

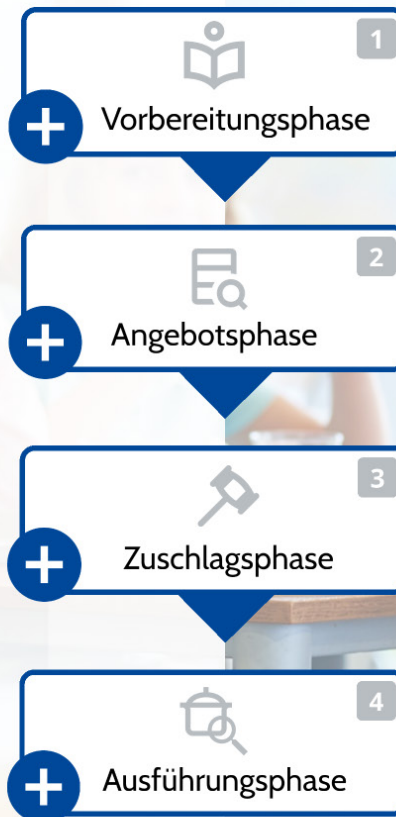
# Beschaffung von Schulverpflegung - ein digitaler Leitfaden für die erfolgreiche Umsetzung

So führen Sie eine Ausschreibung durch: Alle rechtlichen Hintergründe und viele Tipps für den Beschaffungsprozess

Überall, wo Sie ein Plus-Zeichen sehen, können Sie einen Inhalt per Klick öffnen.

[+ Weitere Informationen zur Navigation](#)

In welcher Reihenfolge Sie den Leitfaden nutzen, bestimmen Sie selbst. Für Einsteiger\*innen empfiehlt es sich, in der Reihenfolge des Beschaffungsprozesses vorzugehen.





# Die Zuschlagsphase

Die Zuschlagsphase beginnt mit der Angebotsöffnung/Submission. Die eingegangenen Angebote werden als erstes auf ihre Vollständigkeit sowie auf fachliche und rechnerische Richtigkeit hin überprüft.

Daran anschließend werden die Angebote einer formalen Prüfung unterzogen und die Bietererngung festgestellt. Danach erfolgt die Preisprüfung.

Kernstück der Zuschlagsphase ist die Wertung der (finalen) Angebote. Am Ende dieses Prozesses steht dann der Zuschlag, der in den Vertrag mündet.





# Angebotseröffnung

Die Angebotsöffnung, auch Submission genannt, findet in der Regel in elektronischer Form statt. Die unterschiedlichen Systemanbieter haben zwischenzeitlich auch technische Vorkehrungen für eine Angebotsöffnung unter Homeoffice-Bedingungen getroffen.

Es handelt es sich um eine „interne Veranstaltung“ der Vergabestelle, zu der die Bieter keinen Zutritt haben. Um gleichwohl ein faires und transparentes Verfahren sicherstellen zu können, schreibt § 55 Abs. 2 VgV (wie auch § 40 Abs. 2 UVgO) vor, dass die Öffnung der Angebote von mindestens zwei Vertretern des öffentlichen Auftraggebers vorzunehmen ist („Vier-Augen-Prinzip“).

## **Hinweis:**

*Die Angebotsöffnung darf auch von externen Beratern durchgeführt werden. Etwas anderes gilt nur dann, wenn ein konkreter Manipulationsverdacht besteht (VK Lüneburg, Beschl. v. 08.05.2018. – VgK-10/2018). Daher empfiehlt es sich, von den Beratern im Vorfeld der Beschaffung eine Erklärung über das Nichtvorliegen von Interessenskollisionen einzufordern.*



## Prüfung und Wertung der (finalen) Angebote

Bevor über den Zuschlag, d.h. den Vertragsschluss mit einem der Speiseanbieter entschieden werden kann, sind die Angebote einer umfassenden Prüfung zu unterziehen. Hierbei empfiehlt es sich entsprechend des Wortlauts von § 56 Abs. 1 VgV zwischen zwei Stufen zu unterscheiden.

**Stufe 1:** Prüfung der Angebote auf Vollständigkeit sowie fachliche und rechnerische Richtigkeit = Erfassung der Sachlage

**Stufe 2:** Wertung der Wirtschaftlichkeit und Qualität der Angebote auf Basis der erfassten Sachlage sowie der in der Vorbereitungsphase definierten Zuschlagskriterien.

Bei einem entsprechenden Vorgehen ist gewährleistet, dass tatsächliche „Unzulänglichkeiten“ der eingegangenen Angebote erkannt und einer rechtlichen Bewertung unterzogen werden.





# Vollständigkeit und fachliche und rechnerische Richtigkeit

**Vollständigkeitsprüfung:** Es wird geprüft, ob die Angebote sämtliche geforderten Erklärungen und Angaben enthalten und ob an allen vorgegebenen Stellen Preisangaben enthalten sind. Sie dient der Vorbereitung der Wertung, indem sichergestellt wird, dass tatsächlich nur miteinander vergleichbare Angebote vorliegen.

**Prüfung der fachlichen Richtigkeit:** Es wird geprüft, ob das Angebot inhaltlich mit den technischen und wirtschaftlichen Anforderungen der Leistungsbeschreibung an die Leistung übereinstimmt.

**Prüfung der rechnerischen Richtigkeit:** Sie dient dazu, Rechen- und Übertragungsfehler aufzudecken.

Nachforderung  
von Erklärungen  
und Angaben

Geht das überhaupt?



Preisnach-  
forderungen

Geht das auch?



Umgang mit  
Rechenfehlern

Sind Korrekturen  
möglich?





# Nachforderung von Erklärungen und Angaben

Sofern die Vergabestelle die Nachforderung in der Auftragsbekanntmachung oder Vergabeunterlage nicht ausgeschlossen hat, gilt, dass

- fehlende unternehmens- und auftragsbezogene Unterlagen nachgefordert,
- unvollständige unternehmens- und auftragsbezogene Unterlagen vervollständigt und
- fehlerhafte unternehmensbezogene Unterlagen korrigiert

werden können (vgl. § 56 Abs. 2 VgV). Hierfür ist eine angemessene Frist zu setzen.

## **Hinweis:**

*Auch wenn § 56 Abs. 2 VgV von einem „können“ spricht, was auf Ermessensausübung deutet, ist die Nachforderung jedoch in der überwiegenden Zahl der Fälle geboten („Ermessensverdichtung“). Die folgt bereits aus dem Grundsatz, dass der Ausschluss eines Angebots „ultima ratio“, also „letztes Mittel“ ist.*

**Begrifflichkeiten**



**Rechtliche  
Fallstricke**





# Begrifflichkeiten

**Unterlagen:** Eigenerklärungen, Angaben, Bescheinigungen, sonstige Nachweise

**Unternehmensbezogene Unterlagen:** Unterlagen betreffen die Eignung der Bieter

**Leistungsbezogene Unterlagen:** Unterlagen, die den Inhalt der angebotenen Leistung oder den Preis erläutern oder belegen

**Unterlagen fehlen:** körperlich nicht im Angebot/Teilnahmeantrag enthalten; in formaler Hinsicht mangelhaft (Gültigkeitsdauer etc.)

