

vorgenannten Wertgrenzen – unterschiedliche Ausprägungen eines Direktauftrages (Direktauftrag mit Aufforderung mehrerer Unternehmen zu Angeboten, Direktauftrag mit öffentlicher Aufforderung zur Angebotsabgabe, Direktauftrag mit Aufforderung mehrerer Unternehmen zur Angebotsabgabe sowie paralleler öffentlicher Aufforderung zur Angebotsabgabe).

### Entscheidungshoheit des Rates gewahrt – notwendige Transparenz geschaffen

Mit Erlass der städtischen Unterschwellenvergabegesetzgebung konnte sowohl entsprechend der Vorgabe des § 75a Abs. 2 GO NRW die Entscheidungshoheit des Rates hinsichtlich der Vergabebürokratie ebenso wie hinsichtlich der Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit des Verwaltungshandelns gewahrt werden.

Entsprechend dem in § 75a Abs. 1 GO NRW eingebundenen Transparenzgrundsatz wurde durch Bekanntmachung des Satzungstextes zugleich die gebotene Transparenz in Bezug auf das städtische Beschaffungswesen „nach außen“ für Aufsichtsbehörden, Fördergeber, Rechnungshöfe, Gerichte und vor allem die Unternehmerschaft gewährleistet.

So wurde zum 1.1.2026 bereits ein verbindlicher Rahmen zwischen Politik und Verwaltung abgestimmt und zum 1.1.2026 per Abweichungsverfügung eine Anpassung des bisherigen Dienstleistungssystemes vollzogen, sodass die Stadt Kempen auch auf Grundlage des neuen § 75a GO NRW handlungsfähig ist. Ebenso konnte das Vergabemanagementsystem gemeinsam mit dem Deutschen Ausschreibungsblatt schrittweise den neuen Grundlagen angepasst werden.

Dennoch sind die Prozesse der flankierenden Neufassung einer Vergabedienstleistungsanweisung für Kempen als verwaltungsinternes Regelungsinstrument der Einbindung der beschaffenden Stellen in das Vergabemanagementsystem und Sicherheitsnetz bei Nutzung der neuen Freiheiten des NRW-Vergaberechtes sowie der Vorbereitung und Durchführung von Mitarbeiterschulungen zum „neuen Unterschwellenvergabewesen“ noch nicht abgeschlossen.

### Fazit

Die Neuerungen durch die Einführung des § 75a GO NRW zum 1.1.2026 bei gleichzeitiger Aufhebung der kommunalen

Vergabegrundsätze bedeuten letztlich keine wirkliche Revolution. Vielmehr liefert diese die Grundlage für neue Gestaltungsspielräume, die die Kommunen nutzen können und auch sollten, ohne hierbei zu viel an Einheitlichkeit auf Auftraggeberseite einzubü-

ßen. Wichtig ist hierbei, die Errungenschaften der eVergabe, als wesentliches Digitalisierungsinstrument der Verwaltungen, ebenso wenig aus dem Auge zu verlieren wie das „Mitnehmen“ auch der Mitarbeitenden, die im bisherigen Vergabesystem sozialisiert worden sind.

# Zeitenwende im Vergaberecht?

## Die losweise Vergabe und die Beschafferautonomie sind in Gefahr



Dipl.-Ing. Ulrich Welter, ö.b.u.v. Sachverständiger für Honorare nach HOAI, *ingside®* Büsseldorf

**Das von der Bundesregierung geplante Vergabebeschleunigungsgesetz will die Pflicht zur losweisen Vergabe für bestimmte Vorhaben aussetzen. Die Bauindustrie und die Kommunen rufen laut nach noch mehr Freiheit. Gleichzeitig verbietet der Europäische Gerichtshof (EuGH) per Urteil den öffentlichen Auftraggebern, Materialvorgaben zu machen. Das wird fundamentale Auswirkungen haben. Steht das Vergaberecht vor einer Zeitenwende?**

### Die losweise Vergabe, der ewige Zankapfel

Dass die Vergabe öffentlicher Aufträge gem. § 97 Abs. 4 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) nach Fach- bzw. Teillosten getrennt zu vergeben ist, sollte sich herumgesprochen haben. Eine Generalunternehmervergabe („GU-Vergabe“) ist die Ausnahme, die sehr gut begründet sein muss (siehe etliche Artikel in verschiedenen Ausgaben des Vergabenavigators 2025 und 2026).

