

VERGABERECHT

Änderungen von Auftragsbedingungen vor Zuschlagserteilung

Nicht selten erkennen Auftraggeber erst kurz vor Auftragserteilung, dass die ursprünglich ausgeschriebenen Auftragsbedingungen in dem einen oder anderen Punkt an die tatsächlichen Begebenheiten angepasst werden müssen. Die Änderungen erfolgen dann exklusiv in Abstimmung mit dem für den Zuschlag ausgewählten Bieter, ohne dass der übrige Bieterkreis Kenntnis und damit die Möglichkeit erlangt, die unzulässigen Nachverhandlungen zu rügen.

Fraglich ist, welche Wirksamkeitsgrenzen für derart modifizierte Aufträge gelten. Während § 132 GWB den rechtlichen Umgang für Änderungen des Beschaffungsgegenstandes nach erfolgtem Vertragsschluss regelt, gibt es für Änderungen zwingender Vorgaben vor Zuschlagserteilung allerdings keine vergleichbare Vorschrift. Teilweise zieht die Rechtsprechung daher die Regelung des § 132 GWB analog heran, mit der Folge, dass bei wesentlichen Änderungen der Vergabeunterlagen während des Verfahrens der daraufhin erteilte Auftrag als unzulässige De-facto-Vergabe gewertet und demnach als von Beginn an unwirksam erachtet wird (so VK Südbayern, Beschluss vom 18.11.2014 – Z3-3-3194-1-40-09/14).

Das OLG Celle stellt nun in einem aktuellen Beschluss vom 24. Oktober 2019 (13 Verg 9/19) klar, dass bei Abweichungen von Vergabebedingungen vor Vertragsschluss ein Analogieschluss zu § 132 GWB nicht in Betracht kommt.

SACHVERHALT

Der Auftraggeber schrieb die Durchführung von Rettungsdienstleistungen europaweit im offenen Verfahren aus. Die Leistungen sollten von einem eigenen geeigneten Standort aus erbracht werden, der sich aus einsatztaktischen Gründen innerhalb eines in den Vergabeunterlagen genau definierten Gebietes befinden musste.

Ein Bieter rügte diese Standortvorgabe, da er innerhalb des vorgegebenen Standorts keine geeignete Immobilie gefunden hat. Er bot alternativ eine Immobilie 150 Meter außerhalb des bestimmten Gebietes an. Der Auftraggeber half der Rüge ab, ohne allerdings die übrigen Bieter über die geänderten Vergabebedingungen zu informieren. Der Auftraggeber erteilte dem rügenden Bieter mit dem abweichenden Angebot den Auftrag.

Ein Mitbieter erachtete den Zuschlag wegen wesentlicher und intransparenter Änderung der Vergabeunterlagen für unwirksam. So hätte der Mitbieter bei Kenntnis von der Gebietserweiterung gleichfalls einen alternativen Standort anbieten können. Dies

hätte dem Mitbewerber die Abgabe eines wirtschaftlicheren Angebots ermöglicht, sodass es hinreichend wahrscheinlich sei, dass er in diesem Fall den Zuschlag erhalten hätte müssen.

Der Nachprüfungsantrag des Mitbewerbers bei der Vergabekammer Niedersachsen (Beschluss vom 07.08.2019 – VgK-19/2019) hatte keinen Erfolg. Über die hiergegen erhobene sofortige Beschwerde hatte nun der Vergabesenat des OLG Celle zu entscheiden.

ENTSCHEIDUNG

Das Oberlandesgericht wies die sofortige Beschwerde zurück. Der Zuschlag sei wirksam, obwohl der Auftraggeber die geänderten Vergabebedingungen nicht allen Bietern mitgeteilt habe. Insbesondere sei der Auftrag nicht als eine unwirksame De-facto-Vergabe gemäß § 135 Abs. 1 Nr. 2 GWB zu qualifizieren. Diese Vorschrift setze voraus, dass ein Auftrag ohne vorherige Veröffentlichung einer Bekanntmachung erfolgt sei. Eine Bekanntmachung sei vorliegend aber gerade erfolgt.

