

Berlin, 14. Februar 2023

**BDEW Bundesverband
der Energie- und
Wasserwirtschaft e.V.**

Reinhardtstraße 32
10117 Berlin

www.bdeu.de

Stellungnahme

Öffentliche Konsultation zur Transformation des Vergabe- rechts („Vergabetransforma- tionspaket“)

Der Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW), Berlin, und seine Landesorganisationen vertreten über 1.900 Unternehmen. Das Spektrum der Mitglieder reicht von lokalen und kommunalen über regionale bis hin zu überregionalen Unternehmen. Sie repräsentieren rund 90 Prozent des Strom- und gut 60 Prozent des Nah- und Fernwärmeabsatzes, 90 Prozent des Erdgasabsatzes, über 90 Prozent der Energienetze sowie 80 Prozent der Trinkwasser-Förderung und rund ein Drittel der Abwasser-Entsorgung in Deutschland.

Der BDEW ist im Lobbyregister für die Interessenvertretung gegenüber dem Deutschen Bundestag und der Bundesregierung sowie im europäischen Transparenzregister für die Interessenvertretung gegenüber den EU-Institutionen eingetragen. Bei der Interessenvertretung legt er neben dem anerkannten Verhaltenskodex nach § 5 Absatz 3 Satz 1 LobbyRG, dem Verhaltenskodex nach dem Register der Interessenvertreter (europa.eu) auch zusätzlich die BDEW-interne Compliance Richtlinie im Sinne einer professionellen und transparenten Tätigkeit zugrunde. Registereintrag national: R000888. Registereintrag europäisch: 20457441380-38

Der BDEW bedankt sich zunächst für die Gelegenheit zur Stellungnahme. Mit mehr als 1.900 Mitgliedsunternehmen aus den Sparten der Energie-, Wasser- und Abwasserwirtschaft vertritt der BDEW sowohl Sektorenauftraggeber als auch klassische Auftraggeber. Viele der BDEW-Mitgliedsunternehmen beteiligen sich zudem auch selbst als Bieter an Ausschreibungsverfahren. Mithin sind die BDEW-Mitgliedsunternehmen sowohl auf Auftraggeberseite als auch auf Bieterseite Adressaten vergaberechtlicher Regelungen.

Gerade die Energiewirtschaft steht angesichts der Energiewende und der Transformation zu einer klimaneutralen Energieversorgung aktuell vor größten Herausforderungen. Damit die von der Bundesregierung für 2030 gesteckten Ziele erreicht werden können, sind Investitionen von geschätzt insgesamt 600 Milliarden Euro im Zeitraum bis 2030 erforderlich.

Dem öffentlichen Beschaffungswesen kommt angesichts dieser enormen Investitionssummen eine ganz besondere Bedeutung zu.

Zu den in fünf Aktionsfeldern aufgeworfenen Fragen nimmt der BDEW wie folgt Stellung:

Aktionsfeld 1: Stärkung der umwelt- und klimafreundlichen Beschaffung

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

Der BDEW unterstützt das Bestreben, die Bedeutung von umwelt- und klimabezogenen Aspekten im Vergabeprozess zu stärken. Die öffentliche Hand kann dadurch eine Nachfrage nach klimafreundlichen Technologien schaffen, die Kreislaufwirtschaft fördern und sich als Leitmarkt etablieren, z.B. für den Hochlauf der Wasserstoffwirtschaft. Dies bietet unter anderem das Potenzial, private Investitionen in derartige innovative Technologien anzureizen und dadurch Förder- und Subventionsbedarfe zu reduzieren.

Vorstellbar ist die Berücksichtigung von umwelt- und klimabezogenen Aspekten im Vergabeprozess grundsätzlich sowohl im Rahmen der Eignungs- als auch Zuschlagskriterien. Eine verpflichtende Berücksichtigung hält der BDEW (derzeit) allerdings nicht für sinnvoll. Dies wäre zurzeit noch nicht umsetzbar, weil keine standardisierte Bemessungsgrundlage vorliegt und es keine einheitliche Definition von CO₂-Neutralität gibt.

Im Einzelnen:

§ 97 Abs. 3 GWB ("Bei der Vergabe werden Aspekte der Qualität und der Innovation sowie soziale und umweltbezogene Aspekte nach Maßgabe dieses Teils berücksichtigt.") sowie § 127 Abs. 1 Satz 3 GWB ("Zu dessen Ermittlung können neben dem Preis oder den Kosten auch qualitative, umweltbezogene oder soziale Aspekte berücksichtigt werden.") setzen zwar bereits den richtigen Schwerpunkt, erlauben dann aber bei der Zuschlagserteilung nicht, auf umweltbezogene Aspekte abzustellen, wenn der konkrete Auftragsgegenstand dies nicht vermittelt.

Hilfreich wäre eine (nicht verpflichtende) Möglichkeit, umwelt- oder klimabezogene Aspekte – in Kombination oder einzeln – auf allen Stufen des Vergabeverfahrens berücksichtigen zu können, d.h. bei Eignungs- und Zuschlagskriterien, bei der Leistungsbeschreibung sowie in den Ausführungsbedingungen. In Abhängigkeit von der zu beschaffenden Leistung kann die Vergabestelle dann entscheiden, wie umwelt- oder klimabezogene Aspekte bestmöglich eingebunden werden können.

Generell empfiehlt sich nach Ansicht des BDEW eine flexible Kombination bei der Berücksichtigung der Kriterien auf den einzelnen Stufen. Die Berücksichtigung im Rahmen der Zuschlagskriterien empfiehlt sich vorrangig dann, wenn der Bieterkreis klein ist; in den Eignungskriterien hingegen eher dann, wenn der Bieterkreis groß ist.

Eine Prüfung und Bewertung auf der Stufe 1 des Verfahrens (mittels Eignungs- und Zuschlagskriterien) ist zudem eher sinnvoll, wenn der Vergabestelle entsprechend qualifizierbare Anforderungen seitens des Bedarfsträgers vorgelegt werden können. Nur hilfsweise sollte eine hybride Form bzw. eine spätere Definition über eine Leistungsbeschreibung erfolgen, weil hierdurch das Risiko von Nachprüfungsverfahren durch „Interpretationsspielräume“ steigt.

