sich außerdem der Wettbewerb, was für die öffentlichen Auftraggeber – vorausgesetzt, es ist bei den betroffenen Bauarbeiten, Lieferungen und Leistungen angemessen und machbar – von Vorteil ist.

Dabei sollten die öffentlichen Auftraggeber bedenken, dass sie die Zahl der Lose, für die ein Unternehmen bieten darf, zwar beschränken können, diese Möglichkeit aber nicht in einer Weise nutzen dürfen, die einen fairen Wettbewerb beeinträchtigen würde.¹⁴ Die **Möglichkeit, für unbegrenzt viele Lose zu bieten**, hat überdies den Vorteil, dass Generalunternehmen nicht abgeschreckt werden und der Expansion von Unternehmen nicht entgegengewirkt wird.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Rechtsvorschriften und Vorgehensweisen erwähnenswert:

Nationales Recht

Nach österreichischem Recht **steht es öffentlichen Auftraggebern frei, einen Auftrag entweder insgesamt oder in Form von einzelnen Losen zu vergeben**. Bei dieser Entscheidung müssen sie ökonomische und technische Aspekte berücksichtigen.

In Frankreich werden **öffentliche Aufträge in aller Regel in Losen vergeben**, damit möglichst viel Wettbewerb herrscht. **Öffentliche Auftraggeber können allerdings auch Gesamtaufträge vergeben**, wenn die Aufteilung in Lose den Wettbewerb unter den gegebenen Umständen aus ihrer Sicht beeinträchtigen würde oder die Auftragsausführung technisch erschweren oder verteuern könnte, oder wenn der öffentliche Auftragnehmer nicht in der Lage wäre, eine koordinierte Auftragsausführung zu gewährleisten.

In einigen Mitgliedstaaten (Ungarn, Rumänien) wird die Aufteilung öffentlicher Aufträge in

¹³ Artikel 9 Absatz 5 der Richtlinie 2004/18/EG und Artikel 17 Absatz 6 Buchstabe a der Richtlinie 2004/17/EG.

¹⁴ Außerdem müssen die öffentlichen Auftraggeber den geschätzten Gesamtwert der Lose berücksichtigen, wenn sie die Veröffentlichungsanforderungen und das einzuhaltende Verfahren festlegen.

Lose durch nationale Rechtsvorschriften gefördert, wonach die **Auswahlkriterien** nicht auf den Gesamtwert der Lose, sondern **auf die einzelnen Lose abgestimmt werden und in angemessenem Verhältnis dazu stehen müssen.**

Vorgehensweisen

In Irland und anderen Mitgliedstaaten verfahren viele öffentliche Auftraggeber bei der Ausschreibung großer Bauvorhaben so, dass sie Aufträge für bestimmte Spezialarbeiten (Elektrikerdienstleistungen, Mechanikerdienstleistungen, Spezialausrüstungsverträge usw.) gesondert an Firmen vergeben, die dann mit dem Unternehmen zusammenarbeiten, dem die Koordinierung des Gesamtprojekts übertragen wurde. Diese Praxis erleichtert die Beteiligung von KMU und erspart es gleichzeitig dem öffentlichen Auftraggeber, die Ausführung der verschiedenen Lose zu koordinieren.

In Litauen werden Bekanntmachungen öffentlicher Aufträge von der Vergabebehörde vorab geprüft, bevor sie zur Veröffentlichung an die Datenbank TED übermittelt werden. Dabei wird dem Auftraggeber stets empfohlen, eine Aufteilung in Lose in Betracht zu ziehen.

1.2. Nutzung der Möglichkeit, dass Wirtschaftsteilnehmer Bietergemeinschaften bilden und ihre gemeinsame Wirtschafts- und Finanzkraft bzw. technischen Fähigkeiten einsetzen

Um nachzuweisen, dass die vom öffentlichen Auftraggeber geforderte finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit vorliegt, kann sich ein Wirtschaftsteilnehmer gemäß den Vergaberichtlinien¹⁵ **auf die wirtschaftlichen und finanziellen Kapazitäten und technischen Mittel anderer Unternehmen stützen**, und zwar ungeachtet des rechtlichen Charakters der zwischen ihm und diesen Unternehmen bestehenden Verbindungen. Allerdings muss er in diesem Falle nachweisen, dass ihm die erforderlichen Mittel zur Verfügung stehen, um den Auftrag auszuführen.

Im Falle von Bietergemeinschaften ist in den Vergaberichtlinien nun ausdrücklich festgelegt, dass **sie sich auf die Kapazitäten aller Mitglieder der Bietergemeinschaften stützen dürfen. Die Bietergemeinschaft darf sich außerdem auf die Kapazitäten anderer Unternehmen stützen.**

Nach dem Gemeinschaftsrecht sind öffentliche Auftraggeber verpflichtet, diese Formen der Zusammenarbeit zwischen KMU zu akzeptieren. Um möglichst viel Wettbewerb zu ermöglichen, sollten die öffentlichen Auftraggeber **in der Bekanntmachung des Auftrags auf diese Möglichkeit hinweisen.**

Da die Organisation einer solchen Zusammenarbeit zwischen den KMU Zeit in Anspruch nimmt, sollten die öffentlichen Auftraggeber den Markt auf künftige Ausschreibungen vorbereiten, indem sie **Vorinformationen** veröffentlichen, die **den Wirtschaftsteilnehmern genügend Zeit lassen, gemeinsame Angebote auszuarbeiten.**

Es ist offensichtlich, dass all diese Vorschriften und Vorgehensweisen **unabhängigen KMU** erleichtern, **Bietergemeinschaften zu bilden**, um bei öffentlichen Großaufträgen mitzubieten, vor allem bei komplexen Aufträgen, die die verschiedensten Fähigkeiten verlangen.

¹⁵ Artikel 47 Absätze 2 und 3, Artikel 48 Absätze 3 und 4 sowie Artikel 52 Absatz 1 Unterabsatz 3 der Richtlinie 2004/18/EG und Artikel 53 Absätze 4 und 5 sowie Artikel 54 Absätze 5 und 6 der Richtlinie 2004/17/EG.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Vorgehensweisen erwähnenswert:

Vorgehensweisen

KMU können sich auf unkomplizierte Weise von den Mitgliedern des **Netzes „Enterprise Europe Network“ (EEN)** in ihrem Mitgliedstaat beraten und unterstützen lassen. Das 2008 eingeführte EEN bietet Unterstützung und Beratung für Unternehmen in ganz Europa an und hilft diesen, die Möglichkeiten, die sich in der Europäischen Union bieten, bestmöglich zu nutzen. Seine Serviceleistungen sind speziell auf KMU zugeschnitten, stehen aber auch allen anderen Unternehmen, Forschungszentren und Universitäten in ganz Europa offen. Das Netz erteilt Auskunft über das EU-Recht, **hilft bei der Suche nach Geschäftspartnern**, bietet Möglichkeiten zur Teilnahme an Innovationsnetzen und Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten (siehe http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm).

