

Ohne förmliches Verfahren Aufträge vergeben



Holger Schröder,
Rechtsanwalt und Partner,
Rödl & Partner, Nürnberg

Liefer- oder Dienstleistungsaufträge bis zu einem Auftragswert von 1000 Euro können ohne die Durchführung eines Vergabeverfahrens beschafft werden. Solche Direktaufträge sind gerade im Hinblick auf die Kosten, die ein förmliches Vergabeverfahren aufwerfen würde, im Verhältnis zu dem geringen Auftragswert sinnvoll.

NÜRNBERG. Der Begriff Direktauftrag macht klar, dass ein Auftraggeber Waren und Dienstleistungen unmittelbar erwerben kann, das heißt, ohne dass er selbst zuvor Unternehmen zur Angebotsabgabe auffordern muss. Dadurch wird der typische Beschaffungsweg quasi umgekehrt, indem der Auftraggeber ein Angebot im vertragsrechtlichen Sinne abgibt, das dann der Lieferant oder Dienstleister annehmen kann. Nicht der Auftraggeber entscheidet somit über den Zuschlag, sondern der Unternehmer.

Lieferleistungen sowie gewerbliche und freiberufliche Dienstleistungen

Durch die neue Formulierung „Direktauftrag“ anstelle des vor dem Jahr 2009 geltenden „Direktkaufs“ (siehe Infokasten) hat der Gesetzgeber zudem klargestellt, dass nicht nur Lieferleistungen, sondern auch gewerbliche und freiberufliche



Waren, darunter etwa Büroordner oder PCs unter einem Auftragswert von 1000 Euro können ohne ein förmliches Vergabeverfahren beschafft werden. FOTO: DPA

Dienstleistungen privilegiert sein können. Der Direktauftrag ist vor allem für die Beschaffung im Internet von Bedeutung oder in Wirtschaftsbereichen, in denen die öffentliche Hand keine Angebote mehr einholen kann, wie zum Beispiel bei Leistungen, die ausschließlich über Kataloge vertrieben werden.

Der Direktauftrag wird durch die Haushaltsgrundsätze der Sparsamkeit und Wirtschaftlichkeit eingeschränkt. Das Gebot, die für die Be-

schaffung zur Verfügung stehenden Haushaltsmittel sparsam und wirtschaftlich einzusetzen, stellt klar, dass auch der Direktauftraggeber nicht nach Belieben beschaffen darf.

Die finanziellen Ausgaben sind möglichst gering zu halten, ohne die jeweiligen öffentlichen Aufgaben zu vernachlässigen. Insoweit dürfte es für die Beschaffungspraxis aber ausreichen, wenn der Auftraggeber vor der Erteilung des Direktauftrags formlos die Preise ermittelt bezie-

hungsweise den Markt erkundet und das Ergebnis seiner Recherche dokumentiert. Die Preisermittlung kann beispielsweise über mindestens zwei oder mehr Internetseiten erfolgen.

Das Nichterreichen der Wertgrenze von 1000 Euro muss außerdem vorher geschätzt und dokumentiert werden. Der Schätzung des Auftragswerts ist der voraussichtliche Gesamtwert ohne Umsatzsteuer zugrunde zu legen. Das bedeutet: Auch etwaige Optionen und Vertragsverlängerungen sind zu berücksichtigen.

Auftraggeber soll zwischen direkt beauftragten Unternehmen wechseln

Außerdem darf ein Auftrag nicht absichtlich so unterteilt werden, dass er dem Anwendungsbereich der förmlichen Vergabeverfahren nach der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) etwa einer Beschränk-

ten Ausschreibung entzogen wird. Das ist dann der Fall, wenn ein Auftrag bewusst in einzelne Kleinaufträge von weniger als 1000 Euro zerstückelt wird, um so wiederholt das Privileg des Direktauftrags scheinbar nutzen zu können.

Aus Wettbewerbsgründen soll der Auftraggeber nach Paragraph 14 der UVgO zwischen den direkt beauftragten Unternehmen wechseln. Dadurch soll einer möglichen „Kirchturmpolitik“ beziehungsweise einem „Hoflieferantentum“ bei der Beschaffung Einhalt geboten werden, um auch andere Wirtschaftsteilnehmer an der Vergabe öffentlicher Aufträge teilhaben zu lassen.

Es ist also nicht möglich, wenn für die nachgefragten Leistungen generell mehrere gleich geeignete und wirtschaftliche Lieferanten oder Dienstleister zur Verfügung stehen, stets nur denselben Unternehmer direkt zu beauftragen.