Auch abhängig vom Beschaffungsgegenstand kann es sinnvoll sein, unterschiedliche Stufen zu wählen. Bei der Beschaffung von Strom beispielsweise könnte schon in der Leistungsbeschreibung Ökostrom gefordert werden. In Fällen, in denen eine CO₂-Neutralität kaum erreicht werden kann (z.B. im Bausektor) und ein bestimmter Grad an Technologieoffenheit gewünscht ist, bietet sich eher die Ebene der Zuschlagskriterien an. So könnten beispielsweise im Bausektor die Angebote bei den Zuschlagskriterien anhand einer Berechnung der gesamten Klimaemissionen des Bauwerks von der Errichtung über die Nutzung bis zum Rückbau bepunktet werden.

Hilfreich wäre nach Ansicht des BDEW auch die Schaffung von mehr Zertifizierungstools für Bieter, die von Auftraggeberseite im Rahmen der Eignungsprüfung niedrigschwellig abgeprüft werden können.

Den Beschaffungsstellen sollte die Möglichkeit gegeben werden, die im Einzelfall sinnvollste Ebene auszuwählen, damit Bieter nicht durch zu hohe Eignungskriterien bereits vor Angebotsabgabe abgeschreckt oder aus dem Verfahren ausgeschlossen werden. Bei einer ganzheitlichen Betrachtung sollte man nicht nur auf der Produktebene schauen, sondern auch die Qualifikationen oder Audits von Unternehmen berücksichtigen bzw. belohnen.

Im Übrigen weist der BDEW noch auf Folgendes hin:

Unternehmensbezogene Aspekte (Eignungskriterien)

Bei den unternehmensbezogenen Aspekten prüft die Vergabestelle, ob das Unternehmen überhaupt geeignet ist, die Leistung oder Lieferung auszuführen. In der Regel beschäftigt man sich dann mit Qualifikationen, die z. B. bei Bauleistungen auf Tiefbaukenntnisse zurückgreifen oder bei Lieferleistungen auf Ausstattungen (z. B. eigener Fuhrpark bei einzuhaltenden Reaktionszeiten). Auch hier könnte man die Unternehmen dazu drängen, sich mehr den umwelt- und klimabezogenen Aspekten zu widmen, indem man konkrete Bedingungen aufstellt.

Zu beachten ist, dass in der Regel ein Eignungskriterium ein „Muss-Kriterium“ ist. Das heißt, erbringt der Bieter die geforderten Nachweise oder Beteiligung an umweltschützenden Maßnahmen nicht, so ist er vom Verfahren auszuschließen. Insofern muss hier die Vergabestelle bzw. der Fachbereich im Vorfeld sehr sorgfältig recherchieren, ob für diese Leistung ein solches Nachhaltigkeitskriterium von der „breiten Masse“ der Bieter erbracht werden kann, damit der Markt nicht künstlich eingeschränkt wird.

Hier ergeben sich für die Vergabestellen und Fachbereiche allerdings auch häufig Schwierigkeiten. Es ist oftmals unklar, was mit umwelt- und klimabezogenen Aspekten gemeint ist. Wird der Bieterkreis künstlich eingeschränkt, wenn einerseits produktneutral bzw. nicht unternehmensbezogen ausgeschlossen werden soll, andererseits aber Vorgaben hinsichtlich der Nachhaltigkeit fixiert werden, welche sich aktuell viele Firmen nicht leisten können, die aber trotzdem gute Produkte am Markt platzieren? Wie kann der Auftraggeber seine Wahl der Kriterien im Falle von Rügen rechtfertigen?

Produktbezogene Aspekte (Leistungsbeschreibung und Zuschlagsbedingungen)

Wichtig wäre im Voraus zu wissen, was genau mit Mindestquoten für klimafreundliche Produkte gemeint ist:

- Gibt es deutschlandweite Vorgaben?
- Gibt es eine Vorgabe, für welche Produktklassen dies gilt?
- Wie wird die Quote überprüft?
- Gibt es Sanktionen, wenn Quoten nicht eingehalten werden?
- Wie müssen die Quoten gemeldet werden?

Darüber hinaus sollten alle produktbezogenen Anforderungen in der Leistungsbeschreibung als Mindestanforderung niedergeschrieben werden (vergleichbar der Vorgabe einer Mindesteffizienzklasse für sog. weiße Ware). Zudem lassen sich produktbezogene Kriterien auch in den Zuschlagsbedingungen einbetten. Dann zählt neben dem Preis auch der angenommene Energieverbrauch hochgerechnet auf die maximale Einsatzdauer.

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

Praxistaugliche Vorbilder existieren bislang nur sehr vereinzelt, sie sollten idealerweise branchenspezifisch entwickelt werden.

Als bereits existierende Beispiele könnten folgende gelten:

- Energieeffizienz durch Energieverbrauchswerte von elektrisch angetriebenen Maschinen oder Fahrzeugen,
- Abgas- oder Schadstoffausstoß von Anlagen,
- Länge und Art der Transportwege und der Transportmittel (Entfernungen in Tonnenkilometern bzw. CO₂-Äquivalente oder Anzahl und Häufigkeit von Transporten) bei der Leistungserbringung,
- Kreislaufwirtschaftsaspekte (Recycling-, Wiederverwendungsfähigkeit),

- CO₂-Footprints (allerdings gibt es noch keine passenden Tools, mit denen die Bieter/Bewerber diesen ermitteln können).

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

Praktische Anleitungen, wie eine nachhaltige öffentliche Beschaffung durchgeführt werden könnte, sind aus Sicht des BDEW am besten geeignet, um einen entsprechenden Beitrag zu leisten. Auch Selbstverpflichtungen, Ge- und Verbote können hilfreich sein.