Und doch findet die Vergabe von Generalplanungsleistungen regelmäßig statt. Mit der Behauptung, dass dadurch alles schneller geht und preiswerter wird, sind solche Vergaben begründet. Diesbezügliche Bieterfragen werden lapidar beantwortet, gerügt wird nicht bzw. kaum.

### Die Meinung der Beteiligten

In der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (FAZ) liest man dazu in einem Beitrag von Jan Hauser vom 4.3.2026 unter der Überschrift „Bauprojekten drohen War-

tezeiten“, dass der Staat die Infrastruktur rasch ausbauen wolle. Doch an neuen Regeln für die Auftragsvergabe entzündete sich Streit. Wörtlich fragt der Autor: „Bremst die Politik Milliardeninvestitionen wieder aus?“

Weiter heißt es in dem Artikel:

*„Alles soll schneller gehen. Die Politik will den Bau von Straßen, Brücken und Gebäuden entscheidend vorantreiben. Das Sondervermögen von 500 Milliarden Euro soll Rekordinvestitionen in die Infrastruktur möglich machen: für Schulen, Verkehrswege, Forschung, Digitalisierung und mehr. Damit der Bund, die Länder und die Kommunen Aufträge endlich schneller vergeben können, hat die Bundesregierung ein neues Gesetz „zur Beschleunigung der Vergabe öffentlicher Aufträge“ auf den Weg gebracht. Doch ob die bisherigen Vorschläge dafür ausreichen, darüber ist ein Streit in der Baubranche entstanden.“*

Kommunen geht das nicht weit genug. Sie fordern vereinfachte Verfahren. Dabei steht die Pflicht zur losweisen Vergabe gemäß § 97 Abs. 4 GWB im Mittel-

punkt der Kritik. Die Kommunen wollen selbst entscheiden, wann der Einsatz von Generalunternehmern sinnvoll ist.

Das gilt vollumfänglich auch für den Einsatz von Generalplanern. Denn auch bei Planungen gibt es „Fachlose“. So gibt es für Objektplanungen (Gebäude, Ingenieurbauwerke, Verkehrsanlagen) und bei Fachplanungen (Tragwerksplanung, Technische Ausrüstung) jeweils einen eigenen Markt. Und das sei ausschlaggebend, sofern nicht ein Ausnahmefall vorliegt und sich der Auftraggeber intensiv damit auseinandergesetzt hat (OLG Düsseldorf, Beschluss v. 21.8.2024 – Verg 06/24).

Der Hauptgeschäftsführer des Deutschen Städtetages Christian Schuchardt sagte dazu:

*„Um große Projekte im kommunalen Wohnungsbau, für neue Schulen, den öffentlichen Nahverkehr oder für die Wärmewende in den Städten zu realisieren, müssen Planen und Bauen zusammengehen. Außerdem sollten effiziente Verfahren wie serielles und modulares Bauen und kooperative Projektabwicklung zum Einsatz kommen. „Ohne die Option, Generalunternehmer einzusetzen, wird das nicht funktionieren.“*

Solche Projekte erfordern aus der Sicht von Schuchardt im Einzelfall eine Gesamtvergabe, die aber nach dem Referentenentwurf ausgeschlossen sein soll. „Das muss sich ändern“, sagt er. „Sonst drohen dringend benötigte Investitionen in Straßen, Schienen und für Neubaulprojekte ausgebremst zu werden, oder sie starten gar nicht erst.“

Und auch der Deutsche Städte- und Gemeindebund (DStGB) verweist darauf, dass die vorgesehene Neuregelung zum Losgrundsatz die Rahmenbedingungen der Vergabepraxis nicht verbessern wird. Vielmehr wäre sie sogar ein Rückschritt.

Hingegen begrüßt das Baugewerbe die geplante Regelung. Ein Kompromiss sei es im Gesetzentwurf schon, eine zusätzliche Ausnahme für Projekte aus dem Sondervermögen zu schaffen. Wenn jetzt noch weitergehende Änderungen beschlossen werden, lässt die Bundesregierung den Mittelstand im Stich: „Wir erwarten, dass das Bekenntnis zur mittelstandsfreundlichen Vergabe im Koalitionsvertrag umgesetzt wird und keine Sonntagsrede ist“, sagt Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands Deutsches Baugewerbe (ZDB), und äußert scharfe Kritik am geplanten Vergabebeschleunigungsgesetz der Bundesregierung.