**Unvollständige Unterlagen:** einzelne Angaben fehlen

**Fehlerhafte Unterlagen:** inhaltlich unzutreffend Angaben

**Angemessene Frist:** bis zu sechs Kalendertage; Länge der Frist hängt im Übrigen von den Umständen des Einzelfalls ab (Kürzere Frist bei insgesamt mit kürzeren Fristen betriebenem Beschaffungsverfahren)



# Rechtliche Fallstricke

Die **Korrektur fehlerhafter unternehmensbezogener Unterlagen** erfährt eine wesentliche Einschränkung. Es ist NICHT zulässig, das Angebot/den Teilnahmeantrag über die Korrektur zuschlagsfähig zu machen (vgl. OLG Düsseldorf, Beschl. v. 13.12.2017 – VII Verg 19/17).

*Beispiel:* Sofern die Referenzen gewissen Mindestanforderungen genügen müssen, z.B. bestimmter Gesamtumsatz, und die vorgelegte Referenz weist einen geringeren Gesamtumsatz aus, darf NICHT nachgefordert werden.

**Fehlende oder unvollständige leistungsbezogene Unterlagen** dürfen nur nachgefordert werden, wenn sie NICHT die Wirtschaftlichkeitsbewertung der Angebote anhand der Zuschlagskriterien betreffen (vgl. § 56 Abs. 3 VgV).

*Beispiel:* Die Bieter sollen i.R. einer Cook&Hold Ausschreibung zeitliche Angaben zur Anfahrtszeit machen, die in die Angebotswertung einfließen. Fehlen entsprechenden Angaben, dürfen diese nicht nachgefordert werden.

In der **schriftlichen Aufforderung zur Nachreichung** muss ein Datum angegeben werden, bis wann die jeweiligen Unterlagen nachgereicht werden müssen.

Verwendet der Auftraggeber eine **Checkliste**, können die Bieter darauf vertrauen, dass sämtliche Unterlagen, die mit dem Angebot abzugeben sind, in der Checkliste aufgeführt worden sind. Ist dies nicht der Fall, müssen die Unterlagen nachgefordert werden (OLG Dresden, Beschl. v. 21.02.2020 – Verg 7/19).





## Preisnachforderungen

**Preisangaben** können ausnahmsweise nur dann nachgefordert werden, wenn es sich um unwesentliche Einzelpositionen handelt, deren Einzelpreise den Gesamtpreis nicht verändern oder die Wertungsreihenfolge und den Wettbewerb nicht beeinträchtigen (vgl. § 56 Abs. 3 Satz 2 VgV, § 41 Abs. 3 Satz 2 UVgO; OLG München, B. v. 30.07.2018, Verg 5/18).

Bei der Beurteilung, ob eine fehlende Position lediglich eine **unwesentliche Einzelposition** ist, steht dem Auftraggeber ein gewisser Beurteilungsspielraum zu. Die Unwesentlichkeit kann sich entweder aus der Relation des Preises für die betreffende Position zum Gesamtangebotspreis ergeben oder aus der Relation der (Un-)Wichtigkeit der angebotenen Position zur Gesamtleistung (VK Lüneburg, Beschl. v. 29.10.2019 – VgK-38/2019)



## Umgang mit Rechenfehlern

Bei der Überprüfung der rechnerischen Richtigkeit werden die einzelnen Rechenschritte mathematisch nachvollzogen.

Dies dient dazu, Rechen- und Übertragungsfehler aufzudecken. Treten dabei Rechenfehler zu Tage, deren Ursache unklar ist, sind sie ggf. aufzuklären, sofern sie nicht ohnehin durch Auslegung (vgl. §§ 133, 157 BGB) „aus der Welt“ geschafft werden können.

Handelt es sich um offensichtliche Rechenfehler, können diese durch den Auftraggeber selbst korrigiert werden. So kann ein offensichtlich unzutreffend angebotener Preis bspw. dann korrigiert werden, wenn der Auftraggeber die Preisangabe im zutreffenden Sinn versteht, weil der offensichtlich zutreffende Preis an mehreren anderen Stellen des Angebots erklärt worden ist (vgl. OLG München, B. v. 29.07.2010, Verg 9/10).



# Vier-Augen-Prinzip

Nach § 58 Abs. 5 VgV, § 43 Abs. 8 UVgO sollen an der Entscheidung über den Zuschlag in der Regel mindestens zwei Vertreter des Auftraggebers mitwirken. Durch das sog. „Vier-Augen-Prinzip“ soll verhindert werden, dass unsachgemäße Erwägungen, subjektive Vorlieben oder gar Eigeninteressen der Entscheidungsperson die Vergabeentscheidung beeinflussen. Schließlich entfaltet die Zuschlagsentscheidung weitreichende tatsächliche und rechtliche Folgen. Es können erhebliche wirtschaftliche Nachteile für diejenigen Unternehmen entstehen, die nicht zum Zuge kommen(vgl. BT-Drs. 18/7318, S. 196).

Das „Mitwirken“ bedeutet in der Regel ein aktives Mitdenken der Wertungsvorgänge, ein lediglich formalisiertes und allgemeines „Mitzeichnen“ durch einen Vorgesetzten oder einen Kollegen reicht daher meist nicht aus.

## **Hinweis:**

*Trotz der Wortwahl („sollen“ und „in der Regel“) ist die Vorschrift so zu verstehen, dass es nur in seltenen Ausnahmefällen und aufgrund von zwingenden Gründen möglich ist, von diesem Prinzip der „vier Augen“ abzurücken (vgl. Steck in Ziekow/Völlink, Vergaberecht, 3. Aufl. 2018, § 58 VgV, Rn. 43; vgl. BT-Drs. 18/7318, S. 196).*



# Formale Prüfung

Auf die Vollständigkeitsprüfung und die Prüfung der fachlichen und rechnerischen Richtigkeit folgt die formale Prüfung der Angebote.

§ 57 Abs. 1 VgV, § 42 Abs. 1 UVgO enthält folgende Ausschlussgründe, also quasi anzudenkende „Prüfschritte“, deren Erfüllung zwingend zum Angebotsausschluss führt:

- Angebote, die nicht form- und fristgerecht eingegangen sind, es sei denn, der Bieter hat dies nicht zu vertreten;
- Angebote, die nicht die geforderten oder nachgeforderten Unterlagen enthalten;
- Angebote, in denen Änderungen des Bieters an seinen Eintragungen nicht zweifelsfrei sind;
- Angebote, die nicht die erforderlichen Preisangaben enthalten, es sei denn, es handelt sich um unwesentliche Einzelpositionen, deren Einzelpreise den Gesamtpreis nicht verändern oder die Wertungsreihenfolge und den Wettbewerb nicht beeinträchtigen;
- nicht zugelassene Nebenangebote.

**Grundsätze**



**Beispiele**





# Grundsätze

**Bei der formalen Wertung müssen Sie stets „im Hinterkopf“ behalten:  
Der Ausschluss eines Angebots ist „ultima ratio“, also das letzte Mittel.**

Enthält das Angebot etwa widersprüchliche Angaben oder Erklärungen, so ist kein sofortiger Angebotsausschluss gerechtfertigt. Vielmehr ist der Auftraggeber zur Aufklärung des Widerspruches verpflichtet (vgl. OLG Düsseldorf, B. v. 02.08.2017, Verg 17/17).