1.3. Nutzung der Möglichkeit, Rahmenvereinbarungen mit mehreren Wirtschaftsteilnehmern und nicht nur mit einem einzelnen Lieferanten zu schließen

Die Vergaberichtlinien geben den öffentlichen Auftraggebern die Möglichkeit, eine **Rahmenvereinbarung mit mehreren Wirtschaftsteilnehmern**¹⁶ abzuschließen und für die an der Vereinbarung beteiligten Parteien **„Miniausschreibungen“** durchzuführen, wenn bei den betroffenen öffentlichen Auftraggebern konkreter Beschaffungsbedarf entsteht. Im Vergleich zum herkömmlichen Ausschreibungsverfahren, bei dem der öffentliche Auftraggeber einen Lieferanten sucht, der eine gewisse Zeit lang sämtliche Produkte liefert, und größere Unternehmen daher möglicherweise begünstigt, könnte die vorgenannte Vorgehensweise KMU die Chance bieten, bei Aufträgen, die sie auszuführen in der Lage sind, mitzubieten. Dies gilt vor allem dann, wenn eine Rahmenvereinbarung eine große Zahl von Wirtschaftsteilnehmern betrifft und selbst in Lose unterteilt ist, oder wenn auf einer Rahmenvereinbarung basierende Aufträge in Form von Losen vergeben werden.

In jedem Falle müssen öffentliche Auftraggeber insbesondere durch angemessene Auswahlkriterien sicherstellen, dass KMU – die eine Beteiligung oft aufgrund des Umfangs der Rahmenvereinbarung für ausgeschlossen und das Bieterverfahren für komplizierter und langwieriger halten - nicht vor einer Teilnahme zurückschrecken.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Vorgehensweisen erwähnenswert:

¹⁶ Artikel 32 der Richtlinie 2004/18/EG sowie Artikel 14 und 40 Absatz 3 Ziffer i der Richtlinie 2004/17/EG.

Vorgehensweisen

Das Problem, wie eine im Verhältnis angemessene Einbeziehung in Rahmenverträge mit mehreren Wirtschaftsteilnehmern gewährleistet werden kann, wurde in Rumänien mit einem schriftlichen Leitfaden gelöst, wonach die **Mindestanforderungen** bei der Vergabe eines Rahmenvertrags **in angemessenem Verhältnis zum Volumen des größten ausstehenden Vertrags und nicht zum Gesamtvolumen sämtlicher während der Laufzeit zu vergebenden Verträge** festgelegt werden müssen.

Das Vereinigte Königreich hat Leitlinien herausgegeben, wonach die öffentlichen Auftraggeber, auch wenn eine Rahmenvereinbarung abgeschlossen wurde, stets das bestmögliche Preis-Leistungs-Verhältnis anstreben müssen, auch indem sie ihre Anschaffungen außerhalb der Rahmenvereinbarung¹⁷ tätigen, wenn:

- der öffentliche Auftraggeber aufgrund der kurzfristigen Marktlage (z.B. im Falle eines unerwarteten Preisrückgangs bei einem bestimmten Produkt) ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis erzielen könnte;
- innovative Produkte oder Lösungen bei der bestehenden Rahmenvereinbarung nicht vorgesehen sind.

Die Erfahrung in Deutschland zeigt, dass KMU bei Rahmenvereinbarungen für den wiederkehrenden Bedarf öffentlicher Auftraggeber an Dienstleistungen oder Lieferungen kleineren Maßstabs (z.B. Druckereidienstleistungen) gut vertreten sind.

Eine Fallstudie aus dem Vereinigten Königreich veranschaulicht, wie unter Einbeziehung von großen und kleinen Unternehmen eine Rahmenvereinbarung für Lieferanten von Büromöbeln erzielt wurde. Große Möbellieferanten konnten Größenvorteile bei standardmäßiger Büroeinrichtung erzielen, und KMU konnten den besonderen Bedarf, z.B. an Möbeln für Empfangs- und Sitzungsräume sowie speziellen Sitzmöbeln, flexibel decken. Letztere müssen meist einem höheren Standard entsprechen und sind von Auftrag zu Auftrag unterschiedlich. Der öffentliche Auftraggeber erzielte auf diese Weise sowohl bei Standard- als auch bei Spezialmöbeln ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

1.4. Die Möglichkeit zur Vergabe von Unteraufträgen stärker publik machen und gleiche Bedingungen für Unterauftragnehmer gewährleisten

Optimal ist es für Wirtschaftsteilnehmer selbstverständlich, Aufträge selbst zu erhalten, da sie die Ertragsaussichten bei der Vergabe von Unteraufträgen im Allgemeinen geringer einschätzen. Bei Großaufträgen jedoch, bei denen KMU weder allein noch zusammen mit anderen KMU mitbieten können, kann ihnen die Übernahme von Unteraufträgen durchaus noch gute Geschäftsmöglichkeiten eröffnen, vor allem wenn sie einen Mehrwert in Form von spezialisierten Produkten oder Dienstleistungen zu bieten haben.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Vorgehensweisen erwähnenswert:

Vorgehensweisen

Das Vereinigte Königreich rät öffentlichen Auftraggebern, die Möglichkeiten für Unteraufträge bei den KMU stärker publik zu machen. Die öffentlichen Auftraggeber werden angehalten, die Lieferkette auf verschiedene Weise transparent zu machen, z.B.:

¹⁷ Vorbehaltlich der Modalitäten der jeweiligen Rahmenvereinbarung und gegebenenfalls nach einem anderen Vergabeverfahren.

- Veröffentlichung der Firmen, die bei einem Auftrag als Hauptauftragnehmer auftreten, sowie von Angaben zu den vergebenen und den geplanten Aufträgen auf der Website des öffentlichen Auftragnehmers;
- die öffentlichen Auftraggeber sollen ihre Hauptauftragnehmer gegebenenfalls auffordern, nachzuweisen, dass sie in der Vergangenheit durch effiziente Nutzung der Lieferkette ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnisses erzielt haben, und dabei auch darlegen, wie KMU Zugang zu Unteraufträgen erhalten können.

Außerdem können öffentliche Auftragnehmer vorbehaltlich der nationalen Rechtsvorschriften in die entsprechenden Verträge eine Klausel aufnehmen, wonach die Hauptauftragnehmer ihren Unterauftragnehmern keine ungünstigeren Konditionen einräumen dürfen, als sie zwischen dem öffentlichen Auftragnehmer und dem Hauptauftragnehmer vereinbart wurden.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Vorschriften erwähnenswert:

Nationales Recht

Nach deutschem Recht muss der öffentliche Auftraggeber in den Unterlagen festschreiben, dass der **Bieter, der den Zuschlag erhält, seinen Subunternehmern keine ungünstigeren Konditionen einräumen darf**, als er sie selbst mit dem öffentlichen Auftragnehmer abgeschlossen hat, insbesondere im Hinblick auf die Zahlungsmodalitäten.

2. GEWÄHRLEISTUNG DES ZUGANGS ZU EINSCHLÄGIGEN INFORMATIONEN

Der leichte Zugang zu allen einschlägigen Informationen über Geschäftsmöglichkeiten bei der öffentlichen Beschaffung ist für KMU von zentraler Bedeutung.

