

## Inhaltsübersicht

Vorwort .....	V
Autorenverzeichnis .....	VII
Im Einzelnen haben bearbeitet .....	IX
Inhaltsverzeichnis .....	XIII
<b>Abschnitt 1 Planung der Beschaffung (Strategische Vorüberlegungen des AG) .....</b>	<b>1</b>
Kapitel 1 Bedarfsermittlung, Markterkundung, IT-Research Reports, PoC und PoT .....	1
Kapitel 2 Besondere Methoden und Instrumente, insbesondere Rahmen- vereinbarungen und Dynamisches Beschaffungssystem (und sonstige Instrumente wie Elektronische Auktionen und Elektro- nische Kataloge) .....	14
Kapitel 3 Produkt- und Herstellervorgabe bei IT-Vergaben (Hardware, Software, Dienstleistungen) .....	30
Kapitel 4 Auftragswertschätzung .....	59
Kapitel 5 Losaufteilung .....	80
Kapitel 6 Datenschutz im Rahmen der IT-Vergabe .....	89
Kapitel 7 Zusammenspiel zwischen Vergabestelle und Bedarfsträger .....	122
<b>Abschnitt 2 Design der Beschaffung (Ausgestaltung der Vorüberlegungen des AG) .....</b>	<b>129</b>
Kapitel 8 Die Wahl der Verfahrensart und deren Ablauf .....	129
Kapitel 9 Die Regelverfahren in VgV und UVgO .....	138
Kapitel 10 Verhandlungsvergabe bzw. Verhandlungsverfahren mit und ohne Teilnahmewettbewerb .....	154
Kapitel 11 Eignungskriterien .....	182
Kapitel 12 Zuschlagskriterien und Wertungsmethoden .....	203
Kapitel 13 Leistungsbeschreibung und Vertrag bei der Beschaffung von IT-Leistungen und IT-Dienstleistungen .....	232
Kapitel 14 Besonderheiten bei agilen Projektgestaltungen .....	264
Kapitel 15 Besonderheiten bei der Beschaffung von Open-Source- Produkten .....	291

<b>Abschnitt 3 Teilnahme an einem Vergabeverfahren (strategische Überlegungen als AN) .....</b>	<b>307</b>
Kapitel 16 Finden von Bekanntmachungen, Analyse der Ausschreibungunterlagen .....	307
Kapitel 17 Bietergemeinschaft, Nachunternehmen und Eignungsleihe .....	321
Kapitel 18 Strategie der Angebotserstellung .....	333
<b>Abschnitt 4 Durchführung des Vergabeverfahrens (strategische Überlegungen als AG) .....</b>	<b>355</b>
Kapitel 19 Prüfung und Dokumentation der Eignungswertung .....	355
Kapitel 20 Prüfung und Dokumentation der Zuschlagskriterien .....	360
Kapitel 21 Nachforderungen .....	372
Kapitel 22 Umgang mit Interessenkonflikten und Projektantenstellung .....	386
Kapitel 23 Möglichkeiten und Grenzen von Verhandlungen .....	390
Kapitel 24 Beendigung des Vergabeverfahrens (§ 134 GWB, Zuschlag, Aufhebung) .....	402
<b>Abschnitt 5 Vertragsausführung .....</b>	<b>439</b>
Kapitel 25 Änderungen von Aufträgen nach der Vergabe .....	439
Kapitel 26 Abnahme und Mängel .....	460
<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>479</b>

Vorwort .....	V
Autorenverzeichnis.....	VII
Im Einzelnen haben bearbeitet.....	IX
Inhaltsübersicht .....	XI
<b>Abschnitt 1 Planung der Beschaffung (Strategische Vorüberlegungen des AG) .....</b>	<b>1</b>
<b>Kapitel 1 Bedarfsermittlung, Markterkundung, IT-Research Reports, PoC und PoT .....</b>	<b>1</b>
A. Bedarfsermittlung.....	1
B. Markterkundung .....	2
I. Definition und Grundlagen der Markterkundung .....	3
1. Mehrwerte der Markterkundung und Praxisbeispiele .....	3
2. Gesetzliche Regelungen zur Markterkundung bei Liefer- und Dienst- leistungen .....	5
II. Art und Weise der Markterkundung (»Wie«) .....	5
1. Internetrecherche .....	6
2. Austausch mit anderen öffentlichen Auftraggebern .....	6
3. Gespräche mit Marktteilnehmern (insb. IT-Unternehmen) .....	6
4. Durchführung von Lieferantentagen und Start-Up-Tagen .....	7
5. Besuch von Messen und Veranstaltungen .....	7
6. Markterkundung in schriftlicher Form .....	8
7. Zusammenfassung und Grenzen .....	8
III. Empfehlungen für den Zweifelsfall .....	9
IV. Zeitliche Bestandskraft einer Markterkundung .....	10
C. IT-Research Reports .....	10
I. Beauftragung von Anbietern .....	10
II. Vergaberelevanz der Research-Ergebnisse .....	11
D. Proof of Concept (PoC)/Proof of Technology (PoT) .....	12
I. Beauftragung des PoC.....	12
II. Beauftragung der auf dem PoC basierenden IT-Lösung.....	12
III. Proof of Concept (PoC)/Teststellung als Teil des Vergabeverfahrens .....	13
<b>Kapitel 2 Besondere Methoden und Instrumente, insbesondere Rahmen- vereinbarungen und Dynamisches Beschaffungssystem (und sonstige Instrumente wie Elektronische Auktionen und Elektronische Kataloge) .....</b>	<b>14</b>
A. Einführung .....	14
B. Rahmenvereinbarungen .....	15