Bleibt das Angebot nach erfolglosem Aufklärungsversuch noch immer widersprüchlich, sind weitere Aufklärungsversuche nicht geboten (VK Bund, Beschl. v. 20.05.2020 – VK 2-27/20)



## Beispiele

### Ausschlussstatbestand

### Beispiel

Nicht formgerecht eingegangenes Angebot (vgl. § 5 Abs. 1 Nr. 1 VgV)

Angebot enthält nur den Namen des Bieters (seine Firma), obwohl der Auftraggeber ausdrücklich AUCH den Namen des real physisch Erklärenden genannt wissen wollte (OLG Karlsruhe, Beschl. v. 19.02.2020 – 15 Verg 1/20)

Nicht fristgerechtes Angebot (vgl. § 57 Abs. 1 Nr. 1 VgV)

Angebot konnte nicht bis zum Ablauf der Angebotsabgabefrist hochgeladen werden, da der Bieter zu spät mit der Angebotseinreichung begonnen hat (VK Bund, Beschl. v. 29.05.2020 – VK 2-19/20)

Angebot enthält nicht die nachgeforderten Unterlagen (vgl. § 57 Abs. 1 Nr. 2 VgV)

Fehlende Referenz wird nachgefordert und nicht binnen der gesetzten Frist eingereicht

Angebote mit nicht zweifelsfreien Eintragungen (vgl. § 57 Abs. 1 Nr. 3 VgV)

Widersprüche zwischen den Angaben in einem Formblatt und den Ausführungen des Bieters in einem Konzept bleiben auch nach einem Aufklärungsversuch durch den Auftraggeber bestehen

Angebot enthält Änderungen und Ergänzungen an den Vergabeunterlagen (§ 57 Abs 1 Nr. 4 VgV)

Mindestanforderungen an die Qualität der Speisen und die Zusammensetzung des Speiseplans werden nicht eingehalten (z.B. „Bioanteil 50 %“ wird durchgestrichen und durch „Bioanteil 20 %“ ersetzt).



# Eignungsprüfung

Ziel der Eignungsprüfung ist es, dass nur solche Speiseanbieter um den Auftrag konkurrieren, die zur Ausführung der Leistung auch tatsächlich, in wirtschaftlicher wie fachlicher Hinsicht, in der Lage sind. Die Eignungsprüfung selbst vollzieht sich dabei in zwei Schritten.

Zunächst wird geprüft, ob **zwingende Ausschlussgründe** nach § 123 GWB, bzw. fakultative Ausschlussgründe nach § 124 GWB vorliegen (formelle Eignungsprüfung).

Erst wenn diese Hürde genommen ist, die Ausschlussgründe verneint werden konnten, wird in einem zweiten Schritt geprüft, ob das Unternehmen die **im konkreten Einzelfall geforderte Eignung** besitzt (sog. materielle Eignungsprüfung).





# Zwingende und fakultative Ausschlussgründe

**Zwingende Ausschlussgründe:** § 123 Abs. 1 GWB enthält einen Katalog verschiedener Straftatbestände. Ein Ausschluss ist zwingend, wenn eine Person, deren Verhalten dem Bieterunternehmen zuzurechnen ist, wegen einer Katalogstraftat rechtskräftig verurteilt worden ist bzw., wenn gegen das Unternehmen deswegen eine Geldbuße nach § 30 des Gesetzes über Ordnungswidrigkeiten rechtskräftig festgesetzt worden ist.

**Fakultative Ausschlussgründe:** § 124 GWB führt weitere Tatbestände auf, wie etwa Zahlungsunfähigkeit, wettbewerbswidrige Abreden, Wettbewerbsverzerrung, unzulässige Beeinflussung des Auftraggebers, bei deren Vorliegen der Auftraggeber das Bieterunternehmen ausschließen kann aber nicht muss.

**Selbstreinigung:** Bei Vorliegen etwaiger Ausschlussgründe nach §§ 123, 124 GWB ist zu prüfen, ob für den jeweiligen Tatbestand, eine sog. „Selbstreinigung“ in Betracht kommt. Hat ein Unternehmen ausreichende Selbstreinigungsmaßnahmen im Sinne des § 125 Abs. 1 GWB durchgeführt, ist es nicht auszuschließen, auch wenn ein Tatbestand der §§ 123, 124 GWB erfüllt ist.

## **Tipp:**

*Auftraggeber sollten sich das Nichtvorliegen der Ausschlussgründe von den Bietern mittels einer Eigenerklärung bestätigen lassen. Weitergehende Nachweise sind in der Regel nicht erforderlich.*





# Sonderfall „Schlechtleister“

Hat sich ein bestimmtes Unternehmen bei der Erfüllung vorangegangener Aufträge als „Schlechtleister“ entpuppt, kann es unter gewissen (strengen) Voraussetzungen (allein) aus diesem Grund von der weiteren Angebotswertung ausgeschlossen werden (vgl. § 124 Abs. 1 Nr. 7 GWB).

Voraussetzungen sind:

- Schlechtleistung i.S. einer erheblichen oder fortdauernden mangelhaften Vertragserfüllung muss dokumentiert sein,
- Schlechtleistung muss zur vorzeitigen Beendigung, zu Schadensersatz oder einer vergleichbaren Rechtsfolge geführt haben,
- Abwägung („kann“) muss dokumentiert sein und
- Bieter muss vor Ausschluss Gelegenheit zur Stellungnahme gegeben werden.

## **Hinweis:**

*Die geballte Faust in der Hosentasche reicht ebenso wenig für einen Ausschluss aus, wie bloße Meinungsverschiedenheiten. Auch ein anhängiger Rechtsstreit rechtfertigt allein in der Regel noch nicht den Ausschluss.*



# Materielle Eignungsprüfung

Bei der Beurteilung der Eignung eines Dienstleisters handelt es sich um eine **Prognoseentscheidung** des Auftraggebers. Im **Zeitpunkt der Vergabeentscheidung** muss geklärt sein und bejaht werden können, dass der Bieter zur Ausführung der ausgeschriebenen Leistung in der Lage ist.

Aus diesem zukunftsgerichteten Ansatz folgt:

- Vom Speiseanbieter darf nur die Erfüllung solcher Kriterien gefordert werden, die vom Auftraggeber wirksam in der EU-Auftragsbekanntmachung gefordert wurden.
- Es ist ausreichend, wenn der Speiseanbieter erst im Zeitpunkt der Leistungserbringung über die eignungsrelevanten Mittel verfügt und das benötigte Personal einstellt (vgl. OLG Düsseldorf, B. v. 12.06.2019, Verg 52/18). Allerdings muss der Speiseanbieter zum Zeitpunkt der Eignungsprüfung nachweisen können, dass er im Falle des Zuschlags auf die entsprechenden Mittel oder das Personal zurückgreifen kann.
- Treten nach der Eignungsprüfung, aber vor Zuschlagserteilung Zweifel an der Eignung auf, kann der Auftraggeber erneut in die Eignungsprüfung eintreten.