2.1. Verbesserungen durch eProcurement (elektronische Beschaffung)

Die elektronische Beschaffung fördert den Wettbewerb, da sie den Zugang zu einschlägigen Informationen über Geschäftsmöglichkeiten erleichtert. Für KMU kann sie besonders hilfreich sein, da sie **billige und schnelle Kommunikation** ermöglicht, z.B. das Herunterladen der Vertragsunterlagen und sonstigen Dokumente, ohne dass Kopier- oder Versandkosten anfallen. Die einschlägigen Vorschriften der Vergaberichtlinien stecken den notwendigen Rechtsrahmen für den relativ neuen Bereich der elektronischen Beschaffung ab.¹⁸

Alle Mitgliedstaaten haben die Einführung nationaler Websites für die öffentliche Beschaffung, die die elektronische Beschaffung auf unterschiedliche Weise fördern, entweder geplant oder bereits abgeschlossen. Auch wenn in allen Mitgliedstaaten über Internetportale nach Bekanntmachungen gesucht werden kann, werden diese Portale vielerorts von einer so großen Zahl zentraler, regionaler und lokaler Gebietskörperschaften genutzt, dass die Bieter nur schwer den Überblick behalten können. Auch ist die Praxistauglichkeit dieser Webportale (über die Unternehmen unter anderem ihr Profil eingeben können, so dass sie automatisch über interessante Aufträge unterrichtet werden, sowie Ausschreibungsunterlagen direkt herunterladen und Gebote elektronisch abgeben können) sehr unterschiedlich.

¹⁸ Artikel 1 Absätze 7 und 13, Artikel 33, Artikel 42 Absätze 1, 4 und 5 sowie Artikel 54 der Richtlinie 2004/18/EG. Artikel 1 Absätze 5, 6 und 12, Artikel 15, Artikel 48 Absätze 1, 4 und 5 sowie Artikel 56 der Richtlinie 2004/17/EG.

Unbeschadet der Maßnahmen, die in der Mitteilung der Kommission über den „Small Business Act“ für Europa ins Auge gefasst werden, könnten folgende Möglichkeiten ausgebaut werden:

- Bekanntmachung öffentlicher Aufträge über das Internet,
- **Nutzung einer einzigen zentralen Website**, vor allem in Bundesstaaten und großen Ländern,
- **kostenloser Zugang** zu den Bekanntmachungen,
- multifunktionale Suchmaschine,
- Möglichkeit zur Eingabe eines Profils, so dass Unternehmen automatisch über interessante Aufträge unterrichtet werden,
- **direktes Herunterladen** von Bekanntmachungen und Auftragsunterlagen,
- **Möglichkeit zur elektronischen Abgabe von Geboten**, so dass öffentliche Auftraggeber Gebote entsprechend den Anforderungen der Vergaberichtlinien für die Vollständigkeit der Angaben, die Vertraulichkeit, den angemessenen Zugang usw. auf elektronischem Wege entgegennehmen können.

Anzumerken bleibt, dass einige Mitgliedstaaten darüber nachdenken, **ihre Websites in anderen EU-Sprachen anzubieten**, um Bietern aus anderen Mitgliedstaaten einen besseren direkten Zugang zu ermöglichen. Solche Maßnahmen würden die grenzübergreifende Beschaffung erheblich vereinfachen.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Vorgehensweisen erwähnenswert:

Vorgehensweisen

In Lettland werden alle öffentlichen Aufträge über ein **einziges Internetportal** bekannt gegeben, das **kostenlos zugänglich** ist und **täglich aktualisiert** wird.

In Estland laufen sämtliche Bekanntmachungen öffentlicher Aufträge über ein einziges Internetregister, das **einziges Medium für die Veröffentlichung** nationaler öffentlicher Aufträge ist.

Auch Litauen verwendet für alle Auftragsbekanntmachungen ein einziges Internetportal; es bietet eine **Mehrkriteriensuche** sowie Schnittstellen in Litauisch und Englisch.

2.2. Auskunftsstellen

Für KMU kann eine **individuelle Unterstützung** sehr hilfreich sein.

Auf europäischer Ebene können sich KMU von den Mitgliedern des auf Seite 9 erläuterten **Enterprise Europa Network (EEN)** beraten und unterstützen lassen.

Auf nationaler Ebene sind folgende Vorgehensweisen erwähnenswert:

Vorgehensweisen

Zahlreiche Mitgliedstaaten (wie Deutschland, Irland und Litauen) haben Infozentren eingerichtet, die allgemeine Auskünfte zum Vergaberecht erteilen, über Vergabeverfahren informieren und Beratung sowie Schulungen anbieten. In Deutschland betreiben die

verschiedenen Bundesländer so genannte „Auftragsberatungsstellen“, die Information und Beratung für Unternehmen und öffentliche Auftraggeber sowie Schulungen zum öffentlichen Vergaberecht anbieten.

Bulgarien bietet einen Telefondienst an, über den Fachleute aus dem staatlichen Beschaffungsamt zu den Angeboten der staatlichen Beschaffungswebsite, zum Ausfüllen und Übermitteln von Bekanntmachungen, zum Rechtsrahmen und zu den Problemen der öffentlichen Auftraggeber und Unternehmen bei der Anwendung der einschlägigen Rechtsvorschriften befragt werden können. Im Jahr 2006 gingen über 2 500 Anrufe ein. Die Unternehmen erkundigten sich vor allem nach den einzureichenden Unterlagen, den Teilnahmemöglichkeiten und den Erfüllungsgarantien sowie nach den Regressmöglichkeiten bei den Entscheidungen der Auftraggeber.

In Italien arbeitet die zentrale Beschaffungsstelle CONSIP an dem Projekt „Sportelli in rete“, mit dem in Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnern lokale Stellen und Strukturen aufgebaut werden sollen, die Unternehmen und insbesondere KMU zu einer verstärkten Beteiligung an Vergabeverfahren verhelfen und sie mit den Anwendungen des eProcurement vertraut machen.

2.3 Rückmeldung an die Bieter

Neben dem leichten Zugang zu allen einschlägigen Informationen über Geschäftsmöglichkeiten sind auch Rückmeldungen an Wirtschaftsteilnehmer, die an einem Vergabeverfahren teilgenommen haben, von grundlegender Bedeutung. Bei der Vorbereitung auf künftige Gebote ist es sehr hilfreich, wenn ein Bieter weiß, in welcher Hinsicht sein früheres Angebot überzeugend bzw. nicht so überzeugend war.

Im Sinne des Transparenzgrundsatzes ergibt sich die Pflicht zur Rückmeldung an die Bieter auch aus den Vergaberichtlinien.¹⁹

3. VERBESSERUNG DER QUALITÄT UND DES VERSTÄNDNISSES DER VORGELEGTEN INFORMATIONEN

3.1. Schulungen und Leitfäden für öffentliche Auftraggeber

Ohne ausreichende, relevante und klare Informationen können Wirtschaftsteilnehmer schwerlich **die Anforderungen des öffentlichen Auftraggebers verstehen** und das richtige Angebot ausarbeiten. Dem sollte durch **Schulungen und Leitfäden für öffentliche Auftraggeber** begegnet werden, wobei **besonders auf die Lage von KMU** sowie darauf **eingegangen** werden sollte, wie man das Vergabeverfahren so gestalten kann, dass KMU gleichberechtigt mit Großunternehmen teilnehmen können. Auf der Grundlage der diversen Konsultationen, die zur Erstellung des Leitfadens durchgeführt wurden und zu dem Schluss führten, dass es vor allem eines **Einstellungswandels bei den öffentlichen Auftraggebern** bedarf, kann die Teilnahme von KMU an Vergabeverfahren durch **mehr Professionalität bei der öffentlichen Beschaffung** erheblich verbessert werden.