Die Bauindustrie sieht in der losweisen Vergabe den Hauptgrund für die hohen Baukosten und die langen Bauzeiten. Die Ausschreibungsregeln seien zu kompliziert. Für den Neubau einer Schule benötige man manchmal zwischen 50 und 60 Fachlosen. Die Verwaltungen seien Monate, teilweise Jahre mit den Ausschreibungen und Angeboten beschäftigt. Die Gemeinden sollten selbst entscheiden können, für welche Art der Vergabe sie sich entscheiden.

Weitere Hemmnisse und Schwierigkeiten bei der Beibehaltung der losweisen Vergabe werden von etlichen weiteren Stimmen vorgebracht.

Das Bundeswirtschaftsministerium argumentiert, dass die Losvergabe zur Sicherstellung der Beteiligung von Mittelstand und Handwerk an öffentlichen Aufträgen als Regelfall bestehen bleiben soll.

So hat jeder seinen Standpunkt, aus seiner Sicht nachvollziehbar. Über allem schwebt die Mittelstandsfreundlichkeit.

## Konsequenzen bei vermehrter GU-Vergabe

Zunächst ist festzuhalten, dass die Rechnungshöfe von Bund und Ländern seit Jahren darauf hinweisen, dass sich Baumaßnahmen durch Auftragsvergaben an Generalunternehmer („GU-Vergaben“) um bis zu 20 % verteuern. Das gilt auch für Generalplanervergaben.

Generalunternehmer vergeben große Teile der Bau- bzw. Planungsleistungen an Sub-Auftragnehmer. Um die zum Teil vielen Verträge zu koordinieren und für das gesamte Vertragsmanagement verlangen sie einen Zuschlag, der zumeist 15 bis 20 % beträgt. Diese Mehrkosten zahlt der Bauherr und wird im Gegenzug um die Koordinierungs- und Managementleistungen entlastet.

Um Generalplanerleistungen anbieten zu können, muss das jeweilige Unternehmen über entsprechende Ressourcen verfügen. Schon daraus folgt, dass kleine und mittlere Planungsbüros nicht als Generalplaner in Frage kommen. Genau die sind es aber, die der Gesetzgeber durch die Bestimmungen des § 97 Abs. 4 GWB schützen wollte.

Werden nun immer mehr Generalplanerleistungen vergeben, was tatsächlich geschieht, werden diese kleinen und mittleren Büros ins Subunternehmertum abgedrängt. Darauf nehmen die Kommunen mit ihrer Forderung nach mehr Generalvergaben keine Rücksicht, das

Baugewerbe wehrt sich dagegen und die Bauindustrie unterstützt die Generalleistungsvergaben. Jeder aus seinem Blickwinkel.

Insgesamt fördert solches Verhalten die Entwicklung zu größeren und großen Einheiten – big is beautiful. Die Ingenieurgesellschaften formieren sich gerade neu. Durch konsequenten Zukauf entstehen Planungsgesellschaften von mind. 300, besser 500 Beschäftigten. Denen werden sich die Kommunen in den kommenden Jahren mehr und mehr gegenübersehen.

Ob das das kommunale Geschäft vereinfacht, darf bezweifelt werden.

Eines der Gesetze unserer Marktwirtschaft lautet: „Der Starke bestimmt den Preis.“ Preiswerter wird das Planen und Bauen durch Generalvergaben sicher nicht. Und ob es schneller gehen wird, ist offen. Es bleibt abzuwarten, ob der Gesetzentwurf durchgeht oder ob es noch zu Änderungen kommen wird.

## Die Pflicht zur produktneutralen Ausschreibung

Von ganz anderem Kaliber für die Vergabepraxis ist das Urteil des EuGH vom 16.1.2025 (Rs. C-424/23, siehe hierzu auch Hattig/Oest, „Neues aus Luxemburg“, VergabeNavigator 2/25, S. 5 ff., sowie Hattig/Oest, „Für mehr Marktoffenheit: Materialvorgaben nur in Ausnahmefällen, NZBau 9/2025, S. 556 ff.).

## Was war passiert?

Bei der Veröffentlichung von Bekanntmachungen über die Vergabe öffentlicher Aufträge für den Bau oder die Erneuerung von Abwasserkanälen verlangte ein belgischer öffentlicher Auftraggeber die Verwendung von Rohren aus Steinzeug für die Ableitung von Abwasser und von Rohren aus Beton für die Ableitung von Regenwasser. Die Verwendung anderer Materialien wurde nur unter besonderen technischen Umständen gestattet.