# Kein Mehr an Eignung

Die Eignungsprüfung kann lediglich zwei Ergebnisse haben: „geeignet“ oder „nicht geeignet“. Es gibt weder ein „bisschen geeignet“ noch ein „Mehr an Eignung“.

Hat der Auftraggeber **Mindestanforderungen** an die Eignung aufgestellt, ist anhand der vom Dienstleister vorgelegten Nachweise zu überprüfen, ob die Mindestanforderungen erfüllt sind. Ist dies nicht der Fall, ist das Unternehmen zwingend wegen fehlender Eignung auszuschließen.

*Beispiel:* Sind mindestens zwei Referenzen „Cook&Hold“ mit einem Gesamtumsatz von jeweils „mindestens 230.000 EUR“ nachzuweisen, ist ein Bieter ungeeignet, wenn er z.B. eine Referenz mit einem Gesamtumsatz von „ca. 190.000 EUR“ vorlegt.

Bei Eignungskriterien, die nicht als Mindestanforderungen ausgestaltet sind, kommt dem Auftraggeber ein Beurteilungsspielraum zu – hier stellt er seine nachvollziehbare und auf sachgerechten Erwägungen beruhende Prognoseentscheidung an.

Auch eine ordnungsgemäß angestellte Prognoseentscheidung, die mit dem Ergebnis „nicht geeignet“ endet, führt dazu, dass der Dienstleister wegen fehlender Eignung auszuschließen ist.



# Referenzen

Die Abfrage von Referenzen ist ein Kernstück der Eignungsprüfung. Soweit ein Speiseanbieter in der Vergangenheit bereits vergleichbare Aufträge über die Lieferung von Schulverpflegung ausgeführt hat, lässt sich aus Sicht der Vergabestelle grundsätzlich bejahen, dass er auch zur Ausführung der ausgeschriebenen Leistung in tatsächlicher und fachlicher Hinsicht in der Lage sein wird.

Bei der Wertung von Referenzen ist zu beachten:

- Der Auftraggeber ist dazu berechtigt, aber nicht verpflichtet, eine materielle Bewertung der Referenz vorzunehmen und hierzu eigenen Ermittlungen bei den Referenzgebern durchzuführen (also insbesondere auch beim Referenzgeber anzurufen).
- Eine materielle Prüfung und ggf. Nachfrage beim betreffenden Bieter ist jedoch vor einer negativen Entscheidung zu Lasten des Speiseanbieters erforderlich (vgl. VK Bund, B. v. 04.09.2019, VK2 – 54/19).
- Eine Referenz, die nicht überprüft werden kann, muss nicht gewertet werden. Dies kann bspw. der Fall sein, wenn es in der Referenz heißt, der Ansprechpartner werde (z.B. wegen datenschutzrechtlicher Bedenken) erst auf Nachfrage bekannt gegeben (vgl. VK Hessen, B. v. 18.12.2017, 69d-VK-2-38/2017).

## **Tipp:**

*Ggf. ist dabei zwischen verschiedenen Verpflegungssystemen zu differenzieren. Dabei sind Cook&Chill einerseits und Cook&Freeze andererseits in der Regel vergleichbar. Cook&Hold wäre nicht vergleichbar.*



# Bekannt und bewährt

Sind die Auftraggeber mit dem Bestandsdienstleister zufrieden, ist der Wunsch nach Fortsetzung des Vertrags nur allzu verständlich.

Allerdings macht das Vergaberecht hier grundsätzlich „einen Strich durch die Rechnung“. Der Auftraggeber darf nicht für bestimmte Speiseanbieter nach dem Grundsatz „bekannt und bewährt“ von vornherein auf die Eignungsprüfung verzichten. Die Eignung ist stets aufs Neue für den Zeitraum/Zeitpunkt der Leistungserbringung zu prognostizieren.

Freilich kann der Bestandsdienstleister aber den laufenden Vertrag als Referenz vorlegen, sofern diese Leistung den Anforderungen an Referenzleistungen entspricht.

## **Tipp:**

*Sofern es sich um die Beschaffung sozialer oder anderer besonderer Dienstleistungen handelt, kann das Kriterium „bekannt und bewährt“ im Rahmen der Zuschlagskriterien Berücksichtigung finden (vgl. § 65 Abs. 5 VgV bzw. § 49 UVgO).*



# Preisprüfung

Nachdem die Eignung der Speiseanbieter geprüft und (hoffentlich) positiv festgestellt worden ist, wird auf der dritten Wertungsstufe die Angemessenheit der Preise geprüft.

Die Preisprüfung soll das Risiko des Auftraggebers minimieren, dass er zunächst ein vermeintlich sehr günstiges Angebot annehmen muss, das tatsächlich aber mit erheblichen Risiken behaftet ist, die im Worst Case zur vorzeitigen Beendigung des Vertragsverhältnisses oder zur Nichtdurchsetzbarkeit von Gewährleistungsrechten führen können.

**Pflicht zur  
Preisprüfung**



**Pflicht zur  
Aufklärung**



**Pflicht zum  
Angebot-  
Ausschluss**





# Pflicht zur Preisprüfung

Ob Preise und Kosten ungewöhnlich niedrig erscheinen, ist anhand der eingegangenen Konkurrenzangebote oder auch im Vergleich zu der qualifizierten Kostenschätzung des Auftraggebers zu bestimmen. Maßgeblich ist dabei der Gesamtangebotspreis.

Eine Pflicht zur Preisprüfung besteht für die ausschreibende Stelle immer dann, wenn zwischen dem Angebotspreis des Bestbieters und dem Angebotspreis des nächstplatzierten Bieters eine Preisdifferenz von 20 % oder mehr besteht (sog. Aufgreifschwelle).

## **Hinweis:**

*Einige landesrechtliche Regelungen (Niedersachsen, Sachsen-Anhalt) sehen bereits ab einer Preisdifferenz von 10 % eine Pflicht zur Prüfung an.*



# Pflicht zur Aufklärung

Ist der Auftraggeber zu der Ansicht gelangt, dass es sich um ein ungewöhnlich niedriges Angebot handelt, muss er vom betroffenen „Best“-Bieter Aufklärung über die Preise verlangen. Ein Ermessen besteht diesbezüglich nicht.

Der betroffene Bieter muss darlegen, dass er – trotz des niedrigen Angebotspreises – gleichwohl in der Lage ist, der vertraglichen Leistungsverpflichtung ordnungsgemäß nachzukommen. Pauschale, unvollständige oder nicht plausible Erklärungen genügen nicht (vgl. OLG Frankfurt/M., B.v. 06.03.2013, VK 29/2012).

## **Hinweis:**

*Im Rahmen der Aufklärung sollte von Seiten der Vergabestelle klar definiert werden, welche Auskünfte der Speiseanbieter erteilen soll. Hierbei empfiehlt es sich, auf konkrete Positionen des Leistungsverzeichnisses Bezug zu nehmen.*





# Pflicht zum Angebotsausschluss

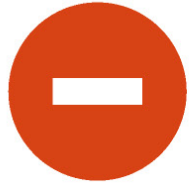
Die Aufklärung kann zu vier Ergebnissen führen:

1. Das Angebot ist trotz des niedrigen Preises auskömmlich kalkuliert.
2. Der niedrige Angebotspreis wird vom Speiseanbieter nicht zufriedenstellend aufgeklärt.
3. Der niedrige Angebotspreis beruht auf einer Missachtung gesetzlicher Verpflichtungen, wie den geltenden umwelt-, sozial- und arbeitsrechtlichen Vorschriften.
4. Es handelt sich um ein sog. Unterkostenangebot.