Die Unwirksamkeit des Auftrags bzw. eine Pflicht zur Neuausschreibung ergebe sich auch nicht aus § 132 Abs. 1 Satz 1 GWB.

Die Vorschrift sei nach ihrem Wortlaut unmittelbar nur auf Änderungen eines Auftrags „während der Vertragslaufzeit“ anwendbar, was zumindest erfordere, dass die formale Zuschlagserteilung bereits erfolgt und damit das ursprüngliche Vergabeverfahren abgeschlossen sei.

Auch eine analoge Anwendung des § 132 Abs. 1 GWB komme nicht in Betracht. Die Zulässigkeitsvoraussetzungen für einen Analogieschluss lägen nicht vor. Es fehle sowohl an einer vergleichbaren Interessenlage als auch an einer planwidrigen Regelungslücke.

Gegen eine vergleichbare Interessenlage spräche insbesondere die gesetzgeberische Wertung, wie sie in § 168 Abs. 2 Satz 1 GWB zum Ausdruck komme. Danach kann ein einmal wirksam erteilter Zuschlag nicht mehr aufgehoben werden. Der nationale Gesetzgeber habe damit das Interesse der Vertragsparteien an Investitionssicherheit und das Vertrauen in den Bestand abgeschlossener Verträge für den Regelfall höher bewertet als das Interesse unterlegener Bieter an der Rückabwicklung oder Beendigung eines unter Verstoß gegen Vergaberecht abgeschlossenen Vertrags. Ausgehend hiervon stünden Verfahrensverstöße einem wirksamen Vertragsschluss grundsätzlich nicht entgegen, selbst wenn es sich um grobe Verstöße handelt.

Die hiernach durch § 168 Abs. 2 Satz 1 GWB mit der Anknüpfung an den Vertragsschluss bestimmte Zäsur führe zu einer klaren Differenzierung zwischen dem Stadium des laufenden Vergabeverfahrens, in dem betroffene Bieter Primärrechtsschutz erlangen können, und dem Stadium der Vertragsdurchführung, in dem die Bieter regelmäßig auf die Geltendmachung von Sekundäransprüchen beschränkt seien und Primärrechtsschutz grundsätzlich nur im Falle einer Änderung des geschlossenen Vertrags beanspruchen können. Diese Unterscheidung garantiere Rechtssicherheit. Eine Ausdehnung des Primärrechtsschutzes auch auf Fälle der (intransparenten) Abweichung von Vergabebedingungen vor Vertragsschluss stelle diese Rechtssicherheit in Frage.

Des Weiteren fehle es auch an einer planwidrigen Regelungslücke. Soweit im Einzelfall ein Bedürfnis bestehe, einen geschlossenen Vertrag wegen Verstößen gegen das Vergaberecht als unwirksam zu behandeln, die zeitlich vor Vertragsschluss erfolgten, biete die Regelung des § 138 BGB eine sachgerechte Möglichkeit der Sanktionierung.

Nach § 138 BGB ist ein Vertrag wegen Sittenwidrigkeit nichtig, wenn der Auftraggeber und ein Bieter mit der Absicht zusammenwirken, einen Dritten zu schädigen. Zudem müssen sie durch ihr Zusammenwirken massiv und in wettbewerbswidriger Weise gegen das Vergaberecht verstoßen. Nach Auffassung des Vergabesenats liegen im vorliegenden Fall hierfür aber keine Anhaltspunkte vor.

BEWERTUNG UND PRAXISTIPPS

Die Entscheidung des OLG Celle ist dogmatisch nachvollziehbar. Der Rechtsanwender legt allerdings seine Stirn in Falten.

Sein Bauchgefühl sagt ihm, dass es – ungeachtet dogmatischer Erwägungen – aus rechtlicher Sicht keinen Unterschied machen kann, ob (a) der Auftraggeber das ursprüngliche Angebot im Vorfeld der Auftragserteilung mit dem Bieter zunächst nachverhandelt und dieses modifizierte Angebot anschließend bezuschlagt oder (b) der Auftraggeber das Angebot zunächst bezuschlagt und im unmittelbaren Anschluss daran die Auftragsbedingungen nachträglich ändert. In beiden Fällen liegt schlussendlich ein Vertrag vor, der mit dem geänderten Inhalt nicht Gegenstand der ursprünglichen Ausschreibung war. Die betroffenen Mitbewerber werden in beiden Fällen in gleichem Maße benachteiligt. Allein der Zeitpunkt der

Vornahme der Auftragsänderung rechtfertigt für sich genommen eine unterschiedliche rechtliche Behandlung jedenfalls nicht.

