

Entwurf für eine Verfahrensordnung für die Vergabe öffentlicher Liefer- und Dienstleistungsaufträge unterhalb der EU-Schwellenwerte (Unter Schwellenvergabeordnung-UVgO)

Der Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM) ist die Spitzenorganisation von Qualitäts-Versicherungsmaklerunternehmen aus ganz Deutschland. Unsere Mitglieder müssen hohe Anforderungen erfüllen, die weit über den gesetzlichen Mindestanforderungen liegen und zeichnen sich daher durch ihre besonders hohe Qualifikation und Professionalität aus. Es handelt sich meist um kleine und mittelständische Unternehmen, die überwiegend im Gewerbe- und Industriegeschäft tätig sind. Für einige unserer Mitglieder sind Vergabefahren von großer wirtschaftlicher Bedeutung, um Kunden im öffentlichen Bereich zu gewinnen.

Vor diesem Hintergrund begrüßen wir den Ansatz sehr, eine Verfahrensordnung auch unterhalb der EU-Schwellenwerte zu schaffen und hierbei eine Angleichung an das Vergabeverfahren im Bereich oberhalb der Schwellenwerte vorzunehmen. Wir versprechen uns hiervon eine gewisse Vereinheitlichung beider Bereiche und in der Praxis eine stärkere Anwendung von vergaberechtl. Ausschreibungen.

Erläuterungen zur Tätigkeit von Versicherungsmaklern im Vergabeverfahren

Öffentliche Auftraggeber bedienen sich sehr häufig der qualifizierten Dienstleistung eines in Versicherungsfragen versierten Versicherungsmaklers. Die Absicherung von Risiken durch geeigneten und kostengünstigen Versicherungsschutz ist für die öffentlichen Auftraggeber durchaus von erheblicher Bedeutung. Hierfür bedarf es großer Fachkunde und Marktkenntnisse, die Versicherungsmakler bieten können.

Die Tätigkeit des Versicherungsmaklers reduziert sich dabei regelmäßig nicht nur auf den Abschluss eines Versicherungsvertrages, sondern beinhaltet die umfassende Beratung des Kunden im Zusammenhang mit dem zu versichernden, dauerhaft bestehenden Risiko - vor, während und nach dem Versicherungsvertragsschluss. Dazu gehören auch Beratungsleistungen in Fragen des Risikomanagements sowie bei der Durchsetzung von versicherten Ansprüchen des Kunden. Grundlage der Tätigkeit des Versicherungsmaklers ist ein vom Bestand des Versicherungsvertrages unabhängiger Geschäftsbesorgungsvertrag.

Für Versicherungsmakler sind vergaberechtliche Regelungen in mehreren Konstellationen von Bedeutung. Sie können betroffen sein, wenn sie von einem öffentlichen Auftraggeber im Wege eines förmlichen Verfahrens beauftragt werden sollen, also Bieter eines Vergabeverfahrens sind.

Häufig unterstützen sie als sachkundiger Berater öffentliche Auftraggeber, die ihrerseits das Vergaberecht zu beachten haben, bei der Beschaffung von Versicherungsschutz. Deshalb treffen Versicherungsmakler dann auch die Auftraggeber-seitigen Belange als Normenanwender. Sie vertreten dann insbesondere deren Interesse an einer ordnungsgemäßen Leistungserbringung im Auftragsfall, das heißt an einer bedarfsgerechten und wirtschaftlichen Beschaffung von Versicherungsschutz.

Unsere nachfolgenden Anmerkungen zu diesem Entwurf einer Verfahrensordnung im Vergabeverfahren gehen daher auf diesbezügliche Regelungen ein.