Denkbar sind neben verbindlich vorgegebenen Verpflichtungen zur Berücksichtigung von Mindeststandards des öffentlichen Auftraggebers in den Vergabeverfahren auch eine unbürokratische Nachweisführung von Auftraggebern und Bietern im Vergabeverfahren (z. B. mittels einer Checkliste mit hinterlegten praxisnahen Beispielen für die wichtigsten Produkt- und Warengruppen sowie von Baudienstleistungen).

Mindeststandards müssten im ersten Schritt für annähernd jeden erreichbar sein, um dann im Laufe der Zeit stetig angehoben werden zu können, damit die Hürde nicht von Anfang an zu hoch ist, aber Nachhaltigkeitsstandards nach und nach an Priorität in der Vergabe zunehmen. Praktische Anleitungen wären für beide Seiten hilfreich. Wenn die Hürden durch Ge- und Verbote zu hoch werden, besteht das Risiko, dass sich der Bieterkreis reduziert, weil die Hürden, z. B. für den Mittelstand, unüberwindbar werden.

Problematisch ist allerdings, dass entstehende Kosten umgelegt werden und zu höheren Preisen führen. Je nach Marktposition führt das bei kleineren Unternehmen zur Benachteiligung. Insofern ergibt sich ein Spannungsfeld zum Gebot der Mittelstandsförderung.

Für geeignet hielte der BDEW ein zertifiziertes Umweltmanagement (ISO 14001), Umweltbeauftragte im Unternehmen, nachgewiesene CO₂-Reduzierung im Unternehmen in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße.

Sonstige weitere Pflichten/Verpflichtungen, Quoten etc. könnten das ohnehin schon formalistische Beschaffungswesen dagegen nur noch weiter verkomplizieren.

Aus Auftraggebersicht ist es darüber hinaus wesentlich, dass umwelt- und klimabezogene Aspekte klar messbar sind. Auch ohne vertiefte Kenntnisse hinsichtlich der umwelt- und klimabezogenen Aspekte muss der Auftraggeber in der Lage sein, diese prüfen und bewerten zu können, ohne die Vergabe angreifbar zu machen. Lebenszyklusanalysen sollten mehr Bedeutung eingeräumt werden. Ein Produktlebenszyklus betrachtet alle Phasen eines zu kaufenden

Gutes. Es ist daher sinnvoll, die öffentlichen Stellen damit vertraut zu machen und ein Formblatt, ggf. dargestellt als Kreislauf, zur Verfügung zu stellen, auf dem der Bieter übersichtlich darstellen kann, wie hoch der Energieverbrauch ist und welche weiteren Kriterien der Nachhaltigkeit zu berücksichtigen sind. Dieses Formblatt müsste leicht verständlich und ausfüllbar sein, standardisiert und bürokratiearm.

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

Besondere Chancen dürften sich im Bereich des produzierenden Gewerbes mit umweltschädigenden Komponenten (Materialeinsatz, Energieeinsatz) sowie in Bereichen mit hohem Logistik- oder Reiseanteil (z. B. Tiefbau, Glasfaser) ergeben. Geeignet ist nach Ansicht des BDEW zudem der Anwendungsbereich von Kreislaufwirtschaftsbestimmungen sowie – bei der Planung und dem Bau von Neu-, Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen von energie- oder schadstoffintensiven Beschaffungsvorgängen.

Beispiele:

- Die de-facto Klassifizierung von „Bodenaushub“ als Abfall (und damit einer Deponie-Behandlung) widerspricht dem Gedanken der Kreislaufwirtschaft und auch der Ersatzbaustoffverordnung und hat (bis auf sehr wenige Ausnahmen) keine positiven Umwelt- oder Wirtschaftlichkeitsaspekte.
- Aus der Akzeptanz von „Sollbruchstellen“ bzw. durch die auf Gewährleistungsfristen ausgerichtete Haltbarkeit von Geräten sowie unzureichende Rücknahmeverpflichtungen der Hersteller folgt ein hoher Ressourcenverbrauch.
- Darüber hinaus kommen Fahrzeuge bzw. Fahrdienstleistungen, Bürogeräte (Drucker, Laptops, Server) und technische Gebäudeausstattungen (Klimaanlagen, Wärmepumpen, Lampen) in Betracht.

Manche Branchen eignen sich dagegen von vornherein nicht für sinnvolle klimadifferenzierte Beschaffungskriterien. Rein digital zu erbringende Beratungsleistungen dürften sich beispielsweise kaum anhand sinnvoller Kriterien in klimafreundlich und nicht klimafreundlich einstufen lassen. Es ist auf gesetzlicher Ebene kaum sinnvoll möglich, Produkte und Dienstleistungen danach zu clustern, ob sie anhand klimarelevanter Kriterien vergeben werden können.

Die Beschaffungsstellen sollten nach eigenem Ermessen auf Umwelt- und Klimakriterien verzichten können.

Aktionsfeld 2: Stärkung der sozial-nachhaltigen Beschaffung

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

Der BDEW unterstützt – vergleichbar den umweltbezogenen Aspekten – auch das Bestreben, die Bedeutung von sozialen Aspekten im Vergabeprozess zu stärken. Hier wie dort empfiehlt es sich allerdings nicht, eine verpflichtende Berücksichtigung im Gesetzestext vorzuschreiben. § 97 Abs. 3 GWB ("Bei der Vergabe werden Aspekte der Qualität und der Innovation sowie soziale und umweltbezogene Aspekte nach Maßgabe dieses Teils berücksichtigt.") sowie § 127 Abs. 1 Satz 3 GWB ("Zu dessen Ermittlung können neben dem Preis oder den Kosten auch qualitative, umweltbezogene oder soziale Aspekte berücksichtigt werden.") setzen bereits den richtigen Schwerpunkt. Sie erlauben aber auch, bei der Zuschlagserteilung dann nicht auf soziale Aspekte abzustellen, wenn der konkrete Auftragsgegenstand dies nicht vermittelt.