Ist das Angebot trotz des niedrigen Angebotspreises auskömmlich kalkuliert, besteht kein Grund, die Leistungsfähigkeit des betroffenen Bieters weiter anzuzweifeln. Das Angebot bleibt in der Wertung.

Im Falle der unzureichenden Aufklärung oder der Missachtung von geltenden umwelt-, sozial- und arbeitsrechtlichen Vorschriften ist das Angebot von der weiteren Wertung auszuschließen.

Ergibt die Aufklärung, dass es sich tatsächlich um ein sog. Unterkostenangebot handelt, also eines, bei dem Preis und Leistung tatsächlich in einem Missverhältnis stehen, ist zu differenzieren. Kann der Speiseanbieter darlegen, dass es nachvollziehbare Gründe für die niedrigen Preise oder Kosten gibt, kann der Zuschlag auch auf ein Unterkostenangebot erteilt werden. Solche Gründe können bspw. darin liegen, dass der Bieter sein Angebot deshalb knapp kalkuliert hat, um in einen neuen Markt vorzustoßen (vgl. OLG Karlsruhe, B. v. 22.07.2011, 15 Verg 8/11; vgl. VK Thüringen, B. v. 15.01.2018, 150-4003-9213/2017-E-022-EF). Ist die Begründung nicht plausibel oder bieten die Gründe keine Gewähr dafür, dass der Speiseanbieter dauerhaft vertragsgemäß wird leisten können, ist ein Ausschluss des betreffenden Angebots geboten.



## Rechtliche No-Gos

In jeder Phase der Beschaffung von Schulverpflegung gibt es rechtliche No-Gos zu beachten. Im Rahmen der Prüfung und Wertung der (finalen) Angebote sind dies:

**Keine Trennung  
von Eignungs- und  
Zuschlagskriterien**



**Missachtung des  
Vier-Augen-Prinzips**



**Missachtung  
von Interessen-  
konflikten**





## Keine Trennung von Eignungs- und Zuschlagskriterien

Im Rahmen der Erstellung der Zuschlagskriterien ist strikt darauf zu achten, dass sich diese auf die ausgeschriebene Leistung selbst beziehen und nicht auf die Eignung der Bieterunternehmen (vgl. OLG Düsseldorf, B. v. 14.01.2009, Verg 59/08).

Eine Ausnahme bildet § 58 Abs. 2 Nr. 2 VgV (ebenso § 43 Abs. 2 Nr. 2 UVgO) in Fällen, in denen es bei der Leistungserbringung gerade auf die Qualifikation und Erfahrung des eingesetzten Personals ankommt. Diese Ausnahme dürfte jedoch für Schulverpflegungsleistungen keine praktische Bedeutung haben.

Auch ein (vermeintliches) „Mehr an Eignung“ kompensiert kein an sich unwirtschaftliches Angebot.



# Missachtung des Vier-Augen-Prinzips

An der Entscheidung über den Zuschlag müssen in der Regel mindestens zwei Vertreter\*innen des öffentlichen Auftraggebers mitwirken (vgl. § 58 Abs. 5 VgV, § 43 Abs. 8 UVgO). Das sog. Vier-Augen-Prinzip sichert Transparenz und Gleichbehandlung und verhindert, dass unsachgemäße Erwägungen oder Eigeninteressen der Entscheidungsperson die Vergabeentscheidung beeinflussen (vgl. BT-Drs. 18/7318, S. 196). Eine Abweichung vom Vier-Augen-Prinzip bedarf der Rechtfertigung durch zwingende Gründe, die im Vergabevermerk dokumentiert werden müssen.

Der Auftraggeber muss Herr des Verfahrens sein. Wenn ein Beratungsunternehmen die Wertung für den öffentlichen Auftraggeber durchführt, reicht es daher nicht aus, wenn ein/e Vertreter\*in des öffentlichen Auftraggebers die von dem/der Berater\*in vorbereitete Wertung lediglich mit einem Vermerk „gesehen“ kennzeichnet (vgl. VK Sachsen, B. v. 02.04.2014, 1/SVK/005-14). Es ist vielmehr eine inhaltliche Prüfung der Ergebnisse des/der Berater\*in durch zwei Vertreter\*innen der Vergabestelle erforderlich, weil die Wertungsentscheidung ureigenste Aufgabe des Auftraggebers ist (vgl. OLG München, B. v. 15.07.2005, Verg 14/05; B. v. 19.09.2009, Verg 12/09), die er nicht auf einen Externen übertragen darf.



# Missachtung von Interessenkonflikten

Personen, bei denen ein Interessenkonflikt bestehen könnte, dürfen auf Seiten des öffentlichen Auftraggebers nicht an dem Vergabeverfahren, und insbesondere auch nicht an der Bewertung der Angebote, teilnehmen (vgl. § 6 Abs. 1 VgV, § 4 Abs. 1 UVgO). Nur so können Wettbewerbsverzerrungen oder ein „böser Schein“ von vornherein vermieden werden.

Bei der Vorbereitung eines Vergabeverfahrens zur Beschaffung von Schulverpflegungsleistungen ist frühzeitig zu klären, ob ein/e Mitarbeiter\*in oder Vertreter\*in des öffentlichen Auftraggebers, aber auch eines etwaigen Beschaffungsdienstleisters, ein direktes oder indirektes finanzielles, wirtschaftliches oder persönliches Interesse haben könnte, das seine/ihre Unparteilichkeit und Unabhängigkeit im Rahmen des Verfahrens beeinträchtigen könnte (vgl. § 6 Abs. 2 VgV, § 4 Abs. 2 UVgO). Auch wenn ein Bewertungsgremium für ein Probeessen eingesetzt wird, müssen vorab entsprechende Abfragen bei jedem Mitglied des Gremiums durchgeführt werden.

# Zuschlag

Nachdem die Angebote auf ihre Vollständigkeit und rechnerische sowie fachliche Richtigkeit überprüft worden sind und die formale Prüfung sowie Eignungs- und Preisprüfung erfolgreich durchlaufen sind, steht das Beschaffungsvorhaben kurz vor seinem Abschluss.

Bevor der Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt werden kann, bedarf es jedoch noch der Wirtschaftlichkeitsprüfung anhand der Zuschlagskriterien. Voraussetzung hierfür ist, dass Zuschlagskriterien gemäß § 127 Abs. 5 GWB in der Bekanntmachung und/oder den Vergabeunterlagen bekannt gemacht wurden.





# Zuschlagskriterien und deren Gewichtung

Mit der Wahl der Zuschlagskriterien und deren Gewichtung zeigen Sie den Dienstleistern an, worauf und in welchem Maße es Ihnen in Bezug auf die Schulverpflegung ankommt.