---

I.	Allgemeines .....	15
II.	Vor- und Nachteile einer Rahmenvereinbarung .....	15
III.	Laufzeit .....	16
IV.	Berechnung Wert einer Rahmenvereinbarung und Angabe Höchstmenge .....	17
	1. Ermittlung Auftragsvolumen Rahmenvereinbarungen .....	17
	2. Angabe des Höchstwertes .....	17
V.	Abrufberechtigte .....	18
VI.	Arten von Rahmenvereinbarungen .....	19
	1. Rahmenvereinbarung mit einem Unternehmen .....	20
	2. Rahmenvereinbarungen mit mehreren Unternehmen .....	20
	3. Miniwettbewerbe .....	21
VII.	Vertragliche Ausgestaltung .....	22
VIII.	Vertragsänderungen während der Laufzeit .....	24
IX.	Missbrauchsverbot .....	25
X.	Rechtschutz .....	25
C.	Dynamisches Beschaffungssystem (DBS) .....	26
	I. Allgemeines .....	26
	II. Verfahren .....	27
D.	Elektronische Auktion .....	28
E.	Elektronischer Katalog .....	29
 Kapitel 3 Produkt- und Herstellervorgabe bei IT-Vergaben (Hardware, Software, Dienstleistungen) .....		
A.	Problemstellung .....	31
B.	Rechtliche Regelungen .....	33
	I. Oberschwellen-Bereich .....	33
	II. Unterschwellen-Bereich .....	33
C.	Grundsätze .....	34
	I. Allgemeines .....	34
	1. Wettbewerbsprinzip .....	36
	2. Transparenzgebot .....	36
	3. Gleichbehandlungs- und Nicht-Diskriminierungsgebot .....	36
	4. Gebot der Losvergabe .....	36
	5. Grundsatz der Bieterelignung .....	37
	6. Wirtschaftlichkeitsgebot .....	37
	7. Einklang der Grundsätze .....	38
	II. Produkt- und Herstellerneutralität nach § 31 Abs. 6 VgV .....	38
	III. Produkt- und Herstellerneutralität nach § 23 Abs. 5 UVgO .....	42
D.	Ausnahmen .....	43
	I. Spannungsverhältnis: Leistungsbestimmungsrecht vs. vergaberechtliche Grundsätze .....	43
	II. Ausnahmen von Produkt- und Herstellerneutralität nach § 31 Abs. 6 VgV .....	44
	III. Ausnahmen von Produkt- und Herstellerneutralität nach § 23 Abs. 5 UVgO .....	47

IV.	Auftragsgegenstand nicht hinreichend verständlich und genau beschreibbar, § 31 Abs. 6 VgV . . . . .	49
V.	Auftragsgegenstand nicht hinreichend verständlich und genau beschreibbar, § 23 Ab. 5 UVgO . . . . .	50
E.	Folgen . . . . .	51
	I. »durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt« . . . . .	51
	II. »oder gleichwertig« . . . . .	52
F.	Dokumentation . . . . .	54
G.	Rechtsschutzfragen . . . . .	55
	I. Fehler bei »offenen« oder »verdeckten« spezifischen Vergabeunterlagen . . . . .	55
	II. Fehler bei mangelnder Beschreibbarkeit der Leistung . . . . .	56
H.	Praktische Hinweise . . . . .	56
 <b>Kapitel 4 Auftragswertschätzung . . . . .</b>		59
A.	Einleitung . . . . .	59
B.	Sinn und Zweck der Auftragswertschätzung . . . . .	60
	I. »Weichenstellung« für das Vergabeverfahren . . . . .	60
	1. Wahl der Vergabeart . . . . .	60
	2. Rechtsschutz . . . . .	62
	II. Ausgangspunkt Preisprüfung und Wirtschaftlichkeitskontrolle . . . . .	63
	1. Preisprüfung . . . . .	63
	2. Wirtschaftlichkeitskontrolle . . . . .	63
	III. Gestaltungsmöglichkeit 20 %-Kontingent . . . . .	64
	IV. Haushaltspannung . . . . .	64
C.	Ermittlung des Auftragswertes . . . . .	65
	I. Grundsätze . . . . .	65
	II. Möglichkeiten zur Ermittlung des Auftragswertes . . . . .	66
	1. Wahl der Methode . . . . .	66
	2. Umgehungsverbot . . . . .	68
	3. Relatives Aufteilungsverbot . . . . .	68
	III. Maßgeblicher Zeitpunkt der Schätzung . . . . .	69
D.	Gesamtauftragswert oder Einzelwert: Was gilt wann bei der Vergabe von Losen? . . . . .	70
	I. Lieferleistungen . . . . .	71
	II. Planungsleistungen . . . . .	71
E.	Besondere Konstellationen . . . . .	72
	I. Daueraufträge und Rahmenvereinbarungen . . . . .	72
	1. Rahmenvereinbarung . . . . .	72
	2. Daueraufträge . . . . .	73
	II. Liefer- und Dienstleistungsaufträge ohne Gesamtpreis . . . . .	74
	III. Weitere Sonderkonstellationen . . . . .	75
	1. Innovationspartnerschaft . . . . .	75
	2. Bauleistungen . . . . .	75
	3. Planungswettbewerbe . . . . .	76
F.	Konsequenzen fehlerhafte Schätzung . . . . .	77
	I. Wann liegt eine fehlerhafte Schätzung vor? . . . . .	77