Auch wenn die Stärkung sozialer Aspekte (z. B. Gleichberechtigung von Mann und Frau, Diversität und Inklusion) als politische Ziele durchaus zu begrüßen ist, hält der BDEW eine dahingehende Verpflichtung für wenig zielführend.

Im Übrigen enthält das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz und perspektivisch die Umsetzung der EU-Initiativen (Corporate Sustainability Due Diligence Directive, Commission proposal for a Ban on Products made with Forced Labour) hierzu bereits weitreichende Vorgaben.

Abhängig vom jeweiligen Feld der Beschaffung (z. B. Baubeschaffung) sollte immer die Marktkennntnis des jeweiligen Auftraggebers den Ausschlag geben, ob für die Vergabeentscheidung soziale Aspekte sinnvoll eine Rolle spielen können oder ob sich dadurch möglicherweise das ohnehin schon knappe Bieterfeld noch weiter verknappen würde bzw. das Risiko erhöhen würde, keine Angebote zu erhalten.

Davon abgesehen kämen bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf (unbezahlter Sonderurlaub möglich, temporäre Verkürzung der Arbeitszeit, Kita oder Kindergarten im Unternehmen etc.), Förderung von Gesundheitsmaßnahmen (z. B. Angebote für Fitness, Gesundheit) in Betracht. Eine verpflichtende Berücksichtigung erscheint allerdings mangels standardisierter Bewertungsgrundlagen derzeit nicht sinnvoll.

Problematisch wäre auch, dass größere Unternehmen mit hohen Gewinnen bei den o. g. Kriterien finanziell gegenüber kleineren Unternehmen im Vorteil wären; dies liefe dem Grundsatz der Mittelstandsförderung zuwider. Des Weiteren dürften sich Schwierigkeiten bei der

Bewertung der o. g. Kriterien ergeben, soweit nicht auf allgemeine Zertifizierungsstandards Bezug genommen werden kann.

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

Denkbar ist die übergangsweise Einführung von sozialen Aspekten als Auswahlkriterium auf der Ebene der Eignungsprüfung im nichtoffenen Verfahren oder Verhandlungsverfahren (§ 51 VgV, § 45 Abs. 3 SektVO), verbunden mit dem Hinweis darauf, dass diese Kriterien für Ausschreibungen ab einem bestimmten Zeitpunkt einzuhaltende Mindeststandards sein werden (Ausschlusskriterium).

Darüber hinaus könnte eine Integration über eine Abfrage beim Teilnahmewettbewerb bzw. in der Bieterreignung möglich sein.

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

Für die stärkere Berücksichtigung von Sozialunternehmen (bei der Energieversorgung, der Landwirtschaft z. B. bei Kantinenleistungen und im Baugewerbe) müssten für den wirtschaftlich verpflichteten öffentlichen Auftraggeber „Anreizsysteme“ und Rechtssicherheit bei Ausschreibung und Vergabe zur Verfügung gestellt werden.

Sozialunternehmen o. ä. Institutionen könnten bei der Wertung von vorneherein mit einem höheren Punktwert bewertet werden, um beim Angebotsvergleich einen Vorteil zu haben.

Aktionsfeld 3: Digitalisierung des Beschaffungswesens

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

Aus Sicht des BDEW wird der Erfolg einer Digitalisierung der Vergabeverfahren durch die Vielzahl der unterschiedlichen e-Vergabe-Tools gebremst. Sie wirkt auf Bieter zum Teil abschreckend und schwächt die Attraktivität der öffentlichen Auftragsvergabe.

Für eine Digitalisierung des Beschaffungswesens wären einheitliche Datenaustauschformate hilfreich, damit die in der Ausschreibung ausgetauschten Daten (insbesondere die Angebotsinhalte) – auch nach Beendigung der Ausschreibung – von der Vergabestelle in den eigenen Softwareprodukten weitergenutzt werden können (z. B. wie GAEB-Formate bei Bauprojekten).

Nachdem in der Vergangenheit e-Vergabe-Portale vereinzelt Opfer von Cyberattacken geworden sind und sich Lösegeldforderungen ausgesetzt sahen, sollte dem Thema Datensicherheit ganz besonders große Bedeutung beigemessen werden, um das Vertrauen von Bieterseite in die digitale Vergabe zu stärken.

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

Im Grundsatz spricht nichts gegen die elektronische Einreichung von Nachprüfungsanträgen, insbesondere auch deshalb, weil der elektronische Rechtsverkehr im Allgemeinen ohnehin schon eröffnet ist. Nachprüfungsanträge werden schon heute vorab per E-Mail eingereicht. Allerdings dürfen die Hürden für Nachprüfungsverfahren auch nicht zu niedrig erscheinen. Andernfalls besteht das Risiko, dass Auftraggeber nur noch mit der Bearbeitung von Nachprüfungsverfahren beschäftigt sind. Das Vergaberecht schützt schon heute den Auftragnehmer teilweise mehr als den Auftraggeber. Dieser Effekt würde sich durch beschleunigte Nachprüfungsverfahren nur noch verstärken. Dem müsste vorgebeugt werden.

Im Übrigen könnte eine Beschleunigung von Nachprüfungsverfahren dadurch erreicht werden, die Möglichkeit der Beteiligten zur Akteneinsichtnahme auf ein zwingend erforderliches Maß zu beschränken und für eine bessere personelle Ausstattung der Vergabekammern zu sorgen.

Ob eine virtuell geführte mündliche Verhandlung sinnvoll ist, dürfte wesentlich von der Komplexität des jeweiligen Sachverhalts und der zu entscheidenden rechtlichen Fragestellungen abhängen. Die Durchführung virtueller Verhandlungen sollte – sofern sie ermöglicht wird – ins Ermessen der Vergabestelle gestellt werden.

Soweit die Frage darauf abzielt, ob die elektronische Zustellung von Nachprüfungsanträgen durch die Vergabekammer an den Auftraggeber zulässig sein soll (z. B. über das DTVP), ist der BDEW der Auffassung, dass die elektronische Zustellung aufgrund kurzer Reaktionszeiten und Fristläufe nicht sinnvoll ist und die Gefahr von Verfristungen bestünde.