Steht die Qualität im Vordergrund oder der Preis?  
Die Zuschlagskriterien sind mithin wirkmächtige Instrumente, um das Ergebnis des Beschaffungsvorhabens in die gewünschte Richtung zu steuern.





# Grundsätze

Bei der Bestimmung von Zuschlagskriterien sind die im Folgenden genannten Grundsätze zu beachten:

**Großer Gestaltungsspielraum:** Statt eines reinen Preiswettbewerbs ist auch ein Leistungswettbewerb, insbesondere über qualitative Aspekte, möglich. Neben dem Preis bzw. den Kosten können auch qualitative, umweltbezogene oder soziale Zuschlagskriterien herangezogen werden (vgl. § 127 Abs. 1 Satz 2 GWB). Es dürfen sogar Festpreise oder -kosten vorgegeben werden, wenn ausschließlich qualitative, umweltbezogene oder soziale Zuschlagskriterien bestimmt werden (vgl. § 58 Abs. 2 Satz 3 VgV).

**Verbindung zum Leistungsgegenstand:** Zuschlagskriterien müssen sich aus dem Leistungsgegenstand selbst ergeben, wobei eine Verbindung auch dann angenommen wird, wenn sich das Zuschlagskriterium auf ein Stadium des Lebenszyklus bezieht. Vorgaben für die allgemeine Unternehmensführung dürfen hingegen nicht gemacht werden.

**Beachtung von Transparenz und Gleichbehandlung:** Zuschlagskriterien müssen gewährleisten, dass alle Angebote nach identischen Maßstäben gewertet werden und die Bieter in die Lage versetzt werden, erkennen zu können, was von ihnen erwartet wird (vgl. VK Bund, B. v. 14.09.2018, VK 2 – 76/18).

**Umfängliche Bekanntmachungspflichten:** Zuschlagskriterien und deren Gewichtung müssen in der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen aufgeführt sein. Ebenso müssen den Bietern die Bewertungsmatrix und Wertungsleitfäden, die der Wertung zugrunde gelegt werden, bekannt gemacht werden (vgl. OLG Düsseldorf, B. v. 09.04.2014, Verg 36/13).





# Begrifflichkeiten

**Ausschlusskriterien (A-Kriterien)** kommen zur Anwendung, wenn Anforderungen an die Leistung für den Auftraggeber unerlässlich sind, es sich also um ein „Must-have“ handelt. Es erfolgt eine reine „Ja/Nein“-Prüfung. Die Nichterfüllung eines Ausschluss- oder K.O.-Kriteriums führt zum Ausschluss des Angebots.

**Bewertungskriterien (B-Kriterien)** dienen demgegenüber der Abstufung der Angebote untereinander. Hier findet im Sinne eines „Mehr“ bzw. „Weniger“ der Leistungserfüllung die Wertung der Angebote im engeren Sinne statt. Hinsichtlich der jeweiligen B-Kriterien werden Punkte oder Schulnoten vergeben.

**Bewertungsmatrix** ist die Gesamtheit der Zuschlagskriterien einschließlich der dazugehörigen Unter- und Unter-Unterkriterien.

**Bewertungsmethode** ist die Systematik, mit der die angebotene Leistung im Sinne eines „Mehr“ bzw. „Weniger“ der Leistungserfüllung gewertet wird. Die Bewertung der Angebote kann dabei im Verhältnis zueinander (also anhand eines relativen Maßstabs) erfolgen oder jedes Angebot wird für sich anhand eines objektiven Maßstabs gewertet.

**Gewichtung** meint die prozentuale Wertigkeit eines jeden Kriteriums (Zuschlags- sowie Unter- und Unter-Unterkriterien) im Verhältnis zueinander.

**Unter- und Unter-Unterkriterien** etc. konkretisieren ausfüllungsbedürftige Zuschlagskriterien, wie Qualität, Ästhetik etc. Die tatsächliche Wertung findet stets auf der untersten Ebene statt.

**Wertungsleitfäden** bilden die Gesamtheit der verfahrensrelevanten Wertungsregeln ab.



# Ausgestaltung der Zuschlagskriterien

Grundsätzlich ist zwar ein reiner Preiswettbewerb möglich (= einziges Zuschlagskriterium ist der Preis). Dies ist jedoch bei der Beschaffung von Schulverpflegungsleistungen nicht anzuraten, weil qualitative Unterschiede der eingegangenen Angebote so nicht berücksichtigt werden können.

In der Praxis hat es sich bewährt, die Zuschlagskriterien aus der Leistungsbeschreibung zu entwickeln, d.h. die Kriterien quasi als Fortschreibung bzw. Ergänzung der Leistungsbeschreibung zu konzipieren. So können beispielsweise A-Kriterien, welche einen Mindeststandard in der Leistungsbeschreibung festschreiben, um weitestgehende Zuschlagskriterien ergänzt werden.

*Beispiele:* Qualitative und umweltbezogene Zuschlagskriterien

- **Warmhaltezeiten** (z. B. der Zeitraum, der eine festgelegte maximale Warmhaltezeit unterschreitet),
- **Sensorische Qualitätsbewertung**, welche im Rahmen eines Probeessens beurteilt wird (Aussehen, Geruch, Mundgefühl, Geschmack),
- **Höhe des Bio-Anteils** der Speisen (z. B. der Anteil, der über einen bestimmten Mindestanteil hinausgeht).



# Maßgaben der Gewichtung

Die Gewichtung der einzelnen Zuschlagskriterien (sowie der Unter- und Unter-Unterkriterien) unterfällt grds. dem (Leistungs-)Bestimmungsrecht des Auftraggebers (vgl. OLG Düsseldorf, B. v. 02.05.2018, Verg 3/18).

Der Preis bzw. die Kosten soll im Vergleich zu qualitativen Zuschlagskriterien weder über- noch unterbewertet werden. Der Preis sollte in diesen Konstellationen eine Gewichtung zwischen wenigstens 30 % und maximal 70 % haben.

*Beispiel:*

- Preis 30 %
- Warmhaltezeit 40 %
- Anteil an Bio-Produkten über Mindestanteil hinaus 30 %

## **Hinweis:**

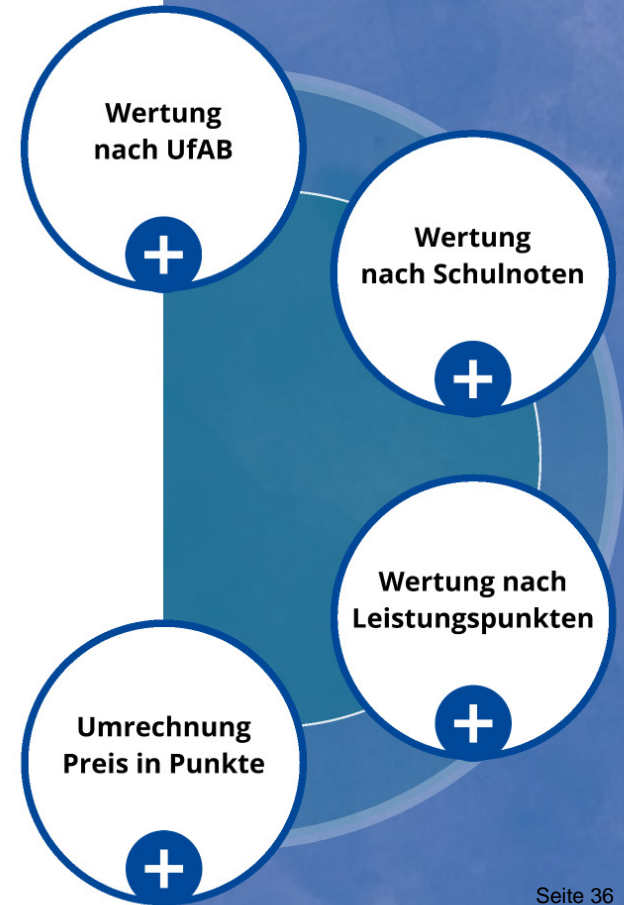
*Wollen Sie neben dem Preis auch qualitative und/oder Umwelt- bzw. soziale Zuschlagskriterien berücksichtigen und ordnen Sie dem Preis eine prozentuale Gewichtung zu, ist der Preis in Punkte umzurechnen. Die Umrechnungsformel ist den Bietern bekannt zu machen.*