In diesem Zusammenhang könnte nicht nur angesprochen werden, wie der bestehende Rechtsrahmen am besten so angewandt werden kann, dass die KMU gleichberechtigt mit Großunternehmen an Vergabeverfahren teilnehmen können, sondern auch

¹⁹ Artikel 41 der Richtlinie 2004/18/EG und Artikel 49 der Richtlinie 2004/17/EG.

Managementaspekte, z.B. wie komplexere Bieterverfahren und Vertragsbeziehungen, bei denen Aufträge in Lose unterteilt werden, zu handhaben sind.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Vorgehensweisen erwähnenswert:

Vorgehensweisen

In Österreich hat das Bundesbeschaffungsamt ein spezielles Kompetenzzentrum eingerichtet, das öffentliche Auftraggeber bei der Ausarbeitung von Ausschreibungen unterstützt. Das Zentrum sammelt auch Erfahrungen zum Umgang mit KMU.

In Irland sind öffentliche Stellen nach dem „National Public Procurement Policy Framework“ nun verpflichtet, bei der Beschaffung von Waren und Dienstleistungen einen innovativeren Ansatz zu verfolgen. Hauptziel des „Policy Framework“ von 2005 ist die Förderung eines strategischen, professionellen Ansatzes für die öffentliche Beschaffung, der unter anderem den Aufbau der nötigen Kapazitäten und Fachkenntnisse bei den öffentlichen Auftraggebern vorsieht. Zur Erreichung des zur Umsetzung des „Public Procurement Policy Framework“ erforderlichen Kompetenz- und Professionalitätsstandards empfiehlt das NPPPU einen **MBS-Aufbaustudiengang „Strategic Procurement“** an der Dublin City University Business School, der im September 2006 angelaufen ist. Außerdem hat die staatliche Bildungseinrichtung „Institute of Public Administration“ ein neues „Certificate in Strategic Procurement“ eingeführt. Im Jahr 2005/2006 wurden **60 Beamte aus 40 Organisationen** in Beschaffungsplanung geschult.

In den Niederlanden hat das Wirtschaftsministerium eigens eine Agentur namens **PianoO** eingerichtet, die öffentlichen Auftraggebern helfen soll, bei der Beschaffung professioneller vorzugehen. Die Agentur betreibt eine Website, die nützliche aktuelle Informationen zu Rechtslage und Praxis der öffentlichen Beschaffung liefert, die Weitergabe bewährter Verfahrensweisen unter den öffentlichen Auftraggebern fördert und regelmäßig Seminare für die öffentlichen Auftraggeber anbietet.

Zwei Beispiele für Leitfäden für öffentliche Auftraggeber, die speziell KMU den Zugang zu öffentlichen Aufträgen erleichtern sollen, finden sich unter (siehe Fußnote 10): http://www.ogc.gov.uk/documents/CP0083_Small_supplier_better_value.pdf und http://www.bercy.gouv.fr/directions_services/daj/oeap/publications/documents_ateliers/pme_commande_publique/acces_guide.htm

3.2. Schulungen und Leitfäden für KMU zur Angebotserstellung

KMU verfügen in aller Regel nicht über umfangreiche oder spezialisierte Kapazitäten, die mit den Verfahren und dem Jargon der öffentlichen Beschaffung vertraut sind. Die Suche nach entsprechenden Geschäftsmöglichkeiten und die Erstellung von Angeboten stellt sie tendenziell vor größere Probleme als Großunternehmen. Die meisten Mitgliedstaaten organisieren Vortragsveranstaltungen, Seminare und Schulungen und bieten einen Helpdesk-Service an. Allerdings scheint es nötig, Ad-hoc-Leitfäden und -Schulungen für Unternehmen, insbesondere KMU, in diesem Bereich weiter zu fördern und auszubauen.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Vorgehensweisen erwähnenswert:

Vorgehensweisen

In Frankreich wurde ein ausführlicher praktischer Ratgeber für KMU erstellt, wie diese die Möglichkeiten des Markts für die öffentliche Beschaffung besser ausschöpfen können („*Guide pratique pour la réponse des PME à la commande publique*“ <http://www.pme.gouv.fr/essentiel/vieentreprise/guidepratique-050208.pdf>). Er gibt KMU

Aufschluss darüber, wie sie sich über Geschäftsmöglichkeiten informieren, sich mit den geltenden Rahmenvorschriften vertraut machen, die wirklichen Anforderungen des öffentlichen Auftraggebers aus den veröffentlichten Ausschreibungsunterlagen herauslesen, ihre Fähigkeit zur Ausführung des Auftrags realistisch einschätzen und eine Strategie für das Gebot entwickeln können.

In Österreich hat das Bundesbeschaffungamt eine Checkliste aufgestellt, die im Anhang zu KMU-relevanten Bekanntmachungen veröffentlicht werden kann und KMU helfen soll, die häufigsten Fehler bei der Unterbreitung von Angeboten zu vermeiden.

Das Vereinigte Königreich hat ein Schulungsprogramm für KMU entwickelt, an dem 2005/06 über 3000 KMU und 820 öffentliche Auftraggeber teilnahmen. Ziel dieser Schulungen war es, KMU das nötige Wissen an die Hand zu geben, um bei öffentlichen Aufträgen mitbieten zu können, und die öffentlichen Auftraggeber für die Hürden zu sensibilisieren, die KMU in diesem Zusammenhang überwinden müssen. Angesichts des Erfolgs dieser Schulungen bietet das Vereinigte Königreich seit neuestem einen Online-Kurs „Winning the Contract“ für KMU. Hierbei wird Unternehmen praxisnah vermittelt, wie sie sich über Geschäftsmöglichkeiten im Bereich öffentliche Beschaffung informieren können und in welchen Schritten das Bieterverfahren abläuft.

4. FESTLEGUNG ANGEMESSENER QUALIFIKATIONSNIVEAUS UND FINANZIELLER ANFORDERUNGEN

4.1. Angemessene Auswahlkriterien

Mit den EG-Vergaberichtlinien wird die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs ausdrücklich bestätigt, wonach die Mindestanforderungen an die finanzielle und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit sowie an das technische Vermögen **mit dem Auftragsgegenstand zusammenhängen und ihm angemessen sein müssen.**²⁰

Die Angemessenheit der Auswahlkriterien ist **für KMU von zentraler Bedeutung**, da öffentliche Auftraggeber, die zu hohe Anforderungen stellen, faktisch einen Großteil der KMU von der Teilnahme an den jeweiligen Vergabeverfahren ausschließen.