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

Die Mitgliedsunternehmen des BDEW sehen hier vordringlichere Themenkomplexe, wie z. B. die Übernahme von Verzugskosten des Einspruchserhebers, wenn sich später herausstellt, dass der Einspruch unbegründet war.

Aktionsfeld 4: Vereinfachung und Beschleunigung der Vergabeverfahren

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

Aus Sicht des BDEW bedarf es einer Vereinfachung des Vergaberechts. Die Erfahrungen der BDEW-Mitgliedsunternehmen zeigen, dass sich aufgrund der hohen formalistischen Anforderungen des Vergabeverfahrens weniger Unternehmen mit ihren Leistungen um öffentliche Aufträge bewerben. Sie bieten ihre Leistungen nur noch in der Privatwirtschaft an. Dadurch ist der Wettbewerb eingeschränkt. Bei manchen Leistungen bewirbt sich immer häufiger sogar nur ein Unternehmen.

In folgenden Punkten sieht der BDEW Vereinfachungs- und Beschleunigungspotenziale im Vergabeverfahren:

- Höhere Schwellenwerte für Dienstleistungen/Lieferleistungen (insb. auch unter Berücksichtigung der aktuellen Kostensteigerungen und der Leistungs-/Lieferknappheit). Gemessen am Aufwand für die Durchführung einer europaweiten Ausschreibung sowohl für Auftraggeber als auch für Auftragnehmer sind die Schwellenwerte zu niedrig.
- Die Möglichkeiten für Auftragsänderungen bei langfristigen Verträgen könnten noch stärker ausgebaut werden, um mehr Klarheit zu schaffen und/oder Vereinfachungen herbeizuführen.
- Um das Vergabeverfahren zu beschleunigen bzw. Know-How des Auftraggebers zu schützen, wäre es sinnvoll, von der Verpflichtung, die vollständigen Vergabeunterlagen auch im zweistufigen Verfahren bereits mit der Bekanntmachung zu veröffentlichen (§ 41 VgV / § 41 SektVO), abzurücken. Die Beschleunigung ergäbe sich daraus, dass die Erstellung der vollständigen Vergabeunterlagen bei Start der Bekanntmachung noch nicht abgeschlossen sein müsste, so dass eine „Verschachtelung“ der ersten Ausschreibungsphase und der abschließenden Vorbereitung erfolgen könnte. Das könnte Zeit und Ressourcen sparen.
- Wünschenswert wären klarstellende Regelungen zur deutlicheren Abgrenzung
 - von Bau- und Dienstleistungen (z. B. im Bereich maschineller Anlagen) sowie

- von Einzel- und Gesamtauftrag im Zusammenhang mit der Schätzung des maßgeblichen Auftragswerts (§ 3 Abs. 1 VgV / § 2 Abs. 1 SektVO), insbesondere durch Schärfung des für die Abgrenzung herangezogenen Kriteriums des „funktionalen Zusammenhangs“.
- Der Stellenwert von Markterkundungen sollte gestärkt werden. Wenn diese z.B. in einem fairen und transparenten Verfahren zu dem Ergebnis kommen, dass nur bestimmte Unternehmen/Produkte in Betracht kommen, kann eine Markterkundung zu einem Verfahren ohne Teilnahmewettbewerb führen. Grenzen für die Ausgestaltung der Verfahren müssen immer Transparenz und Gleichbehandlung sein. Innerhalb dieser Grenzen sollten öffentliche Auftraggeber aber den Spielraum haben, Verfahren flexibel nach ihren Anforderungen und der Marktsituation zu gestalten.
- Denkbar sind ggf. auch grundsätzliche Freistellungsmöglichkeiten für öffentliche Vergabestellen, die privatwirtschaftlich organisiert sind und über nachweislich „professionelle“ Einkaufs- und Compliance-Strukturen verfügen. Der Nachweis könnte über eine einzuführende Zertifizierung geführt werden.
- Mehr Flexibilität bei Fristen und Anpassungen.
 - Die Verkürzung von Fristen und die Erhöhung von Wertgrenzen (insb. für Direktvergaben) würde die Flexibilität auf Auftraggeberseite stärken.
 - Die Teilnahmefrist von 35 Tagen ist zu lang.
 - Die Stillhaltefrist nach § 134 GWB von 10 Tagen ist zu lang.
 - Einräumung der Möglichkeit unter bestimmten Voraussetzungen und bei Ermöglichung einer nachgelagerten erneuten Angebotsabgabe die Eignungs- und Zuschlagskriterien innerhalb eines laufenden Verfahrens zu verändern oder Nebenangebote nachträglich zuzulassen.
 - Wenn im laufenden Verfahren eine Änderung, z. B. am Leistungsverzeichnis, notwendig wird, ist es schwierig, diese Anpassung vorzunehmen, ohne das Verfahren aufheben zu müssen, um andere, potenzielle Bieter nicht indirekt zu benachteiligen. Hierzu sollte es Regelungen geben, die dies ermöglichen.
 - Das Vergaberecht schützt den Bieter/Bewerber vor Ungleichbehandlung und Diskriminierung. Der Auftraggeber hingegen hat durch das Vergaberecht keine rechtlichen oder wirtschaftlichen Vorteile.