II.	Überprüfbarkeit & Folgen .....	77
1.	Überprüfbarkeit .....	77
2.	Folgen .....	78
G.	Dokumentation .....	78
<b>Kapitel 5 Losaufteilung .....</b>		<b>80</b>
A.	Erwägungen zum Leistungszuschnitt in Losen bzw. als Gesamtvergabe .....	80
I.	Grundsatz der losweisen Vergabe für Beschaffungskonzeption .....	81
1.	Einordnung des Losbegriffs .....	82
2.	Vorhandensein eines spezifischen Marktes .....	83
II.	Gesamtvergabe als Ausnahme in begründeten Einzelfällen .....	83
1.	Wirtschaftliche Gründe .....	84
2.	Technische Gründe .....	85
III.	Anforderungen an den Abwägungsvorgang .....	85
1.	Berücksichtigung der relevanten Erwägungen .....	86
2.	Dokumentation der Erwägungen und des Ergebnisses .....	86
3.	Nachprüfbarkeit der Ermessensausübung .....	87
B.	Möglichkeiten der Verfahrensausgestaltung bei Losvergaben .....	87
I.	Einschränkung der Beteiligungsmöglichkeiten und Zuschlagschancen .....	87
1.	Angebotslimitierung .....	87
2.	Zuschlagslimitierung .....	88
II.	Parallelausschreibungen als Sonderfall .....	88
<b>Kapitel 6 Datenschutz im Rahmen der IT-Vergabe .....</b>		<b>89</b>
A.	Einleitung .....	90
B.	Grundsätzliches zum Datenschutz .....	91
C.	Übersicht DSGVO .....	92
I.	Anwendungsbereich .....	92
1.	Räumlicher Anwendungsbereich .....	92
2.	Sachlicher Anwendungsbereich .....	94
3.	Regelungen neben der DSGVO .....	94
II.	Begriffsbestimmung und Grundsätze .....	94
1.	Personenbezogene Daten .....	94
2.	Besondere Arten personenbezogener Daten .....	95
3.	Beispiele personenbezogener Daten aus dem Vergabeverfahren .....	96
III.	Verbot mit Erlaubnisvorbehalt .....	97
1.	Einwilligung .....	97
2.	Vertrag .....	98
3.	Verarbeitung auf Grundlage einer rechtlichen Verpflichtung .....	99
4.	Wahrnehmung einer Aufgabe im öffentlichen Interesse oder in Ausübung öffentlicher Gewalt .....	99
5.	Berechtigte Interessen .....	99
6.	Besondere Arten personenbezogener Daten .....	100
IV.	Die richtige Rechtsgrundlage im IT-Vergabeverfahren .....	100

1. Kontaktdaten .....	100
2. Eignungskriterien .....	101
3. Besonderheit bei Daten über Straftaten .....	101
V. Zweckbindung .....	102
VI. Datensparsamkeit/Datenminimierung und Erforderlichkeit .....	102
VII. Rechenschaftspflicht .....	103
VIII. Transparenz.....	103
D. Rollen der Datenverarbeitung .....	104
I. Verantwortlicher .....	104
II. Auftragsverarbeiter .....	105
1. Definition .....	105
2. Die Auftragsverarbeitungsvereinbarung nach Art. 28 DSGVO.....	105
3. Unterauftragsvergabe .....	106
4. Einschränkung in der Vergabe .....	107
III. Gemeinsame Verantwortliche .....	107
1. Urteil des EuGH zur Facebook-Fanpage .....	108
2. Folgen einer gemeinsamen Verantwortlichkeit.....	108
E. Rechte der Betroffenen .....	109
I. Recht auf Auskunft.....	109
II. Recht auf Berichtigung .....	109
III. Recht auf Löschung .....	110
IV. Recht auf Einschränkung der Verarbeitung.....	110
V. Recht auf Widerspruch .....	110
F. Datenschutz durch Technik und durch Voreinstellung .....	111
G. Transfer von Daten ins Nicht-EU Ausland, insbesondere USA.....	112
I. Gesetzliche Anforderungen.....	112
II. Exkurs: 2 Stufen-Prüfung .....	113
III. US-Transfer: Safe Harbor, Privacy Shield, Schrems.....	113
1. Safe Harbor .....	113
2. Privacy Shield.....	114
3. Privacy Shield 2.0? – Das Trans-Atlantic Data Privacy Framework....	114
4. Standardvertragsklauseln .....	115
5. Ausnahmen in Art. 49 DSGVO.....	117
H. Einbindung von Datenschutzanforderungen in den IT-Vergabeprozess .....	119
I. Datenschutzanforderungen in den Vergabeunterlagen.....	119
II. Leistungsbeschreibung .....	119
III. Datenschutzrechtliche Anforderungen als Eignungskriterium .....	121
I. Datenschutzverstöße und Geldbußen.....	121
<b>Kapitel 7 Zusammenspiel zwischen Vergabestelle und Bedarfsträger .....</b>	<b>122</b>
A. Einleitung .....	122
B. Beteiligte in einem Vergabeverfahren .....	122
I. Der Bedarfsträger .....	122
II. Die Vergabeabteilung .....	123
III. Der Bieter.....	124
C. Gegenseitige Unterstützung zwischen Vergabestelle und Bedarfsträger .....	125

I.	Bereitstellung von Vorlagen/Arbeitshilfen .....	125
II.	Wissensvermittlung durch die Vergabestelle .....	125
	1. Markterkundung .....	125
	2. Produktneutralität .....	126
	3. Verfahrensart .....	126
	4. Wertungskriterien .....	126
	5. Bieterfragen/Rügen .....	127
	6. Sichtbarkeit der Vergabe .....	127
	7. Vergaberoadmap .....	127
	8. Eignungskriterien .....	128
III.	Wissensvermittlung durch den Bedarfsträger .....	128
<b>Abschnitt 2 Design der Beschaffung</b>		
<b>(Ausgestaltung der Vorüberlegungen des AG)</b>		129
<b>Kapitel 8 Die Wahl der Verfahrensart und deren Ablauf</b>		129
A.	Vorbereitung der Beauftragung – Rechtliche Einordnung der Beschaffung und Vergabekonzept .....	129
B.	Überblick über die Vergabeverfahrensarten .....	130
C.	Übersicht wesentlicher Merkmale sowie Vor- und Nachteile der Verfahrensarten – strategische Entscheidung vor Beginn der Ausschreibung .....	133
<b>Kapitel 9 Die Regelverfahren in VgV und UVgO</b>		138
A.	Offenes Verfahren und öffentliche Ausschreibung .....	138
	I. Offenes Verfahren .....	140
	1. Verfahrensablauf .....	140
	2. Überblick Angebotsfrist im offenen Verfahren .....	144
	II. Öffentliche Ausschreibung .....	146
B.	Nicht offenes Verfahren und beschränkte Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb .....	147
	I. Verfahrensablauf .....	148
	II. Überblick Teilnahme- und Angebotsfristen im nicht offenen Verfahren .....	150
	III. Sonderfall: Vorinformation (§ 38 Abs. 3 VgV) .....	152
	IV. Abweichungen bei beschränkter Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb .....	152
C.	Fazit zur Festlegung auf ein Regelverfahren .....	153
<b>Kapitel 10 Verhandlungsvergabe bzw. Verhandlungsverfahren mit und ohne Teilnahmewettbewerb</b>		154
A.	Einführung .....	155
B.	Verhandlungsvergabe bzw. Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb .....	156
	I. Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb bei Anpassung bereits verfügbarer Lösungen (§ 14 Abs. 3 Nr. 1 VgV, § 8 Abs. 4 Nr. 5 UVgO) .....	157