Das OLG Celle sieht dies allerdings anders. Während bei Änderungen der Auftragsbedingungen vor Zuschlagerteilung (s.o. Fallvariante (a)) erst die Sittenwidrigkeit gemäß § 138 BGB die Wirksamkeitsgrenze für den veränderten Auftrag darstellen soll, sollen Modifikationen nach bereits erfolgtem Vertragsschluss (s.o. Fallvariante (b)) bereits dann eine Neuausschreibungspflicht begründen, wenn sich der Auftrag gemäß § 132 GWB wesentlich geändert hat, ohne dass es hierbei auf eine verwerfliche Drittschädigungsabsicht von Auftraggeber und Unternehmen – wie dies § 138 BGB voraussetzt – ankommt.

Ungeachtet der dargelegten rechtlichen Bedenken, spricht die Entscheidung des OLG Celle demjenigen Auftraggeber ungewollt eine Handlungsempfehlung aus, der nach Eingang der Angebote einen zwingenden Anpassungsbedarf seiner Auftragsbedingungen feststellt. So werden diese Auftraggeber erforderliche Auftragsanpassungen künftig noch vor Zuschlagerteilung mit dem Bieter nachverhandeln und somit die vermeintlich rechtssichere Vorgehensweise wählen.

Aber Vorsicht! Der Beschluss des OLG Celle begründet keinesfalls neue Handlungsspielräume für das unverändert geltende Nachverhandlungsverbot. Die streitbare Entscheidung des OLG Celle dürfte in der Praxis ohnehin keine allzu großen Auswirkungen haben. So ist davon auszugehen, dass die unterschiedlichen Wertungsmaßstäbe des § 138 BGB und § 132 GWB bei Auftragsänderung vor Zuschlagerteilung nur in Einzelfällen zu unterschiedlichen Ergebnissen führen werden. Denn wesentliche Auftragsänderungen gemäß § 132 GWB werden oftmals auch mit einem bewussten, den übrigen Wettbewerb massiv schädigenden Verhalten der Beteiligten im Sinne des § 138 BGB einhergehen. Umgekehrt dürften kleinere Auftragsänderungen, die die Wesentlichkeitsgrenze des § 132 GWB nicht überschreiten – selbst wenn sie willentlich vorgenommen wurden –, nur selten als massives wettbewerbswidriges und damit sittenwidriges Zusammenwirken zwischen Auftraggeber und Bieter im Sinne des § 138 BGB einzustufen sein.

Auch das OLG Celle gelangt in dem zu entscheidenden Fall nach beiden Wertungsmaßstäben zu dem gleichen Ergebnis. So hat der Vergabesenat vorsorglich die streitige Vertragsanpassung zusätzlich anhand des Wesentlichkeitsmaßstabs gemäß § 132 GWB überprüft und auch nach dieser Vorschrift dessen Wirksamkeit festgestellt.



Dr. Lars Hettich

Rechtsanwalt | Fachanwalt für Vergaberecht
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
E-Mail: Lars.Hettich@bblaw.com

Wertung mündlicher Angebotsleistungen – seit der Vergaberechtsnovelle unzulässig?

Die Vergabekammer Rheinland (VK Rheinland, Beschluss vom 19.11.2019, VK 40/19) und die Vergabekammer Bund (VK Bund, Beschluss vom 22.11.2019 – VK 1-83/19) befassen sich in zwei aktuellen Beschlüssen mit der Frage, ob die Angebotswertung auf Grundlage eines mündlichen Angebotsvortrags – insbesondere einer Präsentation – zulässig ist. Damit knüpfen beide Vergabekammern an eine kontrovers diskutierte Entscheidung der Vergabekammer Südbayern aus dem April des letzten Jahres an (Beschluss vom 02.04.2019 – Z3-3-3194-1-43-11/18).