- Die Möglichkeit, niedrigschwellig eigene Qualifizierungssysteme (auch außerhalb der Sektorenverordnung) aufbauen zu können, würde Zeit und Kosten auf Auftraggeber- sowie auf Bieterseite einsparen.
- Die bürokratischen Anforderungen – auf Auftraggeber- wie auch auf Auftragnehmerseite – müssten deutlich reduziert werden.
 - Das Formular der EU-Bekanntmachung ist zu umfangreich.
 - Insbesondere die Verwendung von Fördermitteln ist aufgrund der unübersichtlichen bürokratischen Anforderungen unnötig fehleranfällig.
- Keine Abfrage von zusätzlichen Informationen wie z. B. ILO–Kernarbeitsnorm, Mindestlohn usw. Die öffentlichen Stellen sind in der Regel nicht in der Lage, dies zu prüfen, oder haben keine Kapazitäten, intensive Prüfungen durchzuführen.
- Einführung von Verhandlungsmöglichkeiten in allen Verfahren (öffentlich/beschränkt): Dass nicht verhandelt werden darf, ist nicht wirtschaftlich, denn Bieter müssen wirtschaftlich kalkulierte Angebote unterbreiten, da sie im Wettbewerb stehen. Da die Angebotslage sich aber drastisch geändert hat und nur sehr wenige Angebote eingehen, die oft über der Kostenschätzung liegen, erhöhen alle Unternehmen ihre Zuschläge, da sie auch die Submissionsergebnisse im Nachgang erhalten. Somit können alle beim nächsten Verfahren den Angebotspreis deutlich erhöhen.
- Die Veröffentlichungspflicht von Submissionsergebnissen bei beschränkten und öffentlichen Ausschreibungen sollte entfallen.
- Reduzierung / Vereinfachung der CPV-Codes. Abgleich CPV-Code mit Feld „Art des Auftrags“ im Formular.
- „Radio-Button“ im Formular ist nicht änderbar, wenn er einmal betätigt wurde.
- Zeitlich befristete Sonderregelungen (vergleichbar der Situation während der COVID-19-Pandemie) müssten den Auftraggebern die Möglichkeit geben, auf schwerwiegende Entwicklungen und damit verbundene Materialverknappungen (wie z. B. durch fragile Lieferketten aufgrund des Angriffskriegs auf die Ukraine oder der Gas-Mangellage) reagieren zu können.
- Die aktuellen Rahmenbedingungen erlauben kein Verhandeln allein mit dem wirtschaftlichsten Bieter nach Vorliegen der Erstangebote. Vielmehr muss die gesamte Verhandlungsphase mit mindestens drei Bietern durchgeführt werden, was auf beiden Seiten viele Ressourcen bindet. Zumindest in Märkten, in denen sich die Auftraggeber in einer Wettbewerbssituation mit vielen anderen Nachfragern sehen, sollte die Möglichkeit vorgesehen werden, nach Vorliegen und Bewerten der Erstangebote die Verhandlungen mit lediglich dem Bestbieter durchzuführen.

- Auch die Erweiterung der Nachforderungsmöglichkeiten von fehlenden oder fehlerhaften Unterlagen würde eine praxisrelevante Erleichterung sowohl auf Auftragnehmer- als auch Auftraggeberseite darstellen.
- Sektorenauftraggeber führen üblicherweise Verhandlungsverfahren mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb durch. Der Wortlaut des § 41 SektVO legt nahe, dass bereits zum Zeitpunkt der EU-Bekanntmachung sämtliche Vergabeunterlagen, d.h. insbesondere auch vollständige Leistungsbeschreibung, Vertragsentwurf und Leistungsverzeichnis veröffentlicht werden müssen. Diese – europarechtlich nicht zwingende – Regelung kann die Veröffentlichung der EU-Bekanntmachung verzögern. Wünschenswert wäre daher eine Präzisierung des § 41 SektVO dahingehend, dass im zweistufigen Verfahren nicht sämtliche Vergabeunterlagen bereits mit EU-Bekanntmachung zur Verfügung gestellt werden, sondern „nur die zum Zwecke der Bewerbung erforderlichen“.
- Regelung der Möglichkeit, Losvergabe und GU-Vergabe parallel auszuschreiben.

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

Um große Vorhaben schneller umzusetzen, ist eine Flexibilisierung des Losgrundsatzes sinnvoll. Öffentlichen Auftraggebern fehlen häufig die personelle Kapazität und das Fachwissen, um Lose sinnvoll zu gestalten, entsprechende Leistungsbeschreibungen zu fertigen und die unterschiedlichen Verfahren und später die Ausführungen zu koordinieren. Wenn der Markt hier Generalunternehmen bietet, würden die Vergabeverfahren schneller durchgeführt werden können und die Abwicklung würde erleichtert. Damit kleine und mittlere Unternehmen trotzdem Berücksichtigung finden, könnte der Einsatz von Subunternehmern und die Bildung von Bietergemeinschaften gestärkt werden.

Die Erfahrung der BDEW-Mitgliedsunternehmen zeigt, dass sich wegen der hohen formalistischen Anforderungen deutlich weniger Unternehmen um öffentliche Aufträge bewerben. Eine Flexibilisierung des Losgrundsatzes ist dringend erforderlich. Aus Sicht der Auftraggeber werden durch die bestehende Vorgabe sowohl die Komplexität als auch die Schnittstellenrisiken stark erhöht. Der Mittelstand kann auch ohne Losteilung an größeren Verfahren teilnehmen, indem eine Bietergemeinschaft gegründet wird. Die Flexibilisierung des Losgrundsatzes würde im Ergebnis dazu führen, dass sich wegen des größeren Auftragsvolumens auch mehr Firmen um öffentliche Aufträge bewerben.

Eine Flexibilisierung würde gegebenenfalls auch dazu beitragen, dass der öffentliche Auftraggeber besser Synergieeffekte, die auch mit Blick auf Umwelt- und Klimafreundlichkeit erreicht werden können, berücksichtigen kann.

13. Wie kann die Vergabepaxis einfacher und schneller gelingen? Wie könnten Ihrer Ansicht nach Vergabeverfahren z. B. noch weiter professionalisiert werden? Warum haben Sie oder Ihr Unternehmen sich zuletzt gegebenenfalls nicht mehr an öffentlichen Vergabeverfahren beteiligt?

Aus den dem BDEW von den Mitgliedsunternehmen übermittelten Auftraggebererfahrungen bewerben sich die Firmen aufgrund der Komplexität der Verfahren und des damit verbundenen Aufwands weniger um öffentliche Aufträge. Die Auftragnehmer kommen „einfacher“ an Aufträge in der freien Wirtschaft. Dadurch sinkt auch das Qualitätsniveau.