II.	Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb bei Aufträgen mit konzeptionellen oder innovativen Lösungen (§ 14 Abs. 3 Nr. 2, § 8 Abs. 4 Nr. 1 UVgO) .....	158
III.	Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb wenn Verhandlungen aufgrund des Auftragsgegenstandes erforderlich sind (§ 14 Abs. 3 Nr. 3) .....	160
IV.	Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb mangels ordnungsgemäßer oder bei Vorliegen nur unannehmbarer Angebote (§ 14 Abs. 3 Nr. 5 VgV, § 8 Abs. 4 Nr. 4 UVgO) .....	160
C.	Verhandlungsvergabe bzw. Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb ..	161
I.	Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb wegen eines Alleinstellungsmerkmals aus technischen Gründen oder wegen des Schutzes von ausschließlichen Rechten (§ 14 Abs. 4 Nr. 2b, c VgV; § 8 Nr. 10 UVgO) .....	162
1.	Alleinstellungsmerkmal aus technischen Gründen (§ 14 Abs. 4 Nr. 2b, Abs. 6 VgV) .....	162
2.	Alleinstellungsmerkmal wegen eines Ausschließlichkeitsrechts, insbesondere von gewerblichen Schutzrechten (§ 14 Abs. 2c, Abs. 6 VgV) ..	166
3.	Anwendung der Vorgaben aus § 14 Abs. 6 VgV im Rahmen der UVgO? .....	167
II.	Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb wegen äußerster Dringlichkeit (§ 14 Abs. 4 Nr. 3 VgV, § 8 Abs. 4 Nr. 9 UVgO) .....	168
III.	Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb aufgrund anderer Tatbestände .....	172
1.	Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb wegen eines vorangegangenen, aufgehobenen offenen oder nicht offenen Verfahrens (§ 14 Abs. 4 Nr. 1 VgV) .....	172
2.	Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb bei Beschaffung zusätzlicher Lieferleistungen des ursprünglichen Auftragnehmers (§ 14 Abs. 4 Nr. 5 VgV, § 8 Abs. 4 Nr. 12 UVgO) .....	174
3.	Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb zum Zwecke der Beschaffung von Liefer- und Dienstleistungen bei besonders günstigen Bedingungen (§ 14 Abs. 4 Nr. 7 VgV, § 8 Abs. 4 Nr. 14 UVgO) .....	175
IV.	Risiken eines Verhandlungsverfahrens ohne Teilnahmewettbewerb, Methoden zur zeitlichen Absicherung .....	176
V.	Vorteile des Verhandlungsverfahrens: Erste indikative Angebote .....	177
D.	Exkurs: Wettbewerblicher Dialog und Innovationspartnerschaft .....	178
I.	Wettbewerblicher Dialog (§ 18 VgV) .....	178
II.	Innovationspartnerschaft (§ 19 VgV) .....	179
E.	Vergabedokumentation .....	181
<b>Kapitel 11 Eignungskriterien .....</b>		<b>182</b>
A.	Allgemeines .....	182
I.	Eignungskriterien .....	183
II.	Zwingende Ausschlussgründe (§ 123 GWB) .....	184
III.	Fakultative Ausschlussgründe (§ 124 GWB) .....	185
B.	Typische Eignungskriterien in IT-Bereich .....	187
I.	Befähigung und Erlaubnis zur Berufsausübung .....	188
II.	Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit .....	190