SACHVERHALTE

In beiden Fällen schrieb der öffentliche Auftraggeber einen Dienstleistungsauftrag EU-weit im Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb aus.

Die Auftraggeber stellten im unterschiedlichen Maße und mit einem unterschiedlichen Detaillierungsgrad Zuschlagskriterien auf und teilten diese den Bietern mit. Im Fall der VK Rheinland wies der Auftraggeber zudem nicht vorab darauf hin, dass die Wertung ausschließlich auf einer mündlichen Präsentation basieren sollte. Nach Durchführung des Teilnahmewettbewerbs forderten die Auftraggeber die Bieter zur Abgabe ihres Erstangebotens auf.

Nachdem beide Antragstellerinnen gemäß § 134 GWB informiert wurden, dass sie den Zuschlag nicht erhalten sollten, rügten sie die Vergabeentscheidung und legten nach nicht erfolgter Abhilfe einen Nachprüfungsantrag bei der zuständigen Vergabekammer ein. Sie rügten u. a., dass die rein mündliche Präsentation und die darauf basierende Angebotswertung gegen die Formvorgaben in Bezug auf die Angebote gemäß § 53 Abs. 1 VgV und § 9 Abs. 2 VgV verstoße.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE UND BEWERTUNG

Die VK Rheinland hält die Bewertung mündlicher Angebotsbestandteile für vergaberechtswidrig. Die VK Bund hält sie hingegen für zulässig, solange die mündlich vorgetragenen Aspekte vom Auftraggeber hinreichend dokumentiert werden.

Im Ausgangspunkt einig sind sich beide Vergabekammern noch insoweit, als dass in Bezug auf die Wertung mündlicher Angebotsbestandteile keine Rügeobliegenheit der Bieter gemäß § 160 Abs. 3 GWB besteht. Überzeugend wird darauf abgestellt, dass die Rechtsprechung vor der Vergaberechtsreform 2016 die Angebotswertung unter Zugrundelegung einer mündlichen Präsentation einhellig für zulässig erachtete und dies erst in der jüngsten Rechtsprechung – namentlich der VK Südbayern – abweichend beurteilt wurde. Deren Kenntnis kann von einem durchschnittlich kundigen und erfahrenen Bieter nicht erwartet werden.

Innerhalb der Begründetheit stellen die Kammern maßgeblich auf die §§ 9 Abs. 2 und 53 Abs. 1 VgV ab, kommen aber zu unterschiedlichen Ergebnissen.

Nach § 53 Abs. 1 VgV sind Angebote grundsätzlich in Textform nach § 126b BGB einzureichen. Dieser wird durch § 9 Abs. 2 VgV ergänzt, der für die Kommunikation zwischen Bieter und Auftraggeber bezüglich der Vergabeunterlagen, der Teilnahmeanträge, der Interessenbestätigung und des Angebots eine schriftliche Kommunikation festlegt.

Überzeugend legen die Kammern dar, dass sich aus den beiden Vorschriften ein eindeutiges Textformerfordernis für das Angebot ergibt. Dies gilt im Verhandlungsverfahren sowohl für das Erstangebot als auch das finale Angebot. Die Konsequenzen dieser Vorgabe für die Wertung werden von beiden Kammern jedoch unterschiedlich bewertet:

Während die VK Rheinland (im Anschluss an die VK Südbayern) von einer Unzulässigkeit mündlicher Angebotsbestandteile ausgeht, lässt die VK Bund diese zu, sofern die Ausführungen vom Auftraggeber hinreichend dokumentiert werden. Der VK Rheinland ist insoweit zuzustimmen, als dass die Ausführungen der Bieter in den Konzepten zur Auftragsdurchführung Vertragsbestandteil werden. Bei rein mündlichen Ausführungen fehlt es regelmäßig an einer vergleichbaren Verbindlichkeit. Sofern die Angebotswertung ausschließlich auf der Grundlage von mündlichen Ausführungen der Bieter durchgeführt wird, erscheint ein Verstoß gegen die Formvorschriften der Angebotsabgabe jedenfalls nicht fernliegend.