Wünschenswert ist eine Klarstellung, dass die „Vorab-Information“ (§ 134 GWB) wirksam über die für das Vergabeverfahren genutzte Online-Plattform (z. B. DTVP) erfolgen kann.

Des Weiteren wäre es sinnvoll, dem Auftraggeber die Möglichkeit einzuräumen, für die Bekanntmachung der Eignungskriterien auf die Vergabeunterlagen zu verweisen.

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

Eine Vereinheitlichung des Vergaberechts (UVgO, VgV, SektVO) wäre sinnvoll, und zwar zum einen für öffentliche Auftraggeber, die in mehreren Vergaberechtsbereichen aktiv sind und zum anderen auch für die Bieter-/Bewerberseite. Bei der Vereinheitlichung sollte jedoch unbedingt zugleich auch auf eine größtmögliche Vereinfachung geachtet werden. Entscheidend ist dabei aus Sicht des BDEW nicht in erster Linie die Wahl zwischen „einheitlichem Gesetzeswerk“ und „Kaskadenprinzip“, sondern die Art der Umsetzung und die Stimmigkeit unterschiedlicher Gesetze und Verordnungen zueinander. Problematisch ist vor allem die Verteilung zusammengehöriger Regelungen auf unterschiedliche Regelwerke.

Das Regime für die Vergabe von Liefer-/Dienstleistungen einerseits und für Bauleistungen andererseits könnte einheitlich geregelt werden.

Von einer Vereinfachung der Systematik des Vergaberechts würden insbesondere kleinere Vergabestellen profitieren.

Die Privilegien für Sektorenauftraggeber sollten übernommen werden.

Aktionsfeld 5: Förderung von Mittelstand, Start-ups und Innovationen

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

Ein möglicher Ansatz könnte die stärkere Flexibilisierung der nachträglichen Bildung von Bietergemeinschaften sein (z. B. durch Einbindung weiterer Bieter).

Denkbar sind zudem erleichterte Teilnahmemöglichkeiten /Sonderregelungen hinsichtlich der Eignung. Bei Start-ups können in der Regel zum Beispiel keine Referenzprojekte eingereicht werden. Gleichzeitig muss aber klar definiert und belegt werden, welches Unternehmen (und wie lange) als Start-up gilt.

Informationsveranstaltungen von Handwerkskammern und Handelskammern könnten zudem Vorurteile gegenüber der öffentlichen Auftragsvergabe abbauen, denn europaweite Ausschreibungen klingen gerade für KMU zunächst häufig abschreckend.

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

Alle genannten Punkte spielen aus Sicht des BDEW eine Rolle. Eine Herausforderung ist die zeitaufwendige Überprüfung der Eignungskriterien während des Verfahrens, insbesondere bei Bietergemeinschaften, sowie die Festlegung, wie weit die Eignung der Unterlieferanten überprüft werden muss/soll (z. B. auch bei nachträglichem Austausch von Unterlieferanten).

Häufig kann ein bietendes Unternehmen die Leistung nicht selbst ausführen oder bringt die entsprechende Qualifikation nicht mit. Dann tritt ein Nachunternehmer in Vertragsbeziehung, der dem ggf. Mittelständler aushilft. So wird die Verbindung (z. B. im Handwerk) gestärkt, aber auch ein Auftrag erfolgreich vergeben. Auch ist es für die Auftraggeber wichtig zu wissen, welches Nachunternehmen die Arbeiten für sie ausführt, um die Haftungsfrage zu klären. Oft wird der Auftraggeber für Bauleistungen in die Verantwortung genommen zu überprüfen, ob die entsprechende Qualifikation durch den Mitarbeiter vor Ort vorliegt, die benötigt wird und ob diese auch aktuell ist. Schwierig ist in der Umsetzung die Prüfung, ob der Nachunternehmer alle Vertragsbedingungen aus der Ausschreibung kennt, da er ja nur im B2B-Verhältnis zu dem Hauptauftragnehmer steht und der Subunternehmer keinen Vertrag mit der Vergabestelle schließt.

Bietergemeinschaften spielen bei öffentlichen Aufträgen, die meist einen sehr großen Auftragsumfang haben, eine ebenso große Rolle wie Nachunternehmer. Wichtig in diesem Falle ist die in der Regel unterschiedliche Verantwortung für kaufmännische und technische Entscheidungen. Meist wird diese auf die beiden Unternehmen, die gemeinschaftlich agieren, verteilt.

Eignungskriterien sind vor allem bei öffentlichen Ausschreibungen ein wichtiges Instrument, um die Qualifikationen zu prüfen. Bei Verfahren mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb werden die Eignungskriterien genutzt, um Firmen hinsichtlich der zu erbringenden Leistungen zu prüfen und erst nach erfolgreicher Wertung zur eigentlichen Angebotsabgabe aufzufordern. So wird den Firmen eine Menge Aufwand erspart.

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

Markterkundungen werden von den Mitgliedsunternehmen des BDEW regelmäßig genutzt. Funktionale Ausschreibungen werden auch regelmäßig, aber deutlich seltener genutzt. Innovative Vergabeverfahren werden eher nicht genutzt.

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

Die Mitgliedsunternehmen des BDEW berichten, dass die Verfahren bislang wenig bekannt sind und die praktische Ausgestaltung häufig unklar ist. In der Praxis werden daher meistens die Standardverträge genutzt. Allgemeine Leitfäden zur praktischen Durchführung könnten hier Abhilfe schaffen. Auch der wettbewerbliche Dialog könnte stärker genutzt werden, vorausgesetzt, die Vorgaben wären eindeutiger und die Spielräume zur Berücksichtigung innovativer Ideen größer.