1. Mindestjahresumsatz . . . . .	190
2. Berufs- oder Betriebshaftpflichtversicherung in bestimmter geeigneter Höhe . . . . .	191
III. Technische und berufliche Leistungsfähigkeit . . . . .	192
1. Geeignete Referenzen . . . . .	192
2. Technische Fachkräfte, insbes. Verfügbarkeitserklärung . . . . .	194
3. Qualitätssicherungsmaßnahmen . . . . .	195
4. Studien- und Ausbildungsnachweise . . . . .	196
5. Durchschnittliche jährliche Beschäftigtenzahl . . . . .	197
6. Konformitätsbescheinigungen (bei Lieferleistungen) . . . . .	197
7. Erfüllung von Qualitätssicherungsnormen . . . . .	197
8. Datenschutzrechtliche Anforderungen . . . . .	198
9. No-Spy-Erklärung . . . . .	199
10. Ungleichbehandlung wegen des Herkunftslandes . . . . .	200
C. Teilnahmewettbewerb im zweistufigen Verfahren, insb. Bewertungsmatrix . . . . .	200
<b>Kapitel 12 Zuschlagskriterien und Wertungsmethoden . . . . .</b>	<b>203</b>
A. Bedeutung und Einordnung von Zuschlagskriterien und Wertungsmethoden . . . . .	204
I. Bekanntgabe-Pflicht in Auftragsbekanntmachung oder Vergabeunterlagen .	204
II. Nachträgliche Änderung von Zuschlagskriterien . . . . .	206
III. Zusammenhang zwischen Zuschlagskriterien und Verhandlungsgegenständen . . . . .	207
1. Verhandlung von Angebotsinhalten, insbesondere Konzepte . . . . .	208
2. Öffnung von Verhandlungen über A- und B-Kriterien . . . . .	208
IV. Weitere, insbesondere inhaltliche Anforderungen an Zuschlagskriterien . . . . .	209
1. Verbindung mit dem Auftragsgegenstand . . . . .	210
2. Gewährleistung wirksamen Wettbewerbs und wirksamer Überprüfung .	210
3. Trennung von Eignungs- und Zuschlagskriterien . . . . .	211
4. Sachgerechtigkeit von Bewertungsmethodiken . . . . .	212
B. Weichenstellung: Nur Preis-/Kostenkriterien oder daneben Qualitätskriterien . . . . .	213
C. Typische Zuschlagskriterien im IT-Bereich . . . . .	214
I. Reine Preiswertung . . . . .	215
II. Einfache Richtwertmethode . . . . .	216
III. Erweiterte Richtwertmethode . . . . .	217
IV. Inhaltliche Gestaltung von Zuschlagskriterien im IT-Bereich . . . . .	218
1. Inhalt von Zuschlagskriterien . . . . .	218
2. Bedeutung und Konsequenzen der Verwendung eines Kriterienkatalogs .	220
3. Differenzierung nach »digital« und »mit Beurteilungsspielraum« gestalteten Kriterien . . . . .	221
4. Konzepte für die Wertung nach Zuschlagskriterien . . . . .	224
D. Verifizierende und wertende Teststellung . . . . .	226
I. Einleitung . . . . .	226
1. Verifizierende Teststellung . . . . .	227
2. Wertende Teststellung . . . . .	227
3. Anwendbarkeit . . . . .	228

II.	Veröffentlichung . . . . .	228
III.	Zeitplanung . . . . .	229
IV.	Vorbereitung der Teststellung . . . . .	229
V.	Durchführung der Teststellung . . . . .	230
VI.	Dokumentation . . . . .	231
 Kapitel 13 Leistungsbeschreibung und Vertrag bei der Beschaffung von IT-Leistungen und IT-Dienstleistungen . . . . .		232
A.	Die Leistungsbeschreibung . . . . .	233
I.	Die Leistungsbeschreibung als Herzstück des Vergabeverfahrens . . . . .	233
II.	Die Erstellung der Leistungsbeschreibung bei IT-Beschaffungen . . . . .	234
III.	Die Erstellung der Leistungsbeschreibung . . . . .	234
1.	Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers . . . . .	235
2.	Produktneutrale vs. produktsscharfe Leistungsbeschreibung . . . . .	235
3.	Berücksichtigung sozialer und umweltbezogener Aspekte . . . . .	236
4.	Funktionale vs. konstruktive Leistungsbeschreibung . . . . .	238
5.	Die agile Leistungsbeschreibung . . . . .	238
IV.	Verhältnis von Leistungsbeschreibung und Vertrag . . . . .	238
V.	Änderung der Leistungsbeschreibung . . . . .	239
B.	Die EVB-IT . . . . .	240
I.	Grundlagen der EVB-IT . . . . .	240
1.	Arbeitsgruppe EVB-IT . . . . .	240
2.	Verhandlungen zwischen öffentlicher Hand und IT-Wirtschaft . . . . .	241
3.	Entstehung und Weiterentwicklung der EVB-IT . . . . .	241
4.	Anwendungsverpflichtung für öffentliche Auftraggeber . . . . .	242
5.	Überblick über die EVB-IT Dokumente . . . . .	242
6.	Basisverträge und Systemverträge . . . . .	245
II.	Die einzelnen EVB-IT Verträge . . . . .	246
1.	EVB-IT Dienstleistung . . . . .	246
2.	EVB-IT Kauf . . . . .	249
3.	EVB-IT Überlassung Typ A . . . . .	249
4.	EVB-IT Überlassung Typ B . . . . .	250
5.	EVB-IT Pflege S. . . . .	251
6.	EVB-IT Instandhaltung . . . . .	251
7.	EVB-IT Cloud . . . . .	252
8.	EVB-IT Systemlieferung . . . . .	254
9.	EVB-IT Systemvertrag . . . . .	255
10.	EVB-IT Erstellung . . . . .	256
11.	EVB-IT Service . . . . .	257
III.	Perspektiven und zukünftige Vertragsmuster . . . . .	257
1.	EVB-IT Open-Source-Software (OSS) . . . . .	257
2.	EVB-IT agil . . . . .	258
3.	EVB-IT Rahmenvertrag . . . . .	260
4.	Digitalisierung der EVB-IT . . . . .	260
C.	Service Level Agreements . . . . .	260

