

Mit der Vergaberechtsreform in 2016 wurde der Zugang zum Verhandlungsverfahren mit einer „General-Klausel“ wesentlich erleichtert: es kann auch dann durchgeführt werden, wenn aufgrund der Art, der Komplexität, dem rechtlichem oder finanziellem Rahmen oder den damit einhergehenden Risiken konkreter Verhandlungsbedarf besteht (§ 14 Abs. 3 Nr. 3 VgV, § 3a Abs. 2 Nr. c VOB/A EU).

Obwohl somit insbesondere bei komplexen Beschaffungen grundsätzlich auch ein Verhandlungsverfahren gewählt werden könnte, ist die Tendenz zum offenen Verfahren nach wie vor ungebrochen.

Dabei scheinen nicht nur die längere Dauer, sondern auch die individuelle und damit zeitintensivere Ausgestaltung des Verhandlungsverfahrens die Vergabestellen abzuschrecken – und natürlich in Zeiten der Covid-19-Pandemie die dem Verhandlungsverfahren grundsätzlich immanente Präsenz bei den Verhandlungsrunden. Auch

viele Bieter stehen dem Verhandlungsverfahren eher skeptisch gegenüber, sei es mangels oder wegen schlechter Erfahrung.

Bei richtiger Ausgestaltung können sich jedoch für beide Seiten Vorteile ergeben.

Die Vergabestellen können ihre Vergabeunterlagen – natürlich im Rahmen der gesetzlichen Regelungen – während der Verhandlung ändern und die Expertise der fachkundigen Bieter nutzen. Die Bieter haben die Möglichkeit, während der Verhandlungsrunde auf noch nicht berücksichtigte Aspekte hinzuweisen und können ihre Angebote im Hinblick auf die Erwartungen der Vergabestelle anpassen.

DER ABLAUF

Die Beschaffung im Verhandlungsverfahren dauert länger als beim offenen Verfahren und muss deswegen mit entsprechendem Vorlauf geplant werden.