# Bewertungsmethoden

Bewertungsmethoden müssen angewendet werden, wenn die Verpflegungsdienstleistung nicht nur nach dem niedrigsten Preis beauftragt wird, sondern auch qualitative und/oder Umwelt- bzw. soziale Zuschlagskriterien zur Anwendung kommen.

Mittels der Bewertungsmethode wird die von den Speiseanbietern angebotene Leistung im Sinne eines „Mehr“ bzw. „Weniger“ der Leistungserfüllung in Bezug auf die jeweils festgelegten Zuschlagskriterien und/oder diese konkretisierenden Unter- und Unter-Unterkriterien bewertet.





# Wertung nach UfAB

Sofern der Angebotspreis nicht in Preispunkte umgerechnet werden soll, bieten sich die einfache oder die erweiterte Richtwertmethode nach UfAB an.

**Einfache Richtwertmethode:** Für jedes eingegangene Angebot wird das Preis-Leistungs-Verhältnis ermittelt, indem der Quotient aus Leistungspunkten/Preis ( $Z = L / P$ ) bestimmt wird. Das Angebot mit der höchsten Kennzahl ( $Z$ ) erhält den Zuschlag.

**Erweiterte Richtwertmethode:** Für jedes eingegangene Angebot wird die Kennzahl  $Z$  bestimmt ( $Z = L/P$ ). Auswahl derjenigen Angebote, die innerhalb eines vorab festgelegten Schwankungsbereichs um das bestplatzierte Angebot liegen (z.B. 6 % zur Kennzahl des führenden Angebots). Die ausgewählten Angebote werden anhand eines vorab festgelegten Entscheidungskriteriums (Summe Leistungspunkte; Bio-Anteil) miteinander verglichen. Den Zuschlag erhält das Angebot, das bzgl. des Entscheidungskriteriums den besten Wert hat.

## **Hinweis:**

*Die erweiterte Richtwertmethode empfiehlt sich, wenn der Schulträger besondere Akzente setzen will, z.B. für einen höheren Bio-Anteil.*



# Wertung nach Schulnoten

Eine Wertung nach dem Schulnotensystem ist dadurch gekennzeichnet, dass die Wertung anhand eines abstrakten Wertungsmaßstabs erfolgt. Die Ausführungen zur Wertung bleiben also auch knapp und abstrakt.

*Beispiel:*

**Note 1:** „Die Ausführungen überzeugen uneingeschränkt.“

**Note 2:** „Die Ausführungen überzeugen größtenteils, weisen aber vereinzelt kleinere Schwächen auf.“

**Note 3:** Die Ausführungen können insgesamt noch überzeugen, weisen aber entweder in mehreren Punkten bzw. größerem Umfang kleinere oder aber in einem wesentlichen Punkt deutliche Schwächen auf.“

[...]

## **Hinweis:**

*Der abstrakte / absolute Wertungsmaßstab birgt die Gefahr willkürlicher, subjektiv vorgeprägter und intransparenter Entscheidungen. Vor diesem Hintergrund ist zu Erhöhung der Rechtssicherheit von dieser Bewertungsmethode abzuraten, es sei denn, die Schulnoten werden im Rahmen von Evaluationsbögen benutzt, die eine Mehrzahl von unterschiedlichen Personen unabhängig voneinander ausfüllt. Der Umstand, dass die Evaluationsbögen von verschiedenen Personen unabhängig voneinander ausgefüllt werden, stellt sicher, dass sich verschiedene subjektive Vorprägungen gegenseitig ausgleichen können.*

*Wenn schon in den Zuschlagskriterien keine detaillierten Angaben enthalten sind, muss dies jedenfalls an anderer Stelle in den Vergabeunterlagen kompensiert werden. Daher muss, damit die Wertung nach Schulnoten überhaupt zulässig sein kann, sich zumindest aus den Vergabeunterlagen ergeben, welche Gesichtspunkte für die Zuordnung zu einer Notenstufe ausschlaggebend sind. Die Speiseanbieter müssen also jedenfalls mit Blick auf die Gesamtheit der Vergabeunterlagen in die Lage versetzt werden, feststellen zu können, wann ein Angebot erfolversprechend ist und wie sie mithin ihr Angebot optimal auszugestalten haben (BGH, Urteil vom 04.04.2017 – X ZB 3/17).*



# Wertung nach Leistungspunkten

Auch bei einer Wertung nach Leistungspunkten müssen die Dienstleister in die Lage versetzt werden feststellen zu können, wann ein Angebot erfolversprechend ist und wie mithin ihr Angebot optimal auszugestalten ist. Für jedes B-Kriterium werden konkrete Bewertungsmaßstäbe in Form der Definition von Zielerfüllungsgraden und zugehörigen Bewertungspunkten in einer detaillierten Matrix festgelegt.

*Beispiel:*

**0-3 Punkte:** keine oder nur geringe Abwechslung in den Speiseplänen, keine oder nur sehr geringer Einsatz von Bio-Produkten

**4-7 Punkte:** durchschnittliche Abwechslung in den Speiseplänen, Berücksichtigung von besonderen Ernährungsbedürfnissen, z.B. Diät-/Sonderkost, hoher Einsatz von Bio-Produkten

**8-10 Punkte:** sehr deutlich erkennbare und überzeugende Abwechslung in den Speiseplänen, Berücksichtigung von besonderen Ernährungsbedürfnissen, z.B. Diät-/Sonderkost, sehr hoher oder sogar umfassender Einsatz von Bio-Produkten

Eine entsprechende Matrix muss für jedes Wertungskriterium sowie Unter- und Unter-Unter-Kriterium formuliert werden.



# Umrechnung Preis in Punkte

Werden neben dem Preis auch qualitative und/oder Umwelt- bzw. soziale Zuschlagskriterien berücksichtigt und wird dem Preis eine prozentuale Gewichtung zugewiesen, ist der Preis in Punkte umzurechnen.