Es gibt viele mögliche Auswahlkriterien und diverse Unterlagen, mit denen sich deren Erfüllung nachweisen lässt. Entschieden werden muss, welche Kriterien **für den jeweiligen Auftrag und dessen Wert angemessen** sind. Alle Auswahlkriterien müssen eindeutig sein, dürfen keine Benachteiligung oder Begünstigung bestimmter Bieter beinhalten und müssen dem jeweiligen Auftrag angemessen sein.

Bei der technischen und professionellen Leistungsfähigkeit sollte der öffentliche Auftraggeber Auswahlkriterien wählen, anhand deren er nicht die Kapazität der Bieter im Allgemeinen, sondern vielmehr feststellen kann, ob ein Bieter die für den betreffenden Auftrag erforderlichen Voraussetzungen erfüllt. Allerdings muss auch darauf geachtet werden, dass sich der Kreis der möglichen Bewerber dadurch nicht allzu sehr einschränkt.

Auch sollten die Auswahlkriterien nicht so formuliert werden, dass sie das Wettbewerbsfeld einschränken, indem sie irrelevante Aspekte ansprechen. So ist beispielsweise eine Klausel, wonach nur mit dem öffentlichen Sektor gesammelte Erfahrung anerkannt wird, als solche irrelevant und schränkt den Wettbewerb ein.

²⁰ Artikel 44 Absatz 2 Unterabsatz 3 der Richtlinie 2004/18/EG.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Rechtsvorschriften und Vorgehensweisen erwähnenswert:

Nationales Recht

Bei Vergabeverfahren in Frankreich darf ein Kandidat oder Bieter nicht allein deswegen von der Vergabe ausgeschlossen werden, weil er noch keine Aufträge der betreffenden Art ausgeführt hat; der öffentliche Auftraggeber muss seine professionelle, technische und finanzielle Leistungsfähigkeit trotzdem prüfen.

Vorgehensweisen

Bei geringwertigen Aufträgen rät die Regierung des Vereinigten Königreichs öffentlichen Auftraggebern, die **Jahresabschlüsse nur für die letzten zwei Jahre** oder, wenn diese aus objektiven Gründen (z.B. Existenzgründung) nicht verfügbar sind, andere geeignete Daten, beispielsweise aus der Geschäftsbuchführung, zu verlangen.

In Lettland empfiehlt das Beschaffungsamt den öffentlichen Auftraggebern, bei den Leistungsanforderungen nicht die Erfahrung des Unternehmens, sondern die seiner Mitarbeiter zugrunde zu legen. Die Erfahrung des Unternehmens bietet nämlich nicht unbedingt eine Gewähr dafür, was der öffentliche Auftraggeber mit seiner Anforderung erreichen will, und würde junge KMU mit hochqualifizierten Mitarbeitern außerdem eher ausschließen.

Der Nutzen dieser Vorgehensweise lässt sich auch mit folgendem Beispiel aus dem Vereinigten Königreich veranschaulichen: Anfang 2002 forderte der britische Small Business Service (SBS) mehrere Unternehmen auf, Angebote für einen Zweijahresvertrag im Wert von 500 000 £ pro Jahr zu unterbreiten. Gegenstand waren Werbung, Marketing und Distribution eines staatlichen Programms. Das SBS erhielt sechs Angebote; davon stammte eines von einer sechsköpfigen Beratungsfirma. Die Firma erhielt den Auftrag, obwohl sie erst im Jahr zuvor gegründet worden und ein Kleinunternehmen war. Das SBS hat das damit verbundene Risiko in Kauf genommen, weil die Firma einen qualitativ besseren Service bot und ihr Angebot von großem Engagement zeugte. Die Nutzung des betroffenen staatlichen Programms erhöhte sich von 33 % auf 90 % und die Trefferquote stieg auf 30 000 pro Jahr, gegenüber einem Zielwert von 9 000. Dies ist ein Beispiel dafür, wie ein Kleinunternehmen von der Erfahrung einzelner führender Mitarbeiter profitieren und – in Kombination mit dem besonderen persönlichen Engagement und dem Service, der solche Unternehmen oft auszeichnet – ein Innovationsniveau bieten kann, das am Mainstream-Markt nicht unbedingt zu haben ist.

4.2. Nutzung der Möglichkeit, dass Wirtschaftsteilnehmer und Bietergemeinschaften ihre gemeinsame Wirtschafts- und Finanzkraft bzw. technischen Fähigkeiten unter Beweis stellen

Wie vorstehend (in Abschnitt 1.2) erwähnt, kann sich ein Wirtschaftsteilnehmer gemäß den Vergaberichtlinien auf die wirtschaftlichen und finanziellen Kapazitäten sowie die technischen Mittel anderer Unternehmen stützen. Diese Möglichkeit kann KMU zweifellos helfen, hohe Leistungsanforderungen und finanzielle Vorgaben zu erfüllen.

4.3. Angemessene Finanzgarantien verlangen

Wenn öffentliche Auftraggeber unverhältnismäßig hohe Finanzgarantien verlangen (z.B. Bankbürgschaften, um die mit dem Vergabeverfahren und einer potenziellen Nichterfüllung des Vertrags verbundenen Risiken abzusichern, auch wenn diese außerhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen), wird KMU die Teilnahme an der öffentlichen Beschaffung damit

erschwert. Außerdem sollten eine **unbegründete und lange Zurückhaltung der Mittel** (z.B. Beteiligungsgarantie) der Wirtschaftsteilnehmer **vermieden und eine Reduzierung der Finanzgarantien mit fortschreitender Vertragserfüllung gefördert werden**. Daneben könnten die öffentlichen Auftraggeber auch darüber nachdenken, Finanzgarantien nicht automatisch, sondern in Abhängigkeit von der Risikoeinschätzung zu verlangen.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Rechtsvorschriften und Vorgehensweisen erwähnenswert:

Nationales Recht

Nach bulgarischem Recht darf der Beteiligungsgarantiebetrag 1 % und der Erfüllungsgarantiebetrag 5 % des Auftragswerts nicht überschreiten. Außerdem wird die Beteiligungsgarantie bei abgelehnten Kandidaten innerhalb von drei Tagen nach Ablauf der Frist für die Entscheidung des öffentlichen Auftraggebers über die Qualifikation freigegeben und bei ausgewählten Bewerbern innerhalb von drei Tagen nach Ablauf der Frist für eine Überprüfung der Vergabeentscheidung.

Nach deutschem Recht dürfen Finanzgarantien nur unter bestimmten Voraussetzungen verlangt werden, insbesondere muss der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit beachtet werden. Bei Bauaufträgen dürfen Finanzgarantien erst ab einem Vertragswert von 250 000 EUR verlangt werden. Bei Dienstleistungsaufträgen beträgt dieser Schwellenwert 50 000 EUR.

In Malta wurde die Anforderung einer Bankgarantie für Aufträge unterhalb der EU-Schwellenwerte abgeschafft. Da bei solchen Aufträgen viele KMU mitbieten, war dies ein wichtiger Schritt zum Abbau der Hemmnisse für KMU.

In vielen Mitgliedstaaten hat die Erfahrung gezeigt, dass KMU entlastet werden können, wenn die Erfüllungsgarantie für den Gesamtwert nicht in Form einer einzigen Bescheinigung verlangt wird und Garantien stattdessen getrennt für einzelne Phasen der Vertragsausführung gestellt werden können.