D.	Sonstige Ausschreibungsunterlagen .....	261
I.	Bewerbungsbedingungen .....	262
II.	Formblätter.....	262
III.	Bekanntmachung .....	262
<b>Kapitel 14 Besonderheiten bei agilen Projektgestaltungen .....</b>		<b>264</b>
A.	Einführung .....	264
B.	Wie werden Projekte agil abgewickelt .....	266
I.	Agilität – eine erste (wichtige) Annäherung .....	266
II.	Welche Probleme lösen agile Vorgehensweisen? Wie laufen »normale« Projekte? .....	267
1.	Was ist eigentlich »normal« und was sind gängige Probleme? .....	267
2.	Welche Probleme des klassischen Vorgehens wollen agile Methoden verbessern? .....	269
III.	Grundlegendes zum Scrum-Modell.....	272
IV.	Das Scrum-Framework .....	274
1.	Prozessmodell und Organisationsprinzipien.....	274
2.	Wesentliche Rollen in Scrum .....	275
3.	Artefakte: Von der Produktvision zum geregelten Anforderungsmanagement .....	277
4.	Das Zusammenspiel im Scrum Framework – die Events .....	280
C.	Vergaberechtliche Aspekte .....	284
I.	Rahmenvereinbarung oder fester Vertrag.....	284
II.	Dienst- oder Werkvertrag .....	285
III.	Verhandlungsverfahren .....	287
IV.	Agile Eignungs- und Zuschlagskriterien .....	287
V.	Sonstige vertragsrechtliche Besonderheiten .....	288
<b>Kapitel 15 Besonderheiten bei der Beschaffung von Open-Source-Produkten .....</b>		<b>291</b>
A.	Open-Source-Software – Lösungsansatz für Digitale Souveränität in der Verwaltung .....	291
B.	Ausschreibungspflicht für Open-Source-Software? .....	293
I.	Reine Software-Beschaffung .....	293
II.	Beschaffung von Open-Source-Software mit Dienstleistungen .....	294
C.	Vergaberechtliche Zulässigkeit der Vorgabe von Open-Source-Kriterien.....	294
I.	Open-Source-Vorgaben und Leistungsbestimmungsrecht .....	294
II.	Produktnutralität der Leistungsbeschreibung .....	296
D.	Auftragswertschätzung .....	297
E.	Vergabearten bei der Beschaffung von Open-Source-Software .....	298
I.	Wettbewerblicher Dialog .....	298
II.	Innovationspartnerschaft.....	299
F.	Losbildung .....	299
G.	Eignungskriterien .....	300
H.	Zuschlagskriterien .....	301

I.	Datenschutz und Auftragsverarbeitung . . . . .	302
J.	Open-Source-Software und EVB-IT-Verträge . . . . .	304
<b>Abschnitt 3 Teilnahme an einem Vergabeverfahren (strategische Überlegungen als AN) . . . . .</b>		<b>307</b>
<b>Kapitel 16 Finden von Bekanntmachungen, Analyse der Ausschreibungsunterlagen . . . . .</b>		<b>307</b>
A.	Öffentliche Aufträge – Chancen und Besonderheiten . . . . .	307
B.	Aufträge finden, heißt nach Bekanntmachungen suchen . . . . .	309
C.	Sonderfall – Ausschreibungen ohne Bekanntmachung . . . . .	311
D.	Bewerbungsaufwand abschätzen . . . . .	312
E.	Die Must-Haves bei der Prüfung der Vergabeunterlagen . . . . .	313
F.	Prüfung weiterer Vergabeunterlagen . . . . .	314
G.	Rahmenvereinbarung oder Einzelauftrag . . . . .	317
H.	Prüfung der Zuschlagskriterien . . . . .	317
I.	Bewertungsmethoden . . . . .	319
J.	Zusammenfassung . . . . .	320
<b>Kapitel 17 Bietergemeinschaft, Nachunternehmen und Eignungsleihe . . . . .</b>		<b>321</b>
A.	Einleitung . . . . .	321
B.	Bietergemeinschaft . . . . .	321
C.	I. Allgemeines . . . . .	321
	II. Zulässigkeit von Bietergemeinschaften . . . . .	322
	III. Eignungsprüfung . . . . .	324
	IV. Änderungen in der Zusammensetzung der Bietergemeinschaftsmitglieder . . . . .	324
	V. Mehrfache Beteiligung . . . . .	325
C.	Unterauftragnehmer . . . . .	327
	I. Allgemeines . . . . .	327
	II. Mitteilung an Auftraggeber . . . . .	327
	III. Besonderes Informationsbedürfnis . . . . .	329
D.	Eignungsleihe . . . . .	329
	I. Allgemeines . . . . .	329
	II. Nachweis der Kapazität . . . . .	330
	III. Haftung . . . . .	331
	IV. Beschränkung der Eignungsleihe . . . . .	331
	V. Selbstausführungsgebot . . . . .	332
<b>Kapitel 18 Strategie der Angebotserstellung . . . . .</b>		<b>333</b>
A.	Einführung . . . . .	333
B.	Tipps und Strategien im Rahmen der Angebotserstellung . . . . .	334
C.	I. Formfehler . . . . .	334
	1. Vollständigkeit (Mindestangaben) . . . . .	334

2. Nachforderung .....	335
3. Mindestanforderungen .....	336
4. Aufklärung .....	337
5. Zusammenfassung Ausschlussgründe .....	338
II. Fristen .....	339
1. Bid-Manager .....	339
2. Projektsteuerung und Teamwork .....	340
3. Grundsatz der »angemessenen« Fristen .....	340
4. Übersicht Fristarten .....	341
III. Fragen .....	342
1. Fragen Sie! .....	342
2. Fragen Sie nach! .....	343
3. Lesen Sie mit! .....	344
4. Gute Fragen, schlechte Fragen .....	344
5. Fragen bleiben Fragen .....	346
6. Fragen Sie rechtzeitig .....	348
7. Nutzen Sie das Portal .....	348
IV. Konzepte .....	349
1. Rechtliches .....	349
2. Keine Konzepte von der Stange! .....	350
V. Anschreiben .....	351
1. Formvorschriften .....	351
2. Keine Änderung der Vergabeunterlagen .....	352
3. Sonstiges .....	352
VI. Checkliste .....	352
<b>Abschnitt 4 Durchführung des Vergabeverfahrens (strategische Überlegungen als AG) .....</b>	<b>355</b>
<b>Kapitel 19 Prüfung und Dokumentation der Eignungswertung .....</b>	<b>355</b>
A. Allgemeines .....	355
B. Beleg der Eignung und des Nicht-Vorliegens von Ausschlussgründen (§ 48 VgV) .....	356
C. Beleg der Einhaltung von Normen der Qualitätssicherung und des Umweltmanagements (§ 49 VgV) .....	357
D. Die Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) .....	357
E. Präqualifikationsnachweise .....	358
F. Dokumentation .....	358
<b>Kapitel 20 Prüfung und Dokumentation der Zuschlagskriterien .....</b>	<b>360</b>
A. Bedeutung der Festlegung von Zuschlagskriterien bei Vorbereitung des Verfahrens .....	360
B. Hohe Anforderungen an die Transparenz der Wertung nach Zuschlagskriterien .....	361
C. Beispiel der Dokumentation der Bewertung eines Konzepts .....	363