Dies bedeutet aber nicht, dass ein mündlicher Vortrag und dessen Berücksichtigung bei der Wertung in Gänze auszuschließen wäre. Vorzugsweise erscheint somit eine vermittelnde Auffassung, welche zwar textliche Angebotsleistungen (Konzepte) durch die Bieter verlangt, sodann aber eine Ergänzung und Konkretisierung der konzeptionellen Darstellungen durch eine Bieterpräsentation zulässt.

Anhaltspunkte hierfür ergeben sich aus den maßgeblichen Richtlinienbestimmungen, den dazugehörigen Erwägungsgründen der Richtlinie sowie der Gesetzesbegründung zu § 9 Abs. 2 VgV. In Art. 22 Abs. 2 der Richtlinie 2014/24/EU heißt es ausdrücklich, dass „*die mündliche Kommunikation mit Bietern, die einen wesentlichen Einfluss auf den Inhalt und die Bewertung des Angebots haben könnte, in hinreichendem Umfang und in geeigneter Weise dokumentiert werden*“ muss. Die Richtlinie schließt somit auch mündlich vorgetragene Angebotsleistungen nicht gänzlich aus, solange diese dokumentiert werden (so auch VK Bund). Der deutsche Gesetzgeber hat diese Begründung nahezu deckungsgleich in der Gesetzesbegründung zu § 9 Abs. 2 VgV aufgegriffen. Dies entspricht auch den Bedürfnissen der Praxis. Dem Einwand der VK Rheinland einer mangelnden vertraglichen Verbindlichkeit lässt sich dadurch begegnen, dass auch die – im Idealfall vom Bieter inhaltlich bestätigten – Protokolle zu der Bieterpräsentation Vertragsbestandteil werden. Eines erneuten (textlichen) Angebots durch den Bieter bedarf es dann nicht (so aber VK Rheinland).

PRAXISTIPP

Die Thematik ist höchst praxisrelevant und stellt sich sowohl bei offenen Vergabeverfahren mit Bieterpräsentation als auch bei Verhandlungsverfahren. Sie wirft zudem Fragen in Bezug auf die Zulässigkeit anderer gängiger Angebotsleistungen auf, wie z.B. die Bewertung von Mustern bei Ausschreibungen im Healthcare-Bereich oder den beliebten wertenden Teststellungen bei IT-Vergabeverfahren. Kurzum: Es besteht ein regelmäßiges Bedürfnis öffentlicher Auftraggeber, auch nicht textliche Angebotsleistungen zu bewerten.

Es liegt auf der Hand, dass die divergierende Rechtsprechung der bisher mit der Thematik befassten Nachprüfungskammern zu einer Rechtsunsicherheit führt. Es bleibt zu hoffen, dass sich alsbald die ersten Vergabesenate – hoffentlich eindeutig und einheitlich – positionieren.

Bis dahin empfiehlt es sich allerdings, je nach zuständiger Kammer, besondere Vorsicht bei der Bewertung nicht textlicher Angebotsbestandteile walten zu lassen. Sowohl die Entscheidung der VK Rheinland als auch die der VK Südbayern lesen sich wie eine apodiktische Absage an mündliche Angebotsbestandteile. Der rechtlich sicherste Weg ist hier, bei anstehenden EU-weiten Vergabeverfahren auf solche Elemente bei der Wertung gänzlich zu verzichten. Wenn ein dringendes praktisches Bedürfnis einer wertungsrelevanten Präsentation besteht, sollte diese zumindest nur **zusätzlich** zur Abfrage schriftlicher Konzepte erfolgen.

Die Bewertung der mündlichen Angebotsbestandteile muss zudem in den Vergabeunterlagen dargestellt werden, dazu gehört auch, ob alleine der mündliche Vortrag oder auch eine Präsentationsunterlage („Tischvorlage“) bewertet wird. Darüber hinaus müssen die Ausführungen in der Präsentation angemessen vom Auftraggeber dokumentiert werden, wobei eine formelhafte Darstellung (z. B. „Ausführungen des Bieters zu vage“) nicht ausreichend ist.