5. ENTLASTUNG VON BÜROKRATIEAUFWAND

Zeitraubender Bürokratieaufwand gehört zu den Dingen, die KMU am häufigsten beklagen. Da KMU normalerweise nicht über große Spezialabteilungen verfügen, die sich hiermit befassen, ist es von entscheidender Bedeutung, dass die **administrativen Anforderungen auf ein Mindestmaß beschränkt** werden. In diesem Zusammenhang könnten folgende Überlegungen angestellt werden:

Die EU-Vergaberichtlinien sehen vor, dass Aufträge vergeben werden, **nachdem die öffentlichen Auftraggeber die Eignung der Wirtschaftsteilnehmer** mit Blick auf die persönliche Lage der Bewerber oder Bieter, ihre berufliche Eignung für den betreffenden Auftrag und ihre technische bzw. professionelle Leistungsfähigkeit **geprüft haben**.

So nennen die Vergaberichtlinien eine Reihe von Fällen, in denen öffentliche Auftraggeber rechtskräftig verurteilte Bewerber oder Bieter von der Teilnahme an einem Vergabeverfahren ausschließen müssen²¹ oder Wirtschaftsteilnehmer unter bestimmten anderen Umständen

²¹ Artikel 45 Absatz 1 der Richtlinie 2004/18/EG verweist auf bestimmte Fälle der Beteiligung an einer kriminellen Organisation, Bestechung, Betrug zum Schaden der finanziellen Interessen der Europäischen Gemeinschaften und Geldwäsche.

ausschließen können²². Was die Prüfung der beruflichen Eignung der Bewerber und Bieter für den betreffenden Auftrag sowie ihrer technischen bzw. professionellen Leistungsfähigkeit angeht, so **legen** die Richtlinien auch **fest**, innerhalb welcher **Grenzen** diese Prüfungen durchzuführen sind.

Allerdings überlassen es die Vergaberichtlinien in allen Fällen den Mitgliedstaaten, die Einzelheiten dieser Prüfungen gemäß nationalem Recht in Durchführungsbestimmungen zu regeln. So **können die Mitgliedstaaten insbesondere selbst entscheiden, welche Nachweise** die Bewerber und Bieter bei öffentlichen Vergabeverfahren im Einzelnen beibringen müssen, unter anderem wie und wann diese Nachweise vor der Auftragsvergabe an die öffentlichen Auftraggeber zu übermitteln sind.

Beispielsweise können die Mitgliedstaaten im Einklang mit den EU-Vergaberichtlinien auf folgende Weise sicherstellen, dass der Auftrag nur an geeignete Bieter geht: bei allen oder einem Teil der betreffenden Nachweise kann **von den Bewerbern oder Bietern eine ehrenwörtliche Erklärung** verlangt werden, dass sie sämtliche Eignungsvoraussetzungen erfüllen; **lediglich der Bieter mit dem besten Angebot müsste dann** innerhalb einer bestimmten Frist **sämtliche Originalbelege übermitteln**. Damit ein solches Arrangement jedoch dem Ziel der EU-Vergaberichtlinien gerecht wird, d.h. der Auftrag nur an einen geeigneten Bieter geht, müssen die Mitgliedstaaten ein wirksames, angemessenes und abschreckendes Sanktionssystem einrichten, das in allen Fällen zum Einsatz kommt, in denen der Bieter mit dem besten Angebot letztlich nicht in der Lage ist, die erforderlichen Nachweise innerhalb der Frist beizubringen oder – schwerwiegender noch – eine oder mehrere der Voraussetzungen für einen geeigneten Bewerber bzw. Bieter doch nicht erfüllt. Bringt der Bieter mit dem besten Angebot die einschlägigen Belege nicht bei, so würde er auf jeden Fall den Auftrag nicht erhalten, der dann an den zweitbesten Bieter gehen könnte, falls diese Möglichkeit in den Ausschreibungsunterlagen vorgesehen ist.

Wenn die öffentlichen Auftraggeber beschließen, die Zahl der Bewerber, die sie zur Abgabe von Angeboten auffordern bzw. zu Verhandlungen oder zum wettbewerblichen Dialog einladen, **zu begrenzen** – wozu sie beim nichtoffenen Verfahren, beim Verhandlungsverfahren mit Veröffentlichung einer Bekanntmachung und beim wettbewerblichen Dialog berechtigt sind –, müssen sie nach den einschlägigen Bestimmungen der Vergaberichtlinien sichergehen, dass eine Mindestzahl geeigneter Bewerber zur Verfügung steht.²³ Mit anderen Worten dürfen die öffentlichen Auftraggeber erst dann zur Einreichung von Angeboten aufrufen, Verhandlungen aufnehmen und einen wettbewerblichen Dialog führen, wenn sie die vorgeschriebene Mindestzahl geeigneter Bewerber ausgewählt haben. Die einschlägigen Bestimmungen der EU-Vergaberichtlinien wurden eigens eingeführt, um in solchen Fällen echten Wettbewerb zwischen einer ausreichenden Zahl geeigneter Bewerber herzustellen.

Außerdem sollten **öffentliche Auftraggeber sinnvollerweise die Möglichkeit haben**, Bewerbern und Bietern, die die nötigen Belege vor nicht langer Zeit bei einem anderen Vergabeverfahren übermittelt haben, deren **Beibringung ganz oder teilweise zu erlassen**, sofern die einschlägigen Dokumente aus einem bestimmten, angemessenem Zeitraum stammen und noch gültig sind. In solchen Fällen könnte der betroffene Bewerber, Bieter oder

²² Artikel 45 Absatz 2 der Richtlinie 2004/18/EG verweist auf Fälle von Insolvenz/Konkurs, schwere Verfehlungen im Rahmen der beruflichen Tätigkeit, Nichtzahlung von Steuern oder Sozialversicherungsbeiträgen und falsche Erklärungen bei bestimmten Nachweisen.

²³ Siehe insbesondere Artikel 44 Absätze 3 und 4 der Richtlinie 2004/18/EG.

Antragsteller aufgefordert werden, ehrenwörtlich zu erklären, dass die Nachweise bei einem früheren Vergabeverfahren – das anzugeben wäre - bereits übermittelt wurden, und zu bestätigen, dass inzwischen keine Änderungen eingetreten sind. Auch hierbei müssen die Mitgliedstaaten ein wirksames, verhältnismäßiges und abschreckendes Sanktionssystem für den Fall einrichten, dass der Bieter mit dem besten Angebot die erforderlichen Nachweise doch nicht erbracht hat.

Außerdem können **kurze und einfache Standardformulare und -bescheinigungen** KMU definitiv helfen, den öffentlichen Auftraggebern die nötigen Belege fristgerecht zu liefern.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Vorschriften erwähnenswert:

Nationales Recht

In einigen Mitgliedstaaten, unter anderem den Niederlanden, Belgien, Italien und Ungarn, dürfen öffentliche Auftraggeber heute - bzw. künftig – von Bietern keine Angaben mehr verlangen, die sie selbst problemlos und kostenfrei über eine gesicherte Datenbank elektronisch überprüfen können (z.B. Unternehmensdaten).