**Lineare Methode:** preislich niedrigstes Angebot erhält die volle Punktzahl (z.B. 100 Punkte); lineare Abschläge von den übrigen Angeboten in Abhängigkeit vom jeweiligen preislichen Abstand zum Bestbieter; ab einer Preisdifferenz von  $\geq 100\%$  erhält das betreffende Angebot 0 Punkte

**Beispiel:** Bieter A reicht ein Angebot über 900.000 EUR netto ein. Bieter B bietet die Schulverpflegungsleistung zu einem Preis von 990.000 EUR netto an und Bieter C zu einem Preis von 1,35 Mio. EUR. In dieser Konstellation erhält

**Bieter A = 100 Punkte**

**Bieter B = 90 Punkte und**

**Bieter C = 50 Punkte.**





# Beteiligung der Stakeholder

Um größtmögliche Akzeptanz betreffend der Beschaffung bei den betroffenen Stakeholdern zu erreichen, besteht im Rahmen der Zuschlagsentscheidung die Möglichkeit, die unterschiedlichen Interessengruppen durch „Jury-Entscheidungen“ zu beteiligen. Insbesondere anzudenken ist diese Möglichkeit im Rahmen der Bewertung von Probeessen.

Ein solches Bewertungsgremium kann mit Personen unterschiedlicher Interessengruppen (wie Schüler\*innen, Lehrer\*innen, Elternvertreter\*innen) besetzt werden. Diesbezüglich sollten Auftraggeber vorab – zumindest bestimmbar – angeben, welche Personenzahl aus welchem Personenkreis (Schulleitung, Elternvertreter\*innen, Schülervertreter\*innen, evtl. bestimmbare Jahrgangsstufe) an den geplanten Probeessen teilnehmen werden (vgl. VK Baden-Württemberg, B. v. 04.05.2018, 1 VK 8/18).

## **Hinweis:**

*Da diesen Entscheidungen zwangsläufig eine gewisse Subjektivität innewohnt – insbesondere in Hinblick auf Probeessen, bei denen es stark auf den subjektiven Geschmack ankommt - sollte von vornherein eine höhere Anzahl an Mitgliedern gewählt werden (10+) um möglichst objektive Entscheidungen gewährleisten zu können.*



## Wertung von Probeessen

Schulverpflegung soll nachhaltig und gesund sein, aber auch schmecken. Dabei ist auch die Art und Weise der Zubereitung der Schulverpflegung wichtig, da das Auge bekanntlich auch mit isst.

Im Rahmen des Beschaffungsvorhabens ist daher die Durchführung eines Probeessens zu erwägen.

**Vor- und Nachteile  
von Probeessen**



**1 x 1 für ein  
erfolgreiches  
Probeessen**



**Beispiel eines  
Wertungs-  
schemas**





# Vor- und Nachteile von Probeessen

## Vorteile

- Einbindung Schulleitung, Elternvertreter\*innen, Schülervertreter\*innen, evtl. bestimmbare Jahrgangsstufe
- Höhere Akzeptanz der Auswahlentscheidung
- Vergleichendes Bild der Dienstleister möglich
- Bewertung des Qualitätsaspekts Sensorik möglich

## Nachteile

- negativer „Vorführeffekt“, d.h. Speiseanbieter gibt sich besondere Mühe
- Subjektive Vorlieben und Abneigungen der Jurymitglieder kommen ggf. zum Tragen
- Negative oder positive Ausreißer können die Entscheidung beeinflussen
- Vergleichbarkeit der Probeessen muss sichergestellt werden



# 1 x 1 für ein erfolgreiches Probeessen

Wollen Sie ein Probeessen zum Gegenstand der Wertung machen, ist an Folgendes zu denken:

**Bekanntmachung:** Das Zuschlagskriterium „Testessen“ und dessen Gewichtung müssen in der Auftragsbekanntmachung oder den Vergabeunterlagen aufgeführt werden (vgl. § 127 V GWB).

**Kosten und Ort:** Es muss für die Speiseanbieter ersichtlich sein, wer die Kosten des Testessens trägt und in welchem Rahmen es stattfinden soll.

**Wertungsgremium:** Die Jury ist vorab zu bestimmen. Es muss erkennbar sein, welche (bewertungsberechtigte) Anzahl aus welchem/n Personenkreis/en vertreten sein wird. Voreingenommenheit ist durch Abfrage einer Erklärung zum Nichtvorliegen von Interessenkonflikten auszuschließen.

**Speisenauswahl:** Die Testgerichte sollten konkret vorgegeben werden; unzulässig ist die Vorgabe, keine „(geschmacklich) unüblichen“ Zutaten zu verwenden, da dies zu unbestimmt ist.

**Bewertungssystem und -maßstab:** Die (Unter-)Kriterien (etwa Aussehen, Geruch, Mundgefühl, Geschmack) und der jeweilige Bewertungsmaßstab sind klar auszugestalten. Sowohl die Speiseanbieter als auch die Testenden müssen erkennen können, worauf es dem Auftraggeber ankommt.

**Dokumentation:** Die Testergebnisse sind zu dokumentieren. Im Falle eines Benotungssystems, z.B. von 1 – 10 Punkten, müssen die Testergebnisse verbalisiert werden. Hierzu empfiehlt sich die Verwendung von standardisierten Evaluationsbögen. Floskelhafte Stichpunkte reichen dabei nicht aus.



## Beispiel eines Wertungsschemas

Entscheidend für ein transparent bewertbares Probeessen ist ein für die Jurymitglieder nachvollziehbarer Bewertungsbogen/Evaluationsbogen. Der Bewertungsbogen/Evaluationsbogen muss mit verständlichen Begriffen arbeiten und vor allem ein nachvollziehbares Wertungssystem beinhalten. Ferner muss der Bewertungsbogen Platz für Ausführungen/Stichpunkte der Jurymitglieder lassen, damit der Bewertungsvorgang dokumentiert ist und nachvollzogen werden kann.



Eine Arbeitshilfe zum Thema finden sie hier :

[https://www.nqz.de/service/arbeitshilfen/?tx\\_solr%5Bq%5D=probeessen&L=0&id=42](https://www.nqz.de/service/arbeitshilfen/?tx_solr%5Bq%5D=probeessen&L=0&id=42)





## Bekanntmachung über vergebene Aufträge

Ist das Beschaffungsvorhaben mit einem Auftragswert oberhalb des EU-Schwellenwerts durch Vergabe des Auftrags abgeschlossen, muss der öffentliche Auftraggeber spätestens 30 Tage nach Abschluss die Ergebnisse des Vergabeverfahrens an das Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union übermitteln (vgl. § 39 VgV ). Dies gilt unabhängig davon, in welcher Verfahrensart die Vergabe durchgeführt wurde.

Wie die Vergabebekanntmachung inhaltlich ausgestaltet sein muss, richtet sich nach den Anforderungen des entsprechenden Formulars nach Anhang III der Durchführungsverordnung (EU) Nr. 2015/1986. Die gängigen E-Vergabe-Lösungen sollten dieses Formular umfassen.

Die Bekanntmachung vergebener Aufträge schafft zum einen ex-post Transparenz, zum anderen dient die Vorschrift auch der Marktbeobachtung (vgl. BT-Drs. 18/7318, S. 178).



Den Link zum Formular finden sie hier :

<https://simap.ted.europa.eu/web/simap/standard-forms-for-public-procurement>