**Sascha Opheys**

Rechtsanwalt
BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
E-Mail: Sascha.Opheys@bblaw.com

NEWSTICKER

+++ Vergabekammer Westfalen: Planungsleistungen sind wertmäßig zu addieren +++

Die VK Westfalen (Beschluss vom 18.12.2019 – VK 1-34/19) hat sich der Auffassung angeschlossen, dass die Vorschrift des § 3 Abs. 7 Satz 2 VgV unionsrechtskonform auszulegen ist und Planungsleistungen, die in wirtschaftlicher und technischer Hinsicht eine innere Kohärenz und eine funktionelle Kontinuität aufweisen, wertmäßig zu addieren sind. Damit liegt die VK auf der Linie der Europäischen Kommission, welche gegen die Bundesrepublik ein Vertragsverletzungsverfahren aufgrund von § 3 Abs. 7 Satz 2 VgV eingeleitet hat. Die Besonderheit der Entscheidung liegt darin, dass eine wertmäßige Addition der Auftragswerte nicht für die Vergabe unterschiedlicher Leistungsbilder (Objektplanung, TGA-Planung etc.) diskutiert wird, sondern in Bezug auf die Leistungsphasen der HOAI innerhalb eines Leistungsbildes. Der Auftraggeber zog in Erwägung, ab Leistungsphase 5 der HOAI einen Generalunternehmer mit der weiteren Planung und dem Bau des Bauwerkes zu beauftragen, weshalb er zunächst nur die Leistungsphasen 1–4 der Objektplanung ausschrieb, die wertmäßig unterhalb des bis zum 1. Januar 2020 maßgeblichen Schwellenwertes für Dienstleistungsaufträge in Höhe von EUR 221.000 lagen. Die VK hat jedoch den Wert der Leistungsphasen 1–9 der Objektplanung herangezogen, weshalb der Planungsauftrag EU-weit auszuschreiben gewesen wäre. Die VK weicht in ihrer Entscheidung von den allgemeinen Grundsätzen der Auftragswertberechnung ab, welche auf den Gesamtwert der „vorgesehenen“ Leistung gemäß § 3 Abs. 1 Satz 1 VgV abstellen. Damit hat es der Auftraggeber in der Hand, seinen Leistungsgegenstand zu bestimmen, der dann Grundlage der Auftragswertberechnung ist. Eine Ausnahme gilt nur für eine willkürliche Aufteilung des Auftrags gemäß § 3 Abs. 2 Satz 2 VgV. Liegt ein objektiver Grund für den Auftraggeber vor, nur die Leistungsphasen 1–4 auszuschreiben, folgt auch aus § 3 Abs. 7 Satz 2 VgV keine Addition der Werte (nicht vergebener!) Planungsleistungen. Die VK hätte den Nachprüfungsantrag mangels Überschreitung des EU-Schwellenwertes zurückweisen müssen.

+++ IT-Vergaben: Teststellungen bedürfen einer angemessenen Vorbereitungszeit +++

Im Fall der Vergabekammer Südbayern (Beschluss vom 09.09.2019 – Z3-3-3194-1-20-06/19) führte der Auftraggeber im Rahmen eines Vergabeverfahrens über die Lieferung von Druckern eine verifizierende Teststellung durch. Eine verifizierende Teststellung dient der Überprüfung von Mindestanforderungen und Leistungsmerkmalen der Hard- oder Software und ist damit von

einer wertenden Teststellung abzugrenzen, welche (auch) der Bewertung des Leistungsgegenstandes dient. Die Durchführung einer Teststellung ist bereits in den Vergabeunterlagen vorzusehen und hierfür auch ein ungefährer Zeitrahmen zu benennen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Anlieferung der Geräte bzw. die Einrichtung einer entsprechenden Testumgebung bei einer Software-Beschaffung eine gewisse Anlaufzeit für die Bieter benötigt. Diese Zeit muss angemessen sein. Eine lediglich zweitägige Vorbereitungszeit ist unangemessen. Der Bieter hat einen Anspruch auf eine längere Vorbereitungszeit bzw. die Wiederholung der Teststellung, falls er der unangemessen kurzen Frist des Auftraggebers nachgekommen ist und er die erste Teststellung nicht bestanden hat. Der Auftraggeber ist verpflichtet, das Vergabeverfahren zurückzusetzen, um eine erneute Teststellung mit angemessener Vorbereitungsfrist für den Bieter zu ermöglichen.