6. AUSRICHTUNG AUF DAS PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNISS ANSTATT NUR AUF DEN PREIS

6.1. Mehr Spielraum für Qualität, indem Aufträge entsprechend dem wirtschaftlich günstigsten Angebot vergeben werden können

Gemäß den EU-Vergaberichtlinien können Aufträge entweder zum niedrigsten Preis oder entsprechend dem **wirtschaftlich günstigsten Angebot** vergeben werden.²⁴ Letzteres gibt den öffentlichen Auftraggebern die Möglichkeit, verschiedene Aspekte in Bezug auf den Vertragsgegenstand zu berücksichtigen, wie **Qualität**, technischen Wert, Zweckmäßigkeit, **Betriebskosten**, **Kosteneffizienz**, Kundendienst, technische Unterstützung usw. Der öffentliche Auftraggeber kann damit **nicht nur die direkten Kosten einer Anschaffung abschätzen, sondern auch ihre Lebenszykluskosten**. Dies schafft für die Wirtschaftsteilnehmer den Anreiz, dem öffentlichen Auftraggeber einen echten Mehrwert zu bieten, und wirkt sich positiv auf die Innovation aus, da die Wirtschaftsteilnehmer veranlasst werden, bessere und nachhaltige Produkte zu entwickeln. Für den KMU-Sektor als Quelle von Innovation und wichtigen FuE-Tätigkeiten ist dies von besonderer Bedeutung.

Um sicherzustellen, dass die Lebenszykluskosten einer Anschaffung bei der Vergabe eines Auftrags berücksichtigt werden und das Kriterium des **wirtschaftlich günstigsten Angebots effizient und konsequent angewandt wird**, sollte der öffentliche Auftraggeber so organisiert sein, dass jene Personen, die das Produkt letztlich benutzen, aktiv an der Vorbereitung des Beschaffungsverfahrens mitwirken.

6.2. Mehr Spielraum für innovative Lösungen, indem die technischen Spezifikationen anhand von Leistungs- und Funktionsanforderungen definiert werden

Während die EU-Vergaberichtlinien öffentlichen Auftraggebern die uneingeschränkte Möglichkeit geben, diejenigen Waren und Dienstleistungen zu erwerben, die ihrem Bedarf am besten entsprechen, sollten die öffentlichen Auftraggeber darauf achten, dass sie die

²⁴ Artikel 53 Absatz 1 der Richtlinie 2004/18/EG und Artikel 55 Absatz 1 der Richtlinie 2004/17/EG.

Teilnahmemöglichkeiten von Unternehmen, die neue, innovative Lösungen mit möglicherweise besserem Preis-Leistungs-Verhältnis bieten, nicht einschränken.

Die von den Auftraggebern festgelegten technischen Spezifikationen müssen Wettbewerb bei der öffentlichen Beschaffung zulassen. Also sollten Angebote eingereicht werden können, die die **Vielfalt der am Markt verfügbaren technischen Lösungen** widerspiegeln. Deshalb sehen die Vergaberichtlinien vor, dass die technischen Spezifikationen in Form von Leistungs- oder Funktionsanforderungen formuliert werden können.²⁵ Gegenüber den früheren Richtlinien, wonach die technischen Spezifikationen anhand von Normen definiert werden mussten, ist dieser Ansatz neu.

Dieser ergebnisorientierte Ansatz gibt den öffentlichen Auftraggebern die Möglichkeit, sich auf ihre tatsächlichen Beschaffungsanforderungen zu konzentrieren, z.B. auf die Funktionsmerkmale des Produkts, das sie gern hätten, lässt jedoch den Bietern gleichzeitig die Freiheit, neue, innovative Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, die dem tatsächlichen Bedarf des öffentlichen Auftraggebers noch besser entsprechen könnten. Dieser neue Ansatz kommt also KMU und insbesondere **innovativen KMU** zugute, die Schwierigkeiten haben könnten, die von anerkannten Normungsinstituten genehmigten technischen Spezifikationen zu erfüllen, die aber dennoch technisch oder ökologisch wertvolle Produkte herstellen, Dienstleistungen erbringen oder Materialien, Verfahren oder Techniken einsetzen und die Leistungs- bzw. Funktionsanforderungen der öffentlichen Auftraggeber erfüllen können. Den Rückmeldungen aus den Mitgliedstaaten nach zu urteilen, könnte dies vor allem in Bereichen wie IT-Ausrüstung interessant sein.

Außerdem können öffentliche Auftraggeber den Bietern nach den Vergaberichtlinien die Möglichkeit einräumen, Varianten vorzuschlagen. Da die öffentlichen Auftraggeber unter Umständen nicht immer auf dem neuesten Stand darüber sind, welche Produkte und Dienstleistungen der Markt zu bieten hat, gibt die Zulassung von Varianten Bietern möglicherweise auch die Gelegenheit, innovative Lösungen vorzuschlagen. Öffentliche Auftraggeber, die diese Option nutzen, müssen in diesem Falle in den Auftragsunterlagen angeben, welche Mindestanforderungen die Varianten zu erfüllen haben und ggf. nach welchen besonderen Vorgaben sie zu gestalten sind.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Vorgehensweisen erwähnenswert:

Vorgehensweisen

Auch wenn die öffentlichen Auftraggeber ihren Bedarf in aller Regel gut einschätzen können, wissen sie nicht unbedingt immer, welche verfügbaren Lösungen dafür am besten geeignet sind. Eine gute Kenntnis des Markts ist hier ganz klar von Vorteil. Allerdings denken die öffentlichen Auftraggeber in solchen Fällen eher an bereits bekannte Lieferanten und Produkte. Hier könnte ein **besserer Informationsfluss zwischen öffentlichen Auftraggebern und innovativen KMU** helfen. Dies ist das erklärte Ziel eines französischen Programms (namens „[met]“), bei dem rund 20 KMU im Rahmen einer halbtägigen Präsentation öffentlichen Auftraggebern innovative Produkte und Lösungen in einem bestimmten Technologiebereich vorstellen.

Nach einem ähnlichen Ansatz hat das Vereinigte Königreich verschiedene Leitfäden herausgegeben, in denen diverse Anwendungen und Techniken für ein **frühes**

²⁵ Artikel 23 Absatz 3 Buchstaben b, c und d der Richtlinie 2004/18/EG und Artikel 34 Absatz 3 Buchstaben b, c und d der Richtlinie 2004/17/EG.

Markengagement beschrieben werden, etwa die Suche nach neuen Lösungen, Marktforschung, Schaffung von Märkten, **Veranstaltungen, bei denen potenzielle Bieter mehr über den Bedarf der öffentlichen Auftraggeber erfahren können**, Nutzung von Websites und Fachzeitschriften zur Ankündigung künftiger Ausschreibungen, Veröffentlichung von Vorinformationen, Initiativen für ‚Ideenwettbewerbe‘ usw.

Außerdem bieten die Vergaberichtlinien diverse Möglichkeiten, FuE und öffentliche Beschaffung miteinander zu verzahnen.