I. Regelungen, die wir begrüßen

Einige Regelungen werden von uns begrüßt. Hierzu gehören insbesondere:

1. Zu § 4 UVgO - Vermeidung von Interessenkonflikten

Wir begrüßen die sprachliche Angleichung der Regelungen in § 4 UVgO zu den Interessenkonflikten mit den entsprechenden Regelungen im GWB und insbesondere die Klarstellung, dass ein Interessenkonflikt nur angenommen wird, wenn die handelnden Personen an der „Durchführung des Vergabeverfahrens“ beteiligt sind. Diese Klarstellung ist sehr hilfreich, da Versicherungsmaklern von interessierter Seite vereinzelt der Pauschalverdacht vorgehalten wurde, dass sie im Vergabeverfahren immer einem Interessenkonflikt unterliegen würden, weil sie generell geschäftliche Beziehungen zu Versicherungsunternehmen unterhalten. Auf die Durchführung des Vergabeverfahrens haben solche geschäftlichen Kontakte jedoch keinen Einfluss. Wenn ein Versicherungsmakler auf Seiten eines öffentlichen Auftraggebers tätig ist, ist dieser bereits von seiner Rechtsstellung her und nach der Rechtsprechung des BGH ausschließlich als Interessenvertreter und Treuhänder ähnlicher Sachwalter des öffentlichen Auftraggebers tätig und ist allein dessen Interessen verpflichtet.

2. Zu § 28 UVgO - Veröffentlichung von Auftragsbekanntmachungen

Die Regelung des § 28 Abs. 1 UVgO, nach der Auftragsbekanntmachungen über die Internetseite www.bund.de zu finden sein sollen, begrüßen wir ebenfalls sehr. Auf diese Weise wird eine deutlich bessere Verfügbarkeit von Auftragsbekanntmachungen sichergestellt.

3. Zu § 29 UVgO – Bereitstellung der Vergabeunterlagen

Wir sind zuversichtlich, dass sich die e-Vergabe im Laufe der Zeit fortentwickeln und durchsetzen wird, so dass Vergabeprozesse vereinfacht und beschleunigt werden. Noch sind die technischen Möglichkeiten aber nicht soweit, um immer eine zuverlässige Abwicklung zu gewährleisten. Von daher begrüßen wir, dass die Regelungen in § 29 UVgO Spielräume lassen. Bei § 29 Abs. 1 UVgO begrüßen wir insbesondere die Vorgabe, dass der Abruf von Vergabeunterlagen unentgeltlich möglich sein soll.

II. Regelungen, bei denen wir Änderungsbedarf sehen

Bei einer Reihe von Vorschriften besteht aus unserer Sicht Verbesserungsbedarf.

1. § 3 UVgO - Wahrung der Vertraulichkeit

Gemäß § 3 Abs. 1 UVgO darf der Auftraggeber keine von den Unternehmen übermittelten und von diesen als vertraulich gekennzeichneten Informationen weitergeben.

Die Einschränkung der Vertraulichkeit auf nur noch auf vom Bieter selbst als vertraulich gekennzeichnete Informationen ist nicht akzeptabel. Nach den geltenden Regelungen sind Angebote per

se vertraulich zu behandeln. Dies muss auch weiterhin gelten, selbst dann, wenn ein Bieter aus Unkenntnis oder versehentlich das Angebot nicht als vertraulich gekennzeichnet hat.

Gerade bei der Vergabe von Dienstleistungen werden im Rahmen von Konzepten Geschäfts- und Betriebsabläufe sowie Ideen zur konkreten Umsetzung der Beratungsleistung von den öffentlichen Auftraggebern regelmäßig hinterfragt und zur Angebotsbewertung herangezogen. Die Kennzeichnung von Angebotsunterlagen begründet für Unternehmen nicht nur neuem und zusätzlichem Aufwand bei der Angebotserstellung. Bei fehlender Kennzeichnung besteht die Gefahr, der unbefugten Preisgabe von Angebotsinhalten, die Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse beinhalten.

Gleiches gilt für die Inhalte von Teilnahmeanträgen/Eignungsnachweisen, insbesondere darin enthaltene Angaben zu Referenzen (Kundenlisten).