Ein Hersteller und Anbieter von Abwasserrohren aus Kunststoff war der Auffassung, dass diese Vorgaben gegen Vergaberecht verstießen, und ging hiergegen gerichtlich vor. Das führte zu einer Vorlagefrage an den EuGH.

Nach dem EuGH ist die Vorgabe eines bestimmten Materials der zu beschaffenden Waren lediglich in zwei Fällen zulässig:

1. Zum einen könne eine Materialvorgabe mit dem Zusatz „oder gleichwertig“ erfolgen, wenn der Auftragsgegenstand andernfalls nicht hinreichend genau und allgemein verständlich beschrieben werden könnte.
2. Zum Zweiten sei die Vorgabe eines Materials – auch ohne den Zusatz „oder gleichwertig“ – zulässig, wenn die Verwendung eines bestimmten Materials zwingend durch den Auftragsgegenstand vorgegeben sei, etwa aus ästhetischen oder funktionalen Gründen, und es keine alternative technische Lösung gebe. Diese Ausnahme sei jedoch eng auszulegen.

Bis dato herrschte in Deutschland die Praxis vor, Materialvorgaben in konstruktive Leistungsbeschreibungen bzw. Leistungsverzeichnisse aufzunehmen; zugleich waren viele öffentliche Auftraggeber der Auffassung, dass Materialvorgaben zu einer eindeutigen und erschöpfenden Leistungsbeschreibung dazugehören, und es wurde hierzulande die Vorgabe des gewünschten Materials als Ausdruck des Leistungsbestimmungsrechts des öffentlichen Auftraggebers angesehen.

Die EuGH-Entscheidung macht mit dieser Praxis Schluss: Öffentliche Auftraggeber können demnach nicht oder jedenfalls nicht ohne rechtfertigende Gründe bestimmte Materialien in der Leistungsbeschreibung vorgeben; es ist im Sinne des Wettbewerbs vielmehr für eine weitgehende Material-Offenheit zu sorgen.

## Und jetzt?

Nach der Entscheidung stellen sich viele Fragen (vgl. zu den Auswirkungen für die Praxis auch Hattig/Oest, NZBau 9/2025, S. 556, 559 ff.):

- Darf ein öffentlicher Auftraggeber überhaupt noch Materialvorgaben machen? Darf er ein Holzhaus wünschen? Darf er ein Regenbecken aus Beton wünschen?
- Kann man nicht nahezu alles auch anders als durch Materialvorgaben beschreiben?

Das Ziel der produktneutralen Ausschreibung, nämlich möglichst wirtschaftliche Beschaffungen zu ermöglichen, droht sich ins Gegenteil zu verkehren.

Gemäß Art. 42 der Richtlinie 2014/24 erlaubt das EU-Recht grundsätzlich ausschließlich die Beschreibung des Leistungsgegenstands anhand von Leis-

tungs- oder Funktionsanforderungen bzw. unter Bezugnahme auf bestimmte technische Bezugssysteme oder als Kombination beider Varianten. Und genauso ist es in Deutschland umgesetzt worden. Nur wenn die vorgenannte Beschreibung nicht möglich ist, darf eine Vorgabe (Leitprodukt), allerdings stets mit dem Zusatz „oder gleichwertig“, gemacht werden. Die Grenzen dafür sind eng auszulegen.

Neu ist nun, dass der EuGH bestimmt hat, dass sich das Verbot der Vorgabe eines Leitprodukts auch auf das Material bezieht. Wirklich neu ist das eigentlich nicht, nur in Deutschland hat das viele überrascht, weil die Materialvorgabe nach Ansicht der Vergabefachleute unter das Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers fiel.

## Das Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers in neuem Licht

Dass dem nicht so ist, wird mit dem EuGH-Urteil klar.

Der öffentliche Auftraggeber darf:

- den Bedarf definieren,
- Qualitäts-, Funktions- und Leistungsanforderungen festlegen,
- technische, ökologische und gestalterische Ziele vorgeben.

Die Grenze ist dort zu ziehen, wo Anforderungen nicht mehr sachlich gerechtfertigt, sondern wettbewerbsbeschränkend sind. So wie es der EuGH im verhandelten Fall durch die Vorgabe Kanalarohre aus Beton entschieden hat. Materialvorgaben sind wettbewerbsbeschränkend. Was für ein Paukenschlag!

## Was heißt das für die Planung öffentlicher Bauvorhaben?

Wie müssen sich Planer verhalten?