So können öffentliche Auftraggeber öffentliche Lieferaufträge im Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung im EU-Amtsblatt vergeben, wenn es sich um Erzeugnisse handelt, die ausschließlich zu Forschungs-, Versuchs-, Untersuchungs- oder Entwicklungszwecken hergestellt werden.²⁶ Auch wenn sich diese Regelung nicht auf eine Serienfertigung zum Nachweis der Marktfähigkeit des Erzeugnisses oder zur Deckung der Forschungs- und Entwicklungskosten erstreckt, kann sie doch eine begrenzte Produktion zur Berücksichtigung der Ergebnisse von Feldversuchen und zum Nachweis der *Eignung* eines Produkts für die Serienfertigung oder -lieferung zu akzeptablen Qualitätsstandards ermöglichen. Je nach den Qualitätsanforderungen, die der öffentliche Auftraggeber stellt, bevor er den Erwerb dieses ‚Erstprodukts‘ bestätigt, kann dieser bestimmte öffentliche Lieferauftrag durchaus als erste Auswahl betrachtet werden, auf den sich der erfolgreiche Bieter bei nachfolgenden ‚herkömmlichen‘ Beschaffungsverfahren stützen kann. Dies kann für KMU, die erhebliche Mittel für FuE aufwenden, besonders interessant sein.

Einen ähnlichen Handlungsspielraum gibt es bei Aufträgen für FuE-Dienstleistungen, außer für Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen, deren Ergebnisse nicht ausschließlich Eigentum des öffentlichen Auftraggebers für seinen Gebrauch bei der Ausübung seiner eigenen Tätigkeit sind, sofern die Dienstleistung vollständig durch den öffentlichen Auftraggeber vergütet wird.²⁷

Bei allen Aufträgen, die über die vorgenannte ‚begrenzte Produktion oder Lieferung‘ hinausgehen, wären hingegen die Vergaberichtlinien anzuwenden. In diesem Zusammenhang enthalten sowohl die jüngste Mitteilung über die vorkommerzielle Auftragsvergabe²⁸ als auch der Leitfaden für innovative Lösungen bei der öffentlichen Auftragsvergabe²⁹ nützliche Informationen.

7. GENÜGENDE ZEIT FÜR DIE ERSTELLUNG VON ANGEBOTEN

KMU verfügen normalerweise über wenig oder gar keine besonderen Verwaltungskapazitäten für die Ausarbeitung von Angebotsunterlagen. Dies muss den öffentlichen Auftraggebern bewusst sein, wenn sie Fristen setzen, um eine möglichst breite Grundlage für den Wettbewerb zu erhalten.

Die EU-Vergaberichtlinien bieten die Möglichkeit, auf freiwilliger Basis **Vorinformationen** zu veröffentlichen, damit sich potenzielle Bieter rechtzeitig auf die angekündigten Ausschreibungen vorbereiten können.³⁰ **Besonders wichtig ist dies bei großen und**

²⁶ Artikel 31 Absatz 2 Buchstabe a der Richtlinie 2004/18/EG.

²⁷ Artikel 16 Buchstabe f der Richtlinie 2004/18/EG und Artikel 24 Buchstabe e der Richtlinie 2004/17/EG.

²⁸ KOM (2007) 799 vom 14.12.2007.

²⁹ SEK(2007) 280.

³⁰ Artikel 35 Absatz 1 der Richtlinie 2004/18/EG und Artikel 41 Absatz 1 der Richtlinie 2004/17/EG.

komplexen Aufträgen, bei denen KMU möglicherweise eine gewisse Zeit brauchen, um Partner für ein gemeinsames Angebot zu finden.

Wenn die öffentlichen Auftraggeber die Möglichkeit nutzen, Fristen nach der Veröffentlichung von Vorinformationen zu verkürzen, sollten sie sichergehen, dass die Vorinformationen detailliert genug sind, damit sich die Wirtschaftsteilnehmer wirklich auf das Projekt vorbereiten können.

8. GEWÄHRLEISTUNG PÜNKTLICHER ZAHLUNGEN

Nachdem Interessengruppen Probleme mit den Zahlungen der öffentlichen Auftraggeber beklagt hatten, wurden die aktuellen Bestimmungen der Richtlinie 2000/35/EG zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr einer allgemeinen Überprüfung unterzogen. Die laufende Bewertung der Richtlinie könnte in einen Vorschlag für eine Änderungsrichtlinie münden, die hier für eine bessere Zahlungsmoral sorgen könnte.

In der Zwischenzeit können die Mitgliedstaaten und öffentlichen Auftraggeber jedoch schon einiges tun, um die Zahlungsmodalitäten zu verbessern. Insbesondere werden KMU durch die gegenwärtigen Bestimmungen der Richtlinie 2000/35/EG definitiv finanziell entlastet, indem als Standard eine 30tägige Zahlungsfrist, Verzugszinsen bei verspäteter Zahlung und Eintreibungsverfahren für unbestrittene Forderungen vorgesehen werden; diese Möglichkeiten müssen so weit wie möglich genutzt werden.

Was die Bezahlung von Unterauftragnehmern angeht, so können die **öffentlichen Auftraggeber auch durch entsprechende Klauseln in den Auftragsunterlagen sicherstellen, dass ihre Lieferanten ihre Unterauftragnehmer pünktlich bezahlen** (siehe Abschnitt 1.4) und Zahlungen nicht in der Lieferkette steckenbleiben.

In diesem Zusammenhang sind die folgenden nationalen Rechtsvorschriften und Vorgehensweisen erwähnenswert:

Nationales Recht

Nach ungarischem Recht muss der öffentliche Auftraggeber den Auftragnehmer innerhalb von 30 Tagen nach Leistung bezahlen. Hat der Auftragnehmer den Auftrag nachweislich erfüllt und der öffentliche Auftraggeber nicht fristgerecht gezahlt, ist der Auftragnehmer ermächtigt, das Geld direkt vom Bankkonto des Auftraggebers einzuziehen.

Vorgehensweisen

Nach einer aktuellen Studie aus Frankreich sollten die öffentlichen Auftraggeber folgende Maßnahmen ergreifen, um Problemen mit verspäteten Zahlungen entgegenzuwirken:

- Vereinfachung der für die Zahlung erforderlichen Dokumente, Nutzung elektronischer Mittel,
- keine Aussetzung von Zahlungen ohne berechtigten Grund,
- **stärkere Nutzung von elektronischen Zahlungen,**
- Vereinfachung der Kontrollen und
- kein Aufschub der Zahlung bis zum Jahresende.

Im Vereinigten Königreich sind die Ministerien und ihre Agenturen verpflichtet, die Begleichung ihrer Rechnungen zu überwachen und die Ergebnisse in ihren Ministeriums- oder Jahresberichten zu veröffentlichen. Dabei wird nach Ministerium tabellarisch aufgeführt, welcher Anteil von Rechnungen nach Erhalt der rechtskräftigen Zahlungsaufforderung

innerhalb von 30 Tagen bzw. einer anderen vereinbarten Frist beglichen wird. Den öffentlichen Auftraggebern wird außerdem angeraten, die Möglichkeit von gestaffelten oder **Zwischenzahlungen** (z.B. nach Stand der Arbeiten) zu erwägen.