2. § 7 UVgO - Grundsätze der Kommunikation

zu 2.1

Nach § 7 Abs. 2 UVgO ist vorgesehen, dass die Kommunikation in einem Vergabeverfahren nur dann mündlich erfolgen kann, wenn sie nicht die Vergabeunterlagen, die Teilnahmeanträge oder die Angebote betreffen und wenn sie in ausreichend geeigneter Weise dokumentiert wird.

Das bedeutet, dass auch im Rahmen von Verhandlungen und Aufklärungsgesprächen nicht mehr mündlich kommuniziert werden darf. Dies ist praxisfern und versteht sich als erhebliches Hemmnis bei der Beschaffung von Versicherungsverträgen sowie auch Maklerdienstleistungen, denn regelmäßig sind in der Praxis Angebote, Teilnahmeanträge oder das Verständnis zu den Vergabeunterlagen Gegenstand von Gesprächen. Insbesondere im Rahmen der freihändigen Vergabe (nun Verhandlungsvergabe) sowie im Rahmen von Aufklärungen zum Angebot muss weiterhin die Möglichkeit der mündlichen Kommunikation unter Dokumentation der wesentlichen Inhalte gelten.

Das Gebot der schriftlichen Kommunikation und der damit verbundene administrative Aufwand hindert bereits jetzt eine Vielzahl von Anbietern an der Beteiligung in Vergabeverfahren, weil Aufwand und Nutzen für die Anbieter in keinem Verhältnis stehen. Das ist insbesondere auch bei der Vergabe von Versicherungsverträgen der Fall. Dies führt dazu, dass eine Angebotsvielfalt und damit der Wettbewerb eingeschränkt sind und die Kosten für den Versicherungsschutz steigen.

zu 2.2

Aufgrund der Regelungen der §§ 3 Abs. 2, 7 Abs. 3 UVgO mit Verweis auf § 10-12 VgV wird die gesamte Kommunikation im Vergabeverfahren zwischen Bietern und Auftraggebern ebenfalls unnötig verkompliziert, wenn eine Kommunikation per E-Mail als weltweit übliche und etablierte Kommunikationsform nicht mehr möglich sein soll. Die vereinfachte Kommunikation über normale E-Mails muss weiterhin möglich sein und insofern sollte eine Klarstellung in die Regelungen aufgenommen werden.

3. §§ 8 und 12 UVgO - Verhandlungsvergabe mit oder ohne Teilnahmewettbewerb

zu 3.1

Wir schließen uns dem Vorschlag an, die Regelung des § 8 Abs. 4 UVgO zur Verhandlungsvergabe für freiberufliche Leistungen definitorisch auf Dienste höherer Art oder geschäftsbesorgenden Charakters zu erweitern, da der Verweis auf die steuerrechtlichen Regelungen nicht ausreichend ist, um freiberufliche Leistungen zu definieren.

zu 3.2

Bei § 12 Abs. 2 UVgO heißt es „... soll der Auftraggeber zwischen den Unternehmen, die zur Abgabe eines Angebots aufgefordert werden, wechseln.“

Sicherlich ist es im Sinne des Wettbewerbs wünschenswert, wenn Anbieter in einem Wettstreit stehen und es zu Wechseln der Vertragspartner kommt. Dies sollte aber nicht aufgrund einer Soll-Regelung als eine gesetzliche Handlungsaufforderung heraus erfolgen nur um des Wechsels willen ohne näheren Sinn. Vielmehr muss die Möglichkeit erhalten bleiben, dass ein bislang zur Zufriedenheit tätiger Dienstleister auch weiterhin bei der Vergabe des Folgeauftrages berücksichtigt werden kann, ohne dass die Vergabestelle in der Vergabedokumentation darlegen und entsprechend rechtfertigen muss, weshalb sie vom Regelfall des § 12 Abs. 2 UVgO als faktischen Ausschlusszwang von bestehenden Vertragspartnern abgesehen hat.

zu 3.3

Gemäß § 12 Abs. 6 UVgO soll auch in der Verhandlungsvergabe analog dem Verhandlungsverfahren oberhalb der Schwellenwerte eine nochmalige Aufforderung zur Angebotsabgabe (Schlussangebote) erfolgen, nachdem die Verhandlungen abgeschlossen wurden. Die mit dieser Regelung sowie den übrigen Vorgaben zur Kommunikation verbundene fortschreitende Formalisierung der freihändigen Vergabe ist unverhältnismäßig, insbesondere bei geringwertigen Aufträgen.