+++ Niedersachsen führt Informations- und Wartepflicht im Unterschwellenbereich ein +++

Das am 1. Januar 2020 in Kraft getretene geänderte Landesvergabegesetz Niedersachsen (Niedersächsisches Tariftreue- und Vergabegesetz – NTVergG) sieht nun ebenfalls eine Informations- und Wartepflicht für Auftragsvergaben im Unterschwellenbereich vor. Anders als in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen, wo solche Pflichten bereits seit längerem existieren, orientiert sich die niedersächsische Regelung eher an § 134 GWB. So beträgt die Wartefrist hier regelmäßig 15 Kalendertage nach Absendung der Information; bei Versendung auf elektronischem Wege oder per Telefax verkürzt sie sich auf 10 Kalendertage. Allerdings ent-

hält die Regelung keine Rechtsfolge im Falle eines Verstoßes – also für den Fall, dass die Vorinformation gar nicht erfolgt oder die Stillhaltefrist nicht eingehalten wird. So kann sie allenfalls als Verbotsgesetz im Sinne von § 134 BGB ausgelegt werden – mit der Rechtsfolge der Nichtigkeit bei Verstoß hiergegen. Die Möglichkeit zur Überprüfung von unterschwelligen Vergabeverfahren vor der Vergabekammer führt das Niedersächsische Gesetz – anders als in Sachsen-Anhalt und Thüringen – nicht ein. Dafür wird die UVgO nunmehr in Kraft gesetzt – mit der Einschränkung, dass unterschwellige Liefer- und Dienstleistungsvergaben erst ab dem 1. Juli 2020 zwingend elektronisch durchgeführt werden müssen.

Impressum

BEITEN BURKHARDT

Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
(Herausgeber)
Ganghoferstraße 33 | D-80339 München
AG München HR B 155350/USt.-Idnr: DE-811218811
Weitere Informationen (Impressumsangaben) unter:
<https://www.beiten-burkhardt.com/de/hinweise/impressum>

REDAKTION (VERANTWORTLICH)

Stephan Rechten | Rechtsanwalt
© BEITEN BURKHARDT Rechtsanwaltsgesellschaft mbH.
Alle Rechte vorbehalten 2020.

HINWEISE

Diese Veröffentlichung stellt keine Rechtsberatung dar.
Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten möchten,
können Sie jederzeit per E-Mail (bitte E-Mail mit Betreff
„Abbestellen“ an newsletter@bblaw.com) oder sonst
gegenüber BEITEN BURKHARDT widersprechen.

IHRE ANSPRECHPARTNER

BERLIN

Lützowplatz 10 | 10785 Berlin
Tel.: +49 30 26471-219
Frank Obermann | Frank.Obermann@bblaw.com
Stephan Rechten | Stephan.Rechten@bblaw.com

DÜSSELDORF

Cecilienallee 7 | 40474 Düsseldorf
Tel.: +49 211 518989-0
Dr. Lars Hettich | Lars.Hettich@bblaw.com
Sascha Opheys | Sascha.Opheys@bblaw.com

FRANKFURT AM MAIN

Mainzer Landstraße 36 | 60325 Frankfurt am Main
Tel.: +49 756095-195
Dr. Hans von Gehlen | Hans.VonGehlen@bblaw.com
Christopher Theis | Christopher.Theis@bblaw.com

HAMBURG

Neuer Wall 72 | 20354 Hamburg
Tel.: +49 40 688745-145
Jan Christian Eggers | Jan.Eggers@bblaw.com

MÜNCHEN

Ganghoferstraße 33 | 80339 München
Tel.: +49 89 35065-1452
Michael Brückner | Michael.Brueckner@bblaw.com
Hans Georg Neumeier | HansGeorg.Neumeier@bblaw.com