- Muss der Planer den Auftraggeber darauf hinweisen, dass er Materialvorgaben nicht machen darf?
- Ist eine Materialvorgabe in einem Leistungsverzeichnis (LV) eine unerlaubte Rechtsdienstleistung und haftet der Planer dafür?
- Was plant man, wenn das Material nicht klar ist?
- Wie kann eine Tragwerksplanung aussehen ohne Materialklarheit?
- Werden künftig alle Planungen mit einer Materialangabe als Leit-Planung für die Anforderungen an das Bauwerk erstellt, die Materialvorga-

ben aber in den Ausschreibungen weggelassen?

- Werden künftig nur noch Funktionalausschreibungen möglich sein?
- Sind dann die zuerst erstellen Planungen (Leit-Planungen) wertlos, weil Anbieter alternative Materialien anbieten?
- Wie werden dann die Prüfungen der „gleichwertigen“ Angebote honoriert? Es handelt sich um Hauptangebote und nicht Nebenangebote. Die Prüfung gehört also zu den Grundleistungen im Sinne der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI). Sie ist aber sehr viel aufwendiger.
- Die von der Leit-Planung abweichenden Angebote der Bauwirtschaft müssen aufwendig und zeitintensiv geprüft werden, in technischer und genehmigungsrechtlicher Hinsicht.
- Darf der Planer für die Baufirma die dann erforderliche neue Mengenermittlung und die Ausführungsplanung erstellen? Auch wenn er mit der Überwachung dieser Fa. beauftragt ist?
- Werden Zuschussgeber bewilligte Fördermittel zurückfordern, weil im LV Materialvorgaben gemacht wurden und im Bewilligungsbescheid steht, dass das Vergaberecht zu beachten ist? (vgl. OLG Naumburg, Urteil v. 16.12.2022 – 7 U 40/22)

Die Sache ist nicht trivial. Wird etwa eine rückverankerte, überschnittene Bohrpfahlwand geplant, dann sind die Verpressanker auszuschreiben. Sie sind wichtiger Bestandteil von Planung und Statik. Zahlreiche Unternehmen haben höchst unterschiedliche Bauartgenehmigungen, die u.a. detaillierte Bauteilabmessungen vorgeben. Darf der Planer einen konkreten Anker vorgeben?

Wahrscheinlich nicht mehr. Es dürfte nämlich kaum gelingen zu begründen, warum gerade dieser Anker erforderlich ist und andere Anker nicht technisch ebenbürtig sind. Was schreibt man dann aus? Auch der Weg über den Zusatz „oder gleichwertig“ ist versperrt, weil es eine Vielzahl von Lösungen gibt.

Das führt dann dazu, dass die Tragwerksplanung gar nicht fertiggestellt werden kann und dies erst nach Vergabe und Bekanntsein der angebotenen Anker möglich wird. Damit wird sogar in das Gefüge der Ingenieurverträge eingegriffen.

## Und nun? Nur noch Funktionalausschreibungen?

Das hatten wir doch alles schon einmal:

In den 90er Jahren gab es einen großen Hype, Kläranlagen nur noch funktional auszuschreiben (Leistungsbeschreibung mit Leistungsprogramm). Das sei deutlich preiswerter, so die Behauptung seinerzeit.

Schon nach wenigen Jahren stellte man gemeinsam fest, dass dies zu einer großen Verschwendung von Ressourcen führte. Die „Leit-Planungen“ waren wertlos, mussten aber vergütet werden. Die eingehenden Angebote einschließlich der Planungen waren sämtlich zu prüfen und mit den Genehmigungsbehörden abzustimmen (viele Monate Aufwand). Letztlich wurde etwas realisiert, was der Auftraggeber sich anders vorgestellt hatte – und preiswerter wurde es auch nicht.

Und als ob das nicht alles schon schwierig genug wäre, setzen wir noch einen drauf: Der öffentliche Auftraggeber ist bei der Vorgabe von Leitfabrikaten verpflichtet, die Gründe zu dokumentieren, die die Gleichwertigkeit von Produkten mit dem vorgegebenen Leitfabrikat begründen. Liegt diese Dokumentation nicht vor, muss aufgrund der negativen Beweiskraft des Vergabevermerks davon ausgegangen werden, dass eine Gleichwertigkeitsprüfung nicht stattgefunden hat. Das hat die Vergabekammer des Bundes (VK Bund) im Beschluss vom 7.8.2025 (VK 2-59/25) bekräftigt.