Beispiel: Oftmals werden Angebote unter Vorbehalt der Prüfung bestimmter Informationen und Daten oder die Auskunftserteilung auf vom Versicherungsnehmer auszufüllende Risikofragebögen gestellt. Je nach Anbieter und Gegenstand des Versicherungsvertrages sind diese Vorbehalte ganz unterschiedlicher Natur. Es muss dem Auftraggeber die Möglichkeit verbleiben, ohne eine letzte Verhandlungsrunde mit dem Bestbieter den Vorbehalt zu verhandeln und insofern ein verbindliches und zuschlagsfähiges Angebot zu erhalten.

Andernfalls besteht die Gefahr, dass aufgrund des mit der Formalisierung verbundenen zusätzlichen Beratungsaufwandes auch auf Seiten des die Vergabestellen unterstützenden Versicherungsmaklers dessen Leistungen nicht kostendeckend vergütet werden oder dessen Leistungen zum Nachteil des Versicherten nicht mehr in Anspruch genommen werden.

4. § 13 UVgO - Angemessene Fristsetzung

Wir halten es für ungünstig, dass der Auftraggeber festlegen soll, welche Zeitdauer er als Frist für angemessen hält. Es besteht die Gefahr von Fehleinschätzungen. Als ein Parameter ist die Komplexität von Leistungen genannt. Dieser Aspekt lässt sich oftmals und gerade auch bei Versicherungsleistungen nur schwer richtig bestimmen. Wir bevorzugen eine Harmonisierung mit der Regelung im Oberschwellenwert-Bereich mit einer gesetzlich festgelegten Frist.

5. § 14 UVgO - Direktauftrag

zu 5.1

Es wird als Regelfall vorgesehen, dass ein Auftraggeber bei der Beauftragung von Kleinstaufträgen zwischen den beauftragten Unternehmen wechseln soll. Dies ist insbesondere im Bereich von Dienstleistungen in der Versicherungswirtschaft nicht effizient und bei beanstandungsfreier Dienstleistungserbringung für den Anbieter auch wenig erklärlich. Wir verweisen auf unsere Ausführungen zu § 12 Abs. 2 UVgO bei 3.1.

Wir empfehlen, diese Vorgabe zu streichen und es vom Wortlaut bei der bisherigen Regelung der VOL/B zu belassen.

zu 5.2

Mit Blick auf die fortschreitende Formalisierung und Technologiesicherung der Verhandlungsvergabe sollte außerdem der Wert für Direktvergaben noch weiter erhöht werden - zum Beispiel auf 10.000 oder 15.000 €. Ab einem Auftragswert von 1.000,- € sollte stattdessen eine formlose Einholung von mindestens drei Vergleichsangeboten ausreichend sein.

6. Wertbestimmungsregelung

Im Zusammenhang mit dem Auftragswert für einen Direktauftrag sowie aber auch für andere wertabhängige Regelungen zu den Verfahrensarten sollte zudem klargestellt werden, dass sich der Wert bei Dauerschuldverhältnissen als Jahreswert versteht, damit es nicht zu Fehlinterpretationen kommt. Im Oberschwellenwertbereich wird zum Beispiel für die Berechnung, ob der Schwellenwert erreicht ist bzw. überschritten wird, die 4-fache Versicherungsjahresprämie verwendet. Wenn man diesen Ansatz hier übernehmen würde, wäre bereits bei einer Jahresprämie von nur 250,- Euro die Schwelle erreicht, während bei einmaligen Leistungen mehrfache Bestellungen innerhalb eines Jahres zum Wert von je 1000,- Euro unkritisch wären. Dieses Missverhältnis sollte durch eine klarstellende Regelung zur Wertbestimmung bereinigt werden.