Sonstiges

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

Aus Sicht des BDEW ist das Aktionsfeld 4 und die damit verbundene Frage 11 das wichtigste Feld, für das Lösungsmöglichkeiten entwickelt werden sollten. Die Teilnahmemöglichkeiten an

Vergabeverfahren sollten für die Bieter vereinfacht werden. Das gewährleistet aus Sicht des BDEW, dass wieder ein dauerhaft gesunder Wettbewerb (über alle am Markt vorhandenen Qualitäten) für öffentliche Aufträge entsteht.

Der BDEW priorisiert die Aktionsfelder im Übrigen insgesamt wie folgt:

Aktionsfeld 4: Vereinfachung und Beschleunigung der Vergabeverfahren

Aktionsfeld 3: Digitalisierung des Beschaffungswesens

Aktionsfeld 5: Förderung von Mittelstand, Start-ups und Innovationen

Aktionsfeld 1: Stärkung der umwelt- und klimafreundlichen Beschaffung

Aktionsfeld 2: Stärkung der sozial-nachhaltigen Beschaffung

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

Die öffentliche Auftragsvergabe ist im Vergleich zu privaten Sektoren aus Bietersicht ohnehin deutlich unattraktiver. In Zeiten von Dienstleistungsmangel, Bauboom und Lieferengpässen bedeutet es für öffentliche Auftraggeber bereits eine Herausforderung, überhaupt eine adäquate Bieterbeteiligung zu generieren. Im Fokus sollte daher stehen, auf Auftraggeberseite möglichst viel Flexibilität zu schaffen.

Kürzere Fristen könnten zudem möglicherweise den Teilnehmerkreis reduzieren, woraus sich eine Minderung des Wettbewerbs ergeben könnte.

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

Auch wenn die Öffentliche Konsultation zur Transformation des Vergaberechts ("Vergabetransformationspaket") auf Bundesebene stattfindet und mithin Auftragsvergaben oberhalb der EU-Schwellenwerte betrifft, sollte nicht außer Acht gelassen werden, dass Anpassungsbedarf auch im Unterschwellenbereich besteht.

In einzelnen Bundesländern müssen Sektorenauftraggeber im Unterschwellenbereich die Regelungen der Sektorenverordnung entsprechend anwenden (vgl. z. B. § 2 a Abs. 1, Satz 3 Hamburgisches Vergabegesetz). Diese Vorgabe ist wenig praxistauglich, birgt Regelungslücken und verursacht dadurch Rechtsunsicherheit. Hier wäre eine Angleichung an beispielsweise § 3 Abs. 3 Satz 1 Vergabegesetz Schleswig-Holstein mit einer Wertgrenzenfestlegung (100.000 EUR) hilfreich. Die Unterschwellenvergabe in einem frei gestalteten Verfahren orientiert an klar

umrissenen Verfahrensgrundsätzen bietet dem Sektorenauftraggeber die erforderliche Flexibilität und wahrt zugleich die vergaberechtlichen Grundsätze.

Zudem sollte zumindest in Märkten, in denen sich Sektorenauftraggeber in einer umkämpften Wettbewerbssituation mit vielen anderen Nachfragern befinden (insbesondere solchen, die nicht dem Vergaberecht unterliegen), auf Europäischer Regelungsebene auf folgende Veränderungen hingewirkt werden:

- Deutliche Erhöhung der relevanten Schwellenwerte.
- Festschreibung von mehr Ausnahmemöglichkeiten für Verfahren ohne öffentlichen Teilnahmewettbewerb für besondere Situationen.
- Flexiblere Gestaltung beim Beschaffungsgegenstand und der Wertung, wenn die sachlich gerechtfertigt ist (z.B. wenn eine Beschaffungsgegenstand von dem Ergebnis der Ausschreibung eines anderen Loses abhängt, sollte es möglich sein, bei dem fraglichen Los verschiedene Beschaffungsgegenstände /Alternative abzufragen).
- Mehr Spielräume bei der Verfahrensgestaltung selbst.
- Einführung eines beschränkten Ausschreibungsverfahrens dahingehend, dass der Auftraggeber direkt nur drei Unternehmen zur Angebotsabgabe auffordern kann und lediglich mit diesen drei Unternehmen ein normales Vergabeverfahren durchführen muss. Aktuell muss weltweit eine (potenziell) unbegrenzte Menge von Unternehmen zur Bewerbung aufgefordert werden.
- Weitergehende Möglichkeiten, bestehende (Rahmen-) Verträge zu verlängern und/oder Wertgrenzen zu erhöhen bis hin zur Möglichkeit, weitestgehend identische Projekte „nachzubestellen“.
- Erhöhung der Möglichkeiten der Auftraggeber für Nachforderung von fehlenden oder fehlerhaften Angebotsunterlagen.
- Möglichkeiten, nationale Unternehmen zu bevorzugen, wenn dies geeignet ist, um Kapazitäten für die deutsche Energiewende aufzubauen.
- (Wieder-) Einführung einer „Preferred-Bidder“-Option im Verhandlungsverfahren. Nach bisheriger Rechtslage müssen in jedem Stadium des Verfahrens genügend Unternehmen vorhanden sein, damit ein Wettbewerb vorhanden ist.
- Bürokratieabbau
- Der Wegfall von weiteren Formblättern (vgl. dazu z. B. das ThürVgG, das ca. 20 Formulare zur Abfrage von ILO-Kernarbeitsnorm verlangt).
- Korrekturbedarf im Bereich der Rügemöglichkeiten der Bieter; ein Bieter kann Projekte – auch bei unbegründeter Rüge – zeitlich und finanziell schädigen.

Generell sind die Regelungen des Vergaberechts vor allem auftragnehmerfreundlich und vertreten selten die Interessen der Auftraggeber.

Ansprechpartner:In

Dr. Sabine Wrede

Abteilung Recht

E-Mail: sabine.wrede@bdew.de

Tel. 030/300199-1523

Martin Müller

Abteilung Betriebswirtschaft, Steuern und Digitalisierung

E-Mail: martin.mueller@bdew.de

Tel. 030/300199-1665