D.	Güzeichen und Zertifikate als Beleg .....	365
E.	Anforderungen an die Prüfungstiefe des Auftraggebers.....	366
F.	Mehr-Augen-Prinzip und Einsatz von Bewertungsgremien.....	367
I.	Mehr-Augen-Prinzip.....	367
II.	Einsatz von Bewertungsgremien .....	368
	1. Sicherstellung der eigenverantwortlichen Entscheidung des Auftraggebers .....	368
	2. Sicherstellung einer ordnungsgemäßen Dokumentation des Einsatzes des Bewertungsgremiums.....	368
G.	Prüfung und Dokumentation von »Personalwertung« .....	370
<b>Kapitel 21 Nachforderungen .....</b>		372
A.	Ausgangslage und Bedeutung von Nachforderungen im Vergabeverfahren.....	372
I.	Die Forderung von Unterlagen im IT-Vergabeverfahren .....	372
II.	Prüfung der eingereichten Unterlagen als Ausgangspunkt.....	373
III.	Nachforderungen in verschiedenen Phasen verschiedener Vergabeverfahren möglich.....	374
IV.	Vermeidung von Situationen, in denen Nachforderungen erforderlich werden .....	374
V.	Ausschluss von Nachforderungen in den Vergabeunterlagen .....	376
B.	Voraussetzungen einer zulässigen Nachforderung und Abgrenzungsfragen im Einzelfall .....	376
I.	Vorbemerkung .....	376
II.	»Unterlagen« als Gegenstand der Nachforderung .....	377
III.	Nach gefordert werden kann nur, was wirksam gefordert wurde .....	377
IV.	Nachforderung von unternehmensbezogenen vs. leistungsbezogenen Unterlagen .....	378
V.	Nachforderung »fehlender« und »unvollständiger« Unterlagen .....	379
VI.	Die »Korrektur« »fehlerhafter« Unterlagen .....	382
VII.	Spezialfall: Nachforderung von Preisangaben .....	382
C.	Durchführung der Nachforderung .....	383
I.	Entscheidung über die Nachforderung: Ermessensausübung.....	383
II.	Frist .....	384
III.	Form.....	385
IV.	Dokumentation .....	385
<b>Kapitel 22 Umgang mit Interessenkonflikten und Projektantenstellung . .</b>		386
A.	Ausgangslage .....	386
B.	Projektantenstellung.....	387
C.	Interessenkonflikt.....	388
I.	Was ist ein Interessenkonflikt im Sinne des Vergaberechts? .....	388
II.	Rechtsfolge des Interessenkonfliktes .....	389
III.	Typische Fallbeispiele:.....	389
	1. Interessenkonflikt bei einem Mitarbeiter des Auftraggebers im Vergabeverfahren .....	389
	2. Interessenkonflikt des Auftragnehmers bei der Vertragsausführung....	389

<b>Kapitel 23 Möglichkeiten und Grenzen von Verhandlungen . . . . .</b>	390
A. Einführung . . . . .	390
B. Rechtliche Möglichkeiten und Grenzen von Verhandlungen . . . . .	390
I. Einordnung . . . . .	390
1. Nachforderung . . . . .	391
2. Aufklärung . . . . .	391
3. (nicht) offenes Verfahren . . . . .	391
II. Verhandlungsverfahren . . . . .	392
1. Zulässigkeit . . . . .	392
2. Zweckmäßigkeit . . . . .	392
3. Transparenz . . . . .	394
4. Verhandlungsverzicht . . . . .	395
5. Optionen, Soll- und Mussanforderungen . . . . .	396
6. Verhandlungsverbot über Mindestanforderungen? . . . . .	397
7. Anpassungs- und Entwicklungsleistungen . . . . .	398
III. Verhandlungsführung . . . . .	398
1. Formales . . . . .	399
2. Vorbereitung . . . . .	399
3. Verhandeln oder Präsentieren? . . . . .	400
4. Dokumentation – »Wer schreibt, der bleibt« . . . . .	401
<b>Kapitel 24 Beendigung des Vergabeverfahrens (§ 134 GWB, Zuschlag, Aufhebung) . . . . .</b>	402
A. Zuschlagserteilung (§ 127 GWB) . . . . .	403
I. Vorliegen eines zuschlagfähigen Angebotes . . . . .	403
II. Zuschlagskriterien . . . . .	404
III. Bestimmungsrecht/Selbstbindung . . . . .	405
IV. Festlegung der Kriterien/Bekanntmachung . . . . .	406
1. Preisliche Zuschlagskriterien . . . . .	407
2. Leistungsbezogene Zuschlagskriterien . . . . .	408
3. Soziale Zuschlagskriterien . . . . .	409
4. Ökologische Zuschlagskriterien . . . . .	410
V. Transparenz/Beurteilungsspielraum . . . . .	410
VI. Wirtschaftlichstes Angebot . . . . .	412
VII. Rechtsschutz . . . . .	413
B. Informations- und Wartepflicht/Zeitpunkt der Zuschlagserteilung (§ 134 GWB) . . . . .	414
I. Persönlicher und sachlicher Anwendungsbereich . . . . .	414
II. Informationspflicht . . . . .	416
1. Namen des erfolgreichen Bieters . . . . .	417
2. Gründe der Nichtberücksichtigung . . . . .	417
3. Frühestes Zeitpunkt des Zuschlages . . . . .	418
4. Angabe weiterer Informationen . . . . .	419
5. Zugang . . . . .	420
6. Darlegungs- und Beweislast . . . . .	421
III. Folgen eines Verstoßes . . . . .	421