7. § 15 UVgO – Rahmenvereinbarungen

Die Regelung des § 15 Abs. 4 UVgO, nach der Laufzeiten von Rahmenvereinbarungen höchstens sechs Jahre betragen dürfen, ist für uns im Sinne einer Harmonisierung mit den Regelungen im Oberschwellenbereich nicht verständlich, wo diese maximal vier Jahre betragen.

III. Regelungen, die ergänzt werden sollten

Einige wichtige Regelungen fehlen völlig und sind nach unserer Auffassung zu ergänzen.

1. Einbeziehung der kommunalen Ebene

Diese Verordnung gilt bedauerlicherweise in der vorliegenden Fassung ausschließlich für Unterschwellenwert-Vergaben auf der Bundesebene und zudem nach Maßgabe der Verweise in den jeweiligen Haushaltsbestimmungen. Es ist dringend erforderlich, diese auch auf die Länder und Kommunen zu erstrecken, um tatsächlich eine vollständige Vereinheitlichung zu erreichen. Ansonsten können die einzelnen Bundesländer weiter bei ihren landesrechtlichen Vergabevorschriften mit der Verweisung auf die VOL/A bleiben. Dann hätte man einen Flickenteppich von Vergaberegungen im Unterschwellenwert-Bereich.

Wir befürworten insgesamt ein einheitliches und vor allem abschließendes Vergabegesetz für den Unter- und Oberschwellenwert-Bereich und für die verschiedenen Teildisziplinen. Ein gelungenes Beispiel für ein schlankes und einheitliches Vergaberecht findet sich in Österreich.

2. Erleichterungen bei der Auswahl und Eignungsprüfung von bereits bewährten Unternehmen

Der wirtschaftliche Erfolg und Bestand eines qualifizierten Versicherungsmaklerunternehmens beruht - wie bei vielen anderen Dienstleistungsunternehmen auch - vor allem in der Begründung dauerhafter Geschäftsbeziehungen. Eine auf Dauer angelegte qualifizierte Beratung ist aber auch auf Seiten des Auftraggebers von erheblichem Interesse und Wert.

Das Vergaberecht hält für diese legitimen Interessen keine Lösung vor, sondern steht diesen diametral entgegen, indem allenfalls negative Erfahrungen in der Eignungsbeurteilung berücksichtigt werden dürfen, während positive Erfahrungen egalisiert werden.

Es sollten daher folgende Maßnahmen/Möglichkeiten vorgesehen werden:

- ▶ Möglichkeit der Vorauswahl von Dienstleistern, die bereits Vertragspartner für den auszuschreibenden Vertrag sind, sofern dem keine gegen die Zuverlässigkeit oder qualitätsvolle Leistungserbringung sprechenden Gründe entgegenstehen.
- ▶ Sonstige Erleichterungen beim Eignungsnachweis, indem zum Beispiel Referenzen aus vorangegangenen Aufträgen mit dem ausschreibenden Auftraggeber selbst dann positiv berücksichtigt werden können, wenn diese vom Bieter nicht als Referenz im Angebot oder Teilnahmeantrag ausdrücklich genannt wurden. Dies muss auch für den Fall der Erfüllung von Mindestbedingungen an die Eignungsnachweise gelten.
- ▶ Kein Wechselzwang im Sinne des § 12 Abs. 2 UVgO sowie § 14 Satz 2 UVgO.

3. Fristen

Es sollte eine maximale Frist für die Auftraggeber zur Beantwortung von Bieterfragen eingeführt werden, bei deren Überschreiten eine Verlängerung der Angebotsfrist die Folge sein muss (sollte auch für den Oberschwellenwert-Bereich gelten).