## Fazit

Ein Gesetz des Lebens lautet: „Die Wahrheit kommt spätestens in der Krise ans Licht“. Nun sind wir aus unterschiedlichen Gründen in einem Krisenmodus. Die marode Infrastruktur will bewältigt werden, Geld ist da, aber das Vergaberecht sei angeblich hinderlich. Generalplanervergaben werden propagiert, verstoßen aber gegen das Vergaberecht, und ob sie wirklich helfen, steht in den Sternen.

Die Pflicht zur produktneutralen Ausschreibung ist durch die EuGH-Entscheidung aktueller denn je. Umdenken ist erforderlich. Ein einfaches Weitermachen geht nicht mehr. Man darf gespannt sein, welche juristischen Lösungsvorschläge es geben wird. Eine Änderung von Art. 42 der EU-Richtlinie 2014/24 wird es jedenfalls nicht sein.

# Die Information der unterlegenen Bieter

## Erfordernis, Inhalt und typische Fallstricke – „Evergreens“



*Rechtsanwalt Oliver Hattig, Hattig und Dr. Leupolt Rechtsanwälte, Köln; Rechtsanwalt Tobias Oest, PWC legal Düsseldorf*

**Ein „schlampiges“ Informationsschreiben nach § 134 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) kann schwerwiegende Folgen für das Vergabeverfahren haben. Wenn das Schreiben inhaltliche Mängel aufweist oder falsch übermittelt wird, wird die Stillhaltefrist nicht wirksam in Gang gesetzt, mit der Folge, dass der Vertragsschluss angreifbar wird. Eine neue Folge unserer Serie „Evergreens des Vergabeverfahrens“.**

### Die Ausgangslage

Öffentliche Auftraggeber haben nach § 134 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) die Bieter, deren Angebote nicht berücksichtigt werden sollen, vor Erteilung des Zuschlags über den Namen des Unternehmens, dessen Angebot angenommen werden soll, über die Gründe der vorgesehenen Nichtberücksichtigung ihres Angebots sowie über den frühesten Zeitpunkt des Vertragsschlusses zu informieren.

Nach § 134 Abs. 2 GWB gilt dies auch für Bewerber, denen keine Information über die Ablehnung ihrer Bewerbung zur Verfügung gestellt wurde, bevor die Mitteilung über die Zuschlagsentscheidung an die betroffenen Bieter ergangen ist.

Die Informationspflicht nicht berücksichtigter (Bewerber oder) Bieter gemäß § 134 GWB ist aus Sicht der Beratungspraxis keine bloße Förmelerei, sondern ein entscheidender Punkt am Ende des Vergabeverfahrens, der besondere Aufmerksamkeit verdient.

Nachfolgend wird erläutert, wann es eines Informationsschreibens bedarf und wann nicht, zudem werden der notwendige Inhalt solcher Schreiben und typische Fallstricke aus vergaberechtlicher Praxis dargestellt. Schließlich wird aufgezeigt, welche Optionen Auftraggeber bei unzureichenden Vorabinformationen haben.

### Die Bedeutung der Vorinformation

Das Vorinformationsschreiben gemäß § 134 GWB zählt zu den zentralen Sicherungsmechanismen des vergaberechtlichen Rechtsschutzes. Es hat vor allem eine „Türöffner-Funktion“, d.h., es ermöglicht nicht berücksichtigten Bewerbern oder Bieter überhaupt erst den Zugang zu einem effektiven Rechtsschutz. In der Praxis wird seine Bedeutung jedoch häufig unterschätzt – mit teils erheblichen rechtlichen und wirtschaftlichen Folgen.

Fehler bei Inhalt, Form oder Zeitpunkt der Vorabinformation können nicht nur zu erfolgreichen Nachprüfungsverfahren von Bewerbern oder Bieter führen, sondern im Extremfall auch die Unwirksamkeit des geschlossenen Vertrags nach sich ziehen.

### Hintergrund und gesetzliche Regelung

§ 134 GWB setzt die unionsrechtlichen Vorgaben der Rechtsmittelrichtlinie um und bezweckt insbesondere, unterlegenen Bieter vor Zuschlagserteilung eine effektive Möglichkeit zur Wahrnehmung ihres Rechtsschutzes zu eröffnen.

Öffentliche Auftraggeber sind demnach verpflichtet, Bieter und bestimmte Bewerber über die beabsichtigte Zuschlagsentscheidung unverzüglich in Textform zu informieren. Gleichzeitig normiert die Vorschrift eine zwingende Wartefrist