IV.	Vorabinformation entbehrlich bei besonderer Dringlichkeit . . . . .	422
V.	Vorabinformation entbehrlich bei verteidigungs- oder sicherheitsspezifischen Aufträgen . . . . .	424
C.	Aufhebung des Vergabeverfahrens (§ 63 VgV) . . . . .	425
I.	Anwendungsbereich/Voraussetzungen einer Aufhebung . . . . .	426
II.	Aufhebungsgründe . . . . .	427
	1. Kein Angebot entspricht den Bedingungen . . . . .	427
	2. Wesentliche Änderung der Verfahrensgrundlage. . . . .	428
	3. Kein wirtschaftliches Ergebnis . . . . .	429
	4. Andere schwerwiegende Gründe . . . . .	430
III.	Dokumentationspflicht. . . . .	432
IV.	Mitteilungspflicht . . . . .	432
V.	Erneute Ausschreibung . . . . .	433
VI.	Überprüfung der Entscheidung . . . . .	433
VII.	Praktische Probleme . . . . .	434
	1. Pflicht zur Aufhebung . . . . .	434
	2. Teilaufhebung . . . . .	435
	3. Flucht in die Aufhebung . . . . .	436
VIII.	Rechtsschutz . . . . .	437
	1. Aufhebung der Aufhebung . . . . .	437
	2. Schadensersatzpflicht . . . . .	438
<b>Abschnitt 5 Vertragsausführung . . . . .</b>		<b>439</b>
<b>Kapitel 25 Änderungen von Aufträgen nach der Vergabe . . . . .</b>		<b>439</b>
A.	Ausgangslage . . . . .	440
B.	Strategische Vorüberlegungen. . . . .	440
I.	Der zu ändernde Auftrag wurde nach GWB-Vergaberecht vergeben . . . . .	441
	1. Keine wesentliche Änderung im Sinne von § 132 Abs. 1 GWB . . . . .	441
	2. 20 %-Kontingent nach § 3 Abs. 9 VgV . . . . .	441
	3. Bagatelländerung nach § 132 Abs. 3 VgV . . . . .	442
	4. Erhöhung um bis zu 50 % des ursprünglichen Auftragswertes nach § 132 Abs. 2 GWB . . . . .	443
	5. Neues Vergabeverfahren erforderlich nach § 132 Abs. 1 GWB. . . . .	443
II.	Der zu ändernde Auftrag wurde unterschwellig vergeben . . . . .	443
C.	Änderungen bei Aufträgen, die ins GWB-Vergaberecht fallen . . . . .	444
I.	Während der Vertragslaufzeit . . . . .	444
II.	Unterscheidung zwischen wesentlichen und unwesentlichen Änderungen . . . . .	444
	1. Wesentliche und unwesentliche Änderungen . . . . .	444
	2. Änderung von Bedingungen des ursprünglichen Vergabeverfahrens . . . . .	445
	3. Änderung des wirtschaftlichen Gleichgewichts zugunsten des AN . . . . .	446
	4. Änderung des Umfangs des öffentlichen Auftrags. . . . .	447
	5. Neuer Auftragnehmer. . . . .	449
III.	Bagatelländerung . . . . .	449
	1. Voraussetzungen der Bagatelländerung. . . . .	450

2. Begrenzung der Zulässigkeit von Bagatelländerungen . . . . .	450
IV. Ausnahmsweise zulässige wesentliche Änderungen . . . . .	450
1. Überprüfungsklauseln oder Optionen . . . . .	451
2. Wechsel des Auftragnehmers unmöglich oder unzumutbar . . . . .	453
3. Unvorhergesehene Änderung erforderlich. . . . .	455
4. Ersetzung des Auftragnehmers . . . . .	456
D. Änderungen bei Aufträgen, die unter die UVgO fallen . . . . .	457
E. Besonderheiten bei Rahmenvereinbarungen . . . . .	457
I. Änderung einer Rahmenvereinbarung nach Erreichen der Obergrenze . . . . .	458
II. Änderung der Rahmenvereinbarung oder Änderung des Einzelauftrags . . . . .	458
<b>Kapitel 26 Abnahme und Mängel . . . . .</b>	<b>460</b>
A. Einleitung . . . . .	460
B. Vertragstypische Pflichten beim Werkvertrag . . . . .	461
I. Pflichten des Unternehmers/Auftragnehmers . . . . .	461
1. Kennzeichen eines Werkvertrags . . . . .	461
2. Werkunternehmerpfandrecht/dingliche Sicherung . . . . .	463
3. Erfüllungsgehilfen/Unterauftragnehmer . . . . .	463
4. Sach- und Rechtsmängel . . . . .	464
II. Pflichten des Bestellers/Auftraggebers . . . . .	464
1. Werklohn, Abschlagszahlungen und Kostenanschlag . . . . .	465
2. Abnahme . . . . .	466
III. (Gewährleistungs-)Rechte des Bestellers bei Mängeln (nach Abnahme) . . . . .	470
1. Nacherfüllung . . . . .	471
2. Selbstvornahme . . . . .	471
3. Rücktritt und Minderung . . . . .	472
4. Schadensersatz . . . . .	473
5. Aufwendungersatz . . . . .	474
6. Verjährung der Mängelansprüche . . . . .	474
IV. Besondere Kündigungsrechte des Auftraggebers . . . . .	475
V. Mitwirkung des Bestellers . . . . .	476
<b>Stichwortverzeichnis . . . . .</b>	<b>479</b>