Die Praxis zeigt, dass auf Bieterfragen häufig nicht zeitnah eingegangen wird, sodass die tatsächliche Frist zur Bearbeitung/Erstellung der Angebote infolge sehr später Beantwortung auf wenige Tage verkürzt wird und dies die Bieter an einer sorgfältigen Angebotserstellung hindert.

4. Rechtsschutz

Aus unserer Sicht sollte es ausreichende Rechtsschutzmöglichkeiten geben, um falsche Entscheidungen rechtzeitig revidieren zu können.

Die Frage des Rechtsschutzes ist für Versicherungsmakler in der Praxis in zweierlei Konstellationen, in denen sie an Ausschreibungen teilnehmen, von Bedeutung. Entweder stehen sie auf Seiten des Bieters oder sie unterstützen den öffentlichen Auftraggeber bei dessen Ausschreibung.

In der ersten Konstellation ist die Frage, wie der Bieter effektiven Rechtsschutz erlangen kann von besonderer Bedeutung. Wir halten es für zwingend erforderlich, dass der Bieter rechtzeitig vor Zuschlagerteilung an einen Mitbieter wenigstens darüber informiert wird, dass er selbst nicht zum Zuge kommt. Denn nur in diesem Fall wird er nicht vor vollendete Tatsachen gestellt, falls die Ausschreibung aus seiner Sicht nicht ordnungsgemäß erfolgt ist, oder er kann sich zumindest rechtzeitig auf diesen Ausgang des Verfahrens einstellen. Er hat dann auch die Möglichkeit, etwaige Missverständnisse auf Seiten des Auftraggebers aufzuklären. Dies ist wiederum auch im Interesse des Auftraggebers, damit er nicht womöglich fälschlich das günstigste Angebot ausschließt und es dadurch nachträglich zu Schadensersatzforderungen kommt.

Es stellt sich weiter die Frage, wie ein etwaiger Verstoß sanktioniert werden soll. Die Folge muss derart gravierend sein, dass eine möglichst stete Beachtung sichergestellt wird. Auch im Hinblick auf eine erstrebte einheitliche Handhabung erscheint es uns sinnvoll, sich an der vorhandenen Regelung aus dem Bereich oberhalb der EU-Schwellenwerte in § 135 GWB zu orientieren, die eine relative Unwirksamkeit vorsieht.

In der zweiten Konstellation wird der Versicherungsmakler auf Seiten des öffentlichen Auftraggebers tätig und vertritt - so wie der BGH es formuliert - dessen Interessen als treuhandähnlicher Sachwalter auch in Ausschreibungsverfahren zum Zwecke des Abschlusses eines Versicherungsvertrages. Diese Betätigung unserer Mitglieder als Beschaffungsdienstleister wird nicht ohne weiteres ermöglicht bzw. durch Hemmschwellen erschwert. So wird insbesondere von Vertretern anderer beratender Berufsgruppen zu eigenwerbenden Zwecken die Auffassung verbreitet, Versicherungsmakler dürften ausschreibungspflichtige Kunden nicht bei der Beschaffung von Versicherungsschutz unterstützen. Beigetragen hat hierzu der Umstand, dass es einige wenige OLG-Entscheidungen gibt, die aus unserer Sicht von einem unzutreffenden Bild der Versicherungsmaklertätigkeit ausgehen und zudem auf veralteter Rechtslage vor Umsetzung der EU-Vermittler-richtlinie im Jahre 2007 basieren. Da es nach aktueller Rechtslage nicht ohne weiteres möglich ist, diese Linie mit einer Entscheidung des BGH zu durchbrechen, plädieren wir dafür, unterhalb (als auch oberhalb) der EU-Schwellenwerte den Instanzenzug bis zum BGH zu eröffnen. Dabei wäre es ausreichend, wenn im Sinne einer Revision nur noch rechtliche Fragen erörtert würden.

Für einen effektiven Rechtsschutz wäre auch die Einführung eines Verbandsklagerechts zwingend notwendig, um insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen von den prozessualen und faktischen Risiken einer Vergabeüberprüfung zu entlasten.

5. Vereinfachung

Die Anpassung und Vereinheitlichung der Vergabevorschriften nach Maßgabe der Oberschwellenbestimmungen führt unserer Ansicht nach nicht zwangsläufig zur Vereinfachung für die Rechtsanwender. Es besteht vielmehr die Sorge, dass aufgrund erhöhter Dokumentations- und Prüferfordernisse je Einzelvorgang das Erbringen und Anbieten von qualifizierten Dienstleistungen für Kunden im öffentlichen Sektor erschwert bzw. nicht mehr finanzierbar wird und damit auch die Nachfrage von Leistungen durch die öffentliche Hand mit erheblichen Auswirkungen für kleine und mittlere Unternehmen zurückgeht. Insofern würden wir begrüßen, wenn jedenfalls bei geringwertigen Aufträgen Erleichterungen im Bereich Kommunikation, Dokumentation und Form der Angebotsabfrage zumindest analog der bisherigen freihändigen Vergabe aufgenommen werden.

IV. Zusammenfassung

Kurz zusammengefasst ist zu den wichtigsten Punkten folgendes anzumerken:

1. Vereinfachung und Flexibilisierung notwendig

Aus unserer Sicht ist eine Vereinfachung und Flexibilisierung unterhalb der Schwellenwerte anzustreben. Dieses Ziel wird nach dem aktuellen Diskussionsentwurf jedoch nicht erreicht. Er trägt im Gegenteil gerade im Unterschwellenbereich zu erheblichen Beteiligungs- und Wettbewerbshindernissen für Bieter bei und schafft Investitionshemmnisse durch Verfahrens- und Dokumentationsanforderungen für Auftraggeber.

2. Einfache Kommunikation und geringe Dokumentationsanforderungen erforderlich

Ein ganz wesentlicher Kritikpunkt richtet sich auf die Beschränkungen der Kommunikationsformen sowie auf die erhöhten Dokumentationsanforderungen. Gerade eine intensive und wenigen Hemmnissen ausgesetzte Kommunikation zwischen Nachfrager und Anbieter von Leistungen fördert das Ziel einer sparsamen und wirtschaftlichen Beschaffung. Es muss bei Neuregelung der Vergabevorschriften zum Zwecke effektiver und wirtschaftlicher Beschaffungen die Kommunikation in jeglicher Form gefördert und nicht - wie bislang - im Kontext wettbewerbsbeschränkender Verhaltensweisen geregelt werden. Für die Sicherstellung von Informations- und Chancengleichheit von Wettbewerbern bietet die zunehmende Regelungsdichte zur Kommunikation und Dokumentation zudem keinen Mehrwert.

3. Mehr Gewicht für nachgewiesene Leistungsfähigkeit und Qualität

Legitime Interessen an dauerhaften und nachhaltigen Geschäftsbeziehungen sowie die bereits im Wege von Aufträgen unter Beweis gestellte Leistungsfähigkeit und Qualität müssen mehr Gewicht bei der Auftragsvergabe erlangen. Es ist wirtschafts- und beschäftigungspolitisch schwer nachvollziehbar, dass das Vergaberecht nach einem erfolgreich durchgeführten Auftrag keinen effektiven Mehrwert zu Gunsten des Dienstleisters für den Folgeauftrag gleichen Inhaltes vorsieht. Auch insofern bedarf es unbedingt einer Novellierung der Verfahrensvorschriften, insbesondere da nun auch die Vergabe von Leistungen freiberuflich Tätiger geregelt werden soll.

4. Stärkerer Rechtsschutz

Es ist dringend erforderlich falsche Entscheidungen im Wege des Rechtsschutzes verhindern zu können. Außerdem ist die Förderung bzw. Entlastung von mittelständischen Unternehmen generell geboten. Hierzu würde ein Verbandsklagerecht stark beitragen.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung.

Verband Deutscher Versicherungsmakler e. V.



